МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 15

Миколаїв

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

***Стройко Тетяна Володимирівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Заступник головного редактора:

***Іртищева Інна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Відповідальний секретар:

***Данік Наталя Вадимівна**, кандидат економічних наук, доцент (доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Члени редакційної колегії:

***Бородіна Олена Михайлівна**, Ph.D, професор економіки (професор, "Банковні інститут висока школа а.с.", м. Прага, Чехія).*

***Бузько Ірина Романівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з науково-педагогічної роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля).*

***Булатова Олена Валеріївна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи Маріупольського державного університету).*

***Дейнеко Людмила Вікторівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України).*

***Кіщак Іван Теодорович**, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

***Клисінські Януш**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри спортивного маркетингу Техніко-Гуманітарної академії м. Бельсько-Бяла, Польща).*

***Мартинюк Володимир Петрович**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки Тернопільського національного економічного університету).*

***Ніколаєнко Наталя Олександрівна**, доктор політичних наук, доцент (завідувач кафедри політології Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

***Стукало Наталія Вадимівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара).*

***Сухоруков Аркадій Ісмаїлович**, доктор економічних наук, Заслужений економіст України, професор (Радник при дирекції Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України).*

***Хвесик Михайло Артемович**, академік НААН, доктор економічних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор (директор Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України).*

***Шапошников Костянтин Сергійович**, доктор економічних наук, професор (директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).*

***Шиян Дмитро Вікторович**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

***Agata Malak-Rawlikowska**, dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.*

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 29 грудня 2014 року № 1528 (Додаток № 11)

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет рішенням Наукової ради Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 4 від 20.02.2017 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.342.001.36

Опалько В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії,
інноватики та міжнародної економіки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

SYNERGETIC APPROACH TO THE STUDY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

Метою дослідження є критичний аналіз теоретико-методологічних засад розвитку соціально-економічних систем з використанням синергетичного підходу. Систематизовано погляди дослідників щодо визначення поняття «соціально-економічна система». Застосовано синергетичний підхід до дослідження соціально-економічних систем, за якого будь-яка досліджувана соціально-економічна система з її підсистемами історично обумовлена політико-економічними кордонами і водночас є складовою більш складної глобальної системи. Встановлено, що останнім часом глобальна соціально-економічна система розподіляється на чотири квазіізольовані національні підсистеми залежно від обраного механізму господарювання (ринкові, соціалістичні (планові), змішані та перехідні соціально-економічні системи). Здійснено SWOT-аналіз чотирьох модифікацій соціально-економічних систем. Перспективами подальших досліджень є визначення детермінантів розвитку соціально-економічних систем різних модифікацій.

Ключові слова: система, соціально-економічна система, синергетика, виробничі відносини, господарський механізм, SWOT-аналіз.

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является критический анализ теоретико-методологических основ развития социально-экономических систем с использованием синергетического подхода. Систематизированы взгляды исследователей относительно понятия «социально-экономическая система». Применен синергетический подход к исследованию социально-экономических систем, при котором любая исследуемая социально-экономическая система с ее подсистемами исторически обусловлена политико-экономическими границами и в то же время является составляющей более сложной глобальной социально-экономической системы. Определены особенности современной глобальной социально-экономической системы, которая делится на четыре квазиизолированные национальные подсистемы в зависимости от выбранного механизма хозяйствования (рыночные, социалистические (плановые), смешанные и переходные социально-экономические системы). Осуществлен SWOT-анализ четырех модификаций социально-экономических систем. Перспективами дальнейших исследований является определение детерминант развития социально-экономических систем различных модификаций.

Ключевые слова: система, социально-экономическая система, синергетика, производственные отношения, хозяйственный механизм, SWOT-анализ.

ANNOTATION

The purpose of study is a critical analysis of the theoretical and methodological principles of socio-economic systems using a synergistic approach. Systematized the views of researchers on the concept of "socio-economic system". Revealed that the socio-economic system with its subsystems has no clear boundaries: the same element can simultaneously participate in various development processes and can be part of many of its subsystems. Used synergistic method by which any studied the socio-economic system with its subsystems, on the one hand, historically conditioned economic boundaries, and the other is part of a complex global system. Determined that the recent global socio-economic system acquires the features of homogeneity, distributed in four quasi-isolated systems depending on the selected management mechanism (developed market, planned, mixed and transitional socio-economic system). SWOT-analysis conducted of the four modifications of the socio-economic systems. The prospect of further research is to identify the determinants of socio-economic systems in different versions.

Keywords: system, socio-economic system, synergetic, industrial relations, economic mechanism, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Сучасна епоха характеризується глобальними змінами, які відбуваються в усіх сферах суспільного життя: трансформуються внутрішні механізми розвитку країн, поглиблюються взаємозв'язки між різними континентами планети, зростають комунікаційні та синергетичні можливості функціонування національних соціально-економічних систем. В умовах глобалізації набуває особливої актуальності дослідження сутності, специфіки, функціональності, особливостей розвитку та ієрархічності відносин соціально-економічних систем, що обумовлює необхідність дослідження у синергетичному аспекті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти розвитку соціально-економічних систем досліджувалися у працях таких учених, як, зокрема, В.Д. Базилевич, В.В. Вітлінський, Є.А. Єрохіна, Т. Парсонс, А.В. Савчук, П.Р. Грегорі, Р.С. Стюарт [2–10]. Важливим аспектом їх досліджень є особливості розвитку соціально-економічних систем в контексті їх типізації. При цьому головним аргументом на користь нагальності дослідження теоретико-методологічних засад

соціально-економічних систем є специфіка та особливості розвитку таких систем з точки зору синергетичної парадигми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак поряд з уже відомими дослідженнями соціально-економічних процесів і явищ деякі автори не використовують синергетичний підхід та не враховують особливості розвитку національних соціально-економічних систем з різними модифікаціями залежно від механізму господарювання.

Мета статті полягає у критичному аналізі теоретико-методологічних засад розвитку соціально-економічних систем з використанням синергетичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукове розуміння соціально-економічної системи виходить з теоретичних і методологічних положень про систему як про категорію. Будь-яке сучасне суспільство функціонує на основі використання певної моделі розвитку або системи. Термін «система» є філософським поняттям, що походить від грецької ("systema" – ціле, складене з частин) та зазвичай є сукупністю певних елементів або підсистем, які мають причинно-наслідкові зв'язки один з одним, тому утворюють цілісність, якісну єдність.

Перші уявлення про систему виникли у вченнях Платона та Аристотеля, потім І. Кант зазначив, що система – це єдність різноманітних елементів, поєднаних загальною властивістю, яка характеризує і визначає положення елементів системи один до одного [1, с. 480]. Системний підхід використовував також К. Маркс, який розглядав суспільство як соціальну систему, що є соціальним організмом, який функціонує і розвивається за своїми законами [2, с. 3]. Проте система як ключове методологічне і наукове поняття стала використовуватися з середини XX століття.

Сучасні уявлення про систему практично є подібними. Система – це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення [3, с. 8]; системою є сукупність об'єктів і процесів, званих компонентами, взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою, які утворюють єдине ціле, що володіє якостями, не властивими складовим його компонентам, узятим окремо [4]; система – це певним чином упорядкована множинність елементів, взаємозв'язаних між собою, які утворюють єдине ціле [5, с. 130]. Тому загалом термін «система» розглядається як сукупність елементів, що перебувають у відносинах і зв'язках один з одним, які утворюють певну цілісність, єдність. Такий підхід до поняття «система» вимагає виділення системних властивостей, елементів, що характеризують її багатоаспектність.

Переважно усі дослідники схиляються до думки про те, що кожній системі притаманні такі властивості, як, наприклад, цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух, динамічність, цілеспрямованість [3–6]. Серед систем, створюваних людьми, можна виокремити осо-

Таблиця 1

Визначення сутності соціальної та економічної систем

Визначення економічної системи	Автор, посилання на джерело	Визначення соціальної системи	Автор, посилання на джерело
Сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету	В.Д. Базилевич [3, с. 67]	Соціальний організм, який функціонує і розвивається за своїми законами	К. Маркс, Ф. Энгельс [2, с. 3]
Система, що є частиною біофізичного світу, в якому економіка, суспільство та навколишнє середовище поєднані коеволюційними відносинами	Дж.М. Ґовді [7, с. 2]	Система інституцій, що розглядаються як стійкі комплекси правил, норм, установок, що регулюють людську поведінку і перетворюють її на систему ролей і статусів	Т. Парсонс [6, с.109]
Сукупність інститутів для прийняття рішень, а також для реалізації рішень, що стосуються виробництва, доходу і споживання в межах даного географічного регіону	П.Р. Грегорі, Р.К. Стюарт [8, с. 30]	Сукупність соціальних явищ і процесів, які знаходяться у відносинах і зв'язку між собою і утворюють деякий соціальний об'єкт	С.С. Новикова [9, с. 312]
Система усіх економічних процесів і виробничих відносин, яка склалася у конкретному суспільстві	А.В. Савчук [10]	Цілісна структура, основним елементом якої є люди, їх взаємодії, відносини і зв'язки	М.В. Примуш [11, с. 22]
Сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін. розподіл та споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності відповідно до мети суспільства	Економічний словник [12]	Єдине цілісне утворення, що складається з безлічі соціальних компонентів (відносин, взаємодій, зв'язків людей, наявних в суспільстві норм, структур тощо), що не зводиться до суми якостей складових її елементів	Соціологічний словник [13]

бливу категорію так званих цілеспрямованих систем, до яких належать соціально-економічні системи. Це такі системи, що мають мету функціонування та містять у своєму складі людей як елементи. Такі системи є надзвичайно складними об'єктами.

Використовуючи системний підхід до вивчення соціально-економічних систем, ми намагаємося об'єднати різні знання в цілісну систему, яка б могла стати універсальною теорією соціально-економічних систем. У більшості досліджень використовуються терміни «економічна система», «соціальна система», рідше – «соціально-економічна система», тому ми дослідили ці терміни з метою аргументації широкого поняття «соціально-економічна система» (табл. 1).

З поданого у табл. 1 матеріалу зрозуміло, що ці дві системи (економічна та соціальна) перебувають у тісному взаємозв'язку та розглядаються як цілісна сукупність елементів, тобто економічна та соціальна системи є частинами загальної складної системи більш високого порядку – соціально-економічної системи.

Для нашого дослідження важливими є саме спільні риси соціальних та економічних систем. Серед різноманіття спільних властивостей системи варто назвати основні, а саме сукупність певних елементів (цілісність, взаємодія, економічна структура суспільства, виробничі відносини); зв'язок і взаємозв'язок елементів системи (люди, їх взаємодії, відносини і зв'язки); внутрішній організаційний устрій (інститути, сукупність принципів, правил та законодавчо закріплених норм).

Водночас кожна соціально-економічна система має відносну самостійність, яка формується на основі свідомої діяльності людини, що бере участь у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та духовних цінностей. Ще К. Маркс зазначав, що соціально-економічні системи являють людству систему взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин.

Отже, соціально-економічна система формується і розвивається як сукупність інститутів, принципів, правил та законодавчо закріплених норм (законів), що сформувалися у конкретному суспільстві та визначають форму і зміст основних відносин, які виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг. Соціально-економічна система поєднує у своїй структурі об'єктивні та суб'єктивні чинники й елементи.

Тому соціально-економічна система є цілісною, складною та динамічною сукупністю взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і ринкових інститутів (суб'єктів) і відносин щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг відповідно до мети суспільства.

Зміст поняття «соціально-економічна система» залежить від конкретних концепцій: по-перше, розглядається через призму людської поведінки (соціальної дії, теорія Т. Парсонса); по-друге, досліджується з точки зору макроекономічних теорій (національні соціально-економічні системи); по-третє, вивчається у рамках синергетичного підходу (глобальна соціально-економічна система з її підсистемами).

Тому соціально-економічні системи можна віднести до складних, динамічних систем, які належать до класу кібернетичних систем, тобто систем з управлінням. Саме синергетика (від грец. – спільно діючий) або теорія складних систем як міждисциплінарний напрям науки покликана вивчати загальні закономірності явищ і процесів у складних, неврівноважених системах.

Такий підхід до вивчення складних соціально-економічних систем дає змогу якнайповніше виявити їх сутність, властивості й закономірності та прояви у різних формах. Як зазначає В.В. Вітлінський [14, с. 15] складним системам притаманна низка властивостей, які потрібно враховувати під час аналізу. До таких властивостей складних систем належать:

– емерджентність, тобто результат виникнення між елементами системи синергетичних зв'язків, які забезпечують збільшення загального ефекту до більших обсягів, ніж сума ефектів окремо взятих елементів системи, що діють (функціонують) незалежно;

– динамічність економічних процесів, яка полягає у зміні у часі параметрів і структури економічних систем під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників;

– невизначеність щодо розвитку економічних процесів (явищ);

– неможливість ізолювати процеси в економічній системі незалежно від процесів у навколишньому середовищі;

– активне реагування на нові чинники, що з'являються.

Узагальнюючи погляди науковців, варто зазначити, що сучасна соціально-економічна система має такі властивості, як цілісність, емерджентність, динамічність, невизначеність щодо розвитку соціально-економічних процесів, раціоналізм, здатність до самоорганізації та індивідуалізм, змішаність елементів, гетерогенність, конвергентність. У будь-якій соціально-економічній системі можна виділити спільні елементи. Так, до основних, системоутворюючих елементів соціально-економічної системи варто віднести:

– продуктивні сили (засоби виробництва, людські ресурси);

– виробничі відносини (відносини між людьми щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів та послуг);

– організаційний устрій (інститути, сукупність принципів, правил та законодавчо закріплених норм);

– господарський механізм (конкретні форми організації суспільного виробництва, а також методи і засоби управління ним);

– зовнішні (глобальні) та внутрішні (національні) детермінанти розвитку.

Кожен з даних елементів є складною підсистемою, що формується з певних елементів (компонентів) з властивою їм сукупністю взаємозв'язків, оскільки від їх динаміки залежить рівень розвитку соціально-економічної системи загалом. Соціально-економічна система з її підсистемами не має чітких меж: один і той самий елемент (економічний суб'єкт) може одночасно брати участь у різних процесах розвитку, може бути елементом багатьох її підсистем; процеси, які відбуваються у соціально-економічній системі, не можна ізолювати від зовнішнього середовища та спостерігати їх у «чистому» вигляді» [7]. Тому соціально-економічні системи потрібно досліджувати, зважаючи на синергізм.

Соціально-економічна система локалізована у часі та просторі. Вона має певні історичні, географічні, етнічні, духовні, політичні та економічні кордони. Це означає, що вона може втілюватися в конкретних державно-політичних утвореннях, а її підсистеми у різних формах, менших за масштабом, можуть відображатися у різних суспільно-господарських інститутах. За ступенем посилення ефекту глобалізації все людство правомірно розглядати як глобальну соціально-економічну систему. Це обумовлюється синергетичним підходом, коли будь-яка досліджувана соціально-економічна система з її підсистемами, з одного боку, історично обумовлена політико-економічними кордонами, а з іншого боку, є складовою більш складної глобальної соціально-економічної системи.

Синергетична концепція виявляється у тому, що ми бачимо відразу все: і ціле, і його частини. У ній об'єднуються холізм (лат. – цілий, увесь) та елементаризм, що безперервно переходять один в одного. Синергетичний підхід фактично інтегрує детерміністичний та глобальний характер соціально-економічних систем.

Узагальнюючи підходи дослідників [3; 4; 7; 8; 10; 15] до вивчення соціально-економічних систем, можна констатувати, що останнім часом глобальна соціально-економічна система набуває рис гомогенності та розподіляється на чотири квазіізольовані національні підсистеми залежно від обраного механізму господарювання (ринкові розвинуті та ті, що розвиваються; соціалістичні (планові); змішані соціально-економічні системи та перехідні системи).

Характеристика типів (модифікацій) соціально-економічних систем загалом зводиться до аналізу п'яти основних параметрів для порівняння: техніко-економічні параметри; частка державного планування та ринкового регулювання системи; відносини у сфері власності; соціально-економічні показники розвитку; механізм господарювання (або спосіб регулювання економічної діяльності на макроекономічному рівні).

До країн з розвинутою ринковою соціально-економічною системою належать майже усі країни Західної Європи, США, Канада, Японія, Ізраїль, ПАР, Австралія і Нова Зеландія. Їм властиві технологічна і соціально-економічна багатоукладність, механізми саморозвитку на основі приватної та суспільної власності, висока інтегрованість у глобальну систему (країни домінують у світовій торгівлі), вони мають високий рівень економічного та соціального розвитку (ВВП на душу населення становить понад 12 тис. дол., за паритетом купівельної спроможності – ПКС). Більшість цих країн вирізняє високий рівень розвитку продуктивних сил на основі інформаційно-технологічного способу виробництва, у галузевій структурі ВВП цих країн переважає сфера послуг (понад 70%), що свідчить про постіндустріальний рівень розвитку.

Країни з ринковою економікою, що розвиваються, становлять собою найбільшу групу, яка налічує близько 156 країн, що розвиваються. Особливостями розвитку таких соціально-економічних систем є те, що загальний обсяг ВВП у 12 разів менше, ВВП на душу населення у 10 разів менше, ніж відповідні показники групи розвинутих країн з розвинутою ринковою системою. Для більшості країн, що розвиваються, зберігається стара модель міжнародного поділу праці, тобто це – основні сировинні регіони, де структура господарств характеризується багатоукладністю з переважанням нетоварних форм господарювання (мається на увазі переважання видобувних галузей над обробними), причому ця частка нетоварних, традиційних форм господарювання у соціально-економічних системах різних країн неоднакова.

Соціально-економічні системи країн з командно-адміністративним механізмом господарювання (соціалістичним устроєм) представлені у сучасній глобалізованій системі такими країнами, як Китай, Корейська народно-демократична республіка (КНДР), Куба, Монголія, В'єтнам (класифікація, запропонована ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі та розвитку). Соціально-економічній системі з соціалістичним устроєм властиві суспільна власність на засоби виробництва; однотипний державний лад; єдина ідеологія; загальні інтереси; централізація керування економікою з жорсткими командно-адміністративними методами управління; монополія держави на засоби виробництва з нарощуванням потенціалу важкої індустрії, відсутність нормальної конкуренції тощо. Слід зауважити, що елементи централізованої системи управління економікою (наприклад, прискорена індустріалізація) реалізуються неоднаково в різних країнах. У зовнішньоекономічній політиці уряд дотримується автаркії, тобто забезпечення розвитку власними ресурсами за максимального скорочення обсягів зовнішньої торгівлі. Проте ця група неоднорідна. У Китаї за умов правління комуністичної партії швидкими темпами розвивається

економіка (з 2010 року Китай посідає 2 місце у світі за номінальним ВВП) на основі розширення ринкових відносин та приватного сектору. Останнім часом соціально-економічна система В'єтнаму також прискорює свій розвиток за рахунок ринкових реформ. Куба та КНДР дотримуються планової системи та не допускають приватної власності.

Соціально-економічні системи країн змішаного типу містять елементи першого та другого типів систем, тобто базуються на гнучкому механізмі державного втручання у соціально-економічні процеси, при цьому застосовується ринкове і державне регулювання [15]. Змішана система притаманна деяким промислово розвинутим країнам (Японії, Великобританії, Німеччині, Швеції, Італії, Австрії тощо) та забезпечує населенню держав найвищий рівень життя. Роль держави зводиться перш за все до створення сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності, вдосконалення ринкової інфраструктури, забезпечення певних соціальних гарантій для населення, вирішення загальнонаціональних проблем і завдань. Вплив Уряду деяких держав на розвиток соціальної сфери настільки сильний, що таку національну систему називають соціально-ринковою. У Великобританії державний сектор становить 40%, у Швеції – понад 50%, в Австрії державі належить 30% економіки. Маючи спільні риси, вона характеризується певними національними особливостями. У Японії змішана система відрізняється розвиненим плануванням, яке носить індикативний, рекомендаційний характер. Така система характеризується високими темпами зростання продуктивності праці, високим

Таблиця 2

SWOT-аналіз* соціально-економічних систем (СЕС) чотирьох модифікацій

Тип СЕС	Середовище	Сильні сторони (позитивний вплив)	Слабкі сторони (негативний вплив)
Ринкова СЕС	Внутрішнє	Ефективний розподіл ресурсів; свобода вибору діяльності, підприємництва; збалансований попит і пропозиція; стимулювання НТП; стимулювання підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг	Нерівномірний перерозподіл доходів; нестабільність розвитку, наслідки: інфляція, безробіття; неповне забезпечення соціально-економічних потреб суспільства (освітні, наукові, культурні послуги)
	Зовнішнє	Висока інтегрованість у глобальну систему; висока адаптованість до змін зовнішнього середовища	Злиття та поглинання компаній; руйнівна дія на навколишнє середовище
Соціалістична СЕС	Внутрішнє	Концентрація зусиль і ресурсів на конкретних напрямах економічної діяльності; забезпечення економічної та політичної стабільності; гарантування соціального захисту населення	Неможливість швидкого розвитку та впровадження НТП; низький рівень задоволення потреб; хронічний дефіцит товарів споживання; обмеження економічної свободи, конкуренції
	Зовнішнє	Забезпечення власними ресурсами функціонування системи; обмежений вплив глобальних криз	Низька інтегрованість у глобальну систему; обмеження зовнішньоекономічної діяльності; низький рівень інвестування
Змішана СЕС	Внутрішнє	Забезпечення економічного зростання та економічного розвитку; захист конкуренції та боротьба з монополіями; стимулювання технологічних та організаційних інновацій; забезпечення соціальних гарантій для населення, розвиток інституту соціального партнерства; висока ефективність виробництва	Відсутність стандартних схем розвитку; необхідність розроблення національних моделей з урахуванням національної специфіки; надмірний соціальний розрив між багатими і бідними
	Зовнішнє	Досить висока інтегрованість у глобальну систему; досить висока конкурентоспроможність економіки; можливості залучення додаткових інвестицій	Повільне реагування на виклики глобалізації; гальмування процесів глобалізації у галузі виходу виробників на нові ринки збуту
Перехідна СЕС	Внутрішнє	Існування різних форм власності; багатоукладність економіки; можливість розвивати некомерційний сектор економіки; свобода підприємницької діяльності; реформування політичної та соціально-економічної структур	Нерозвиненість інститутів демократії; недостатність ресурсів для реформування системи; слабкий механізм саморегулювання; диспропорції розвитку
	Зовнішнє	Розширення можливостей інтеграції до глобальної системи; збільшення обсягів зовнішньоекономічної діяльності	Зростання заборгованості країни; слабка інтеграція до глобальної системи

** сформовано автором на підставі джерел [3; 4; 10; 15]*

рівнем національної самосвідомості. Шведській системі властива сильна соціальна політика, що істотно скорочує майнову нерівність за рахунок перерозподілу національного доходу.

До групи країн з перехідною соціально-економічною системою належать постсоціалістичні країни Центральної та Східної Європи. Така система характеризується багатоукладністю, слабкою інтеграцією до глобальної системи, нерозвиненістю інститутів демократії, реформуванням політичної та соціально-економічної структури, переважанням позаекономічних форм і методів організації господарства, запроваджуваних державою. Тому спостерігається слабкий механізм саморегулювання. Властиві диспропорції та різні умови розвитку, суттєві відмінності у механізмі реалізації реформ, різниця у швидкості просування ринкового реформування у різних постсоціалістичних країнах. Найбільшого успіху у реформуванні та розвитку досягли Польща, Угорщина, Чехія, Словенія, Естонія, Словаччина, де дохід на душу населення перевищує 10 тис. дол. США за ПКС.

Проте останнім часом виробничі відносини у ринковій системі набувають ознак соціальності, і навпаки, соціалістична система прагне до ринкової саморегуляції. Тобто сьогодні відбувається конвергенція виробничих відносин сучасного ринкового господарства та соціалізму.

Враховуючи особливості розвитку різних типів (модифікацій) соціально-економічних систем за допомогою SWOT-аналізу проаналізуємо сильні та слабкі сторони, можливості та загрози окремих систем (табл. 2). За допомогою SWOT-аналізу можна виявити фактори внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта дослідження з використанням чотирьох категорій (фактори внутрішнього середовища: Strengths – сильні сторони; Weaknesses – слабкі сторони; фактори зовнішнього середовища; Opportunities – можливості; Threats – загрози).

Враховуючи особливості модифікацій соціально-економічних систем, можна визначити, що їм усім властиві такі переваги: вони є відносно відкритими, мають економічну та політичну свободу, їх не можна розглядати як цілком ізольовані від навколишнього середовища.

Висновки. Отже, соціально-економічна система є цілісною, складною, динамічною сукупністю взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і ринкових інститутів (суб'єктів) і відносин щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг відповідно до мети суспільства. Синергетичний підхід до вивчення соціально-економічних систем дає змогу бачити відразу все: цілу систему, її частини, внутрішнє та зовнішнє середовище системи, механізми взаємозв'язку усіх компонентів тощо. Соціально-економічна система поєднує холізм (лат. – цілий, увесь) та елементаризм, що безперервно переходять один в одного. Синергетичний підхід інтегрує детерміністичний та глобальний характер соціально-економічних систем. Проведений SWOT-аналіз дав змогу виявити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози соціально-економічних систем різних модифікацій. Перспективами подальших досліджень є визначення детермінантів розвитку соціально-економічних систем різних типів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кант І. Критика чистого розуму / І. Кант ; пер. з нім. Ю.В. Федорченка. – К. : Юніверс, 2000. – 504 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Издательство Политической литературы, 1955. – С. 3.
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія: політекономія : [підручник] / В.Д. Базилевич. – 5-те вид. – К. : Знання-Прес, 2006. – 615 с.
4. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Е.А. Ерохина. – Казань, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ek-lit.agava.ru/eroh/2-1.html.
5. Дворецька Г.В. Соціологія : [навч. посібник] / Г.В. Дворецька. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 472 с.
6. Parsons T. Social Systems and the Evolution of Action Theory / T. Parsons. – New York : The Free Press, 1977. – 429 p.
7. Gowdy J.M. Coevolutionary Economics: The Economy, Society, and the Environment / J.M.Gowdy. – Boston etc. : Kluwer, 1994. – P. 1–2.
8. Gregory P.R. The Global Economy and its Economic Systems / P.R. Gregory, R.C. Stuart // South-Western College Pub. – 2013. – P. 30.
9. Новикова С.С. Социология: История, основы, институционализация в России / С.С. Новикова. – М. ; Воронеж : Московский психолого-социальный институт, Издательство НПО «МОДЭК», 2000. – 464 с.
10. Савчук А.В. Экономическая система и типы экономических систем: характеристики и таблица / А.В. Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fb.ru/article/190283/ekonomicheskaya-sistema-i-tipyi-ekonomicheskih-sistem-harakteristiki-i-tablitsa.
11. Примуш М.В. Загальна соціологія : [навч. посібник] / М.В. Примуш. – К. : Професіонал, 2004. – 590 с.
12. Економічний словник-довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31778.
13. Соціологічний словник Socium [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://socium.academic.ru.
14. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : [навч. посібник] / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
15. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки / Л.І. Дідківська, Л.С. Головко. – К. : Знання, 2006. – 213 с.

УДК 330.1

Шевченко О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
здобувач кафедри історії та теорії господарства
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЦИВІЛІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНЕЗИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

RESEARCH CIVILIZATIONAL PARADIGM GENESIS ECONOMIC SYSTEM: METHODOLOGICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті на основі дослідження наукових поглядів на проблему еволюції господарських систем у світовій та вітчизняній економічній думці визначено ступінь обґрунтованості теоретичних концепцій для виявлення їх науково-методологічного значення та можливостей застосування сучасною наукою. Проаналізовано елементи господарювання крізь призму економічних теорій та наукових шкіл з урахуванням теоретико-методологічних новацій сучасної науки та цивілізаційної парадигми. Запропоновано шляхи використання цивілізаційної парадигми для аналізу господарських систем, обґрунтовано науково-практичні рекомендації щодо формування нової доктрини господарського розвитку в конкретно-історичних умовах сучасної трансформації національної економіки із застосуванням цивілізаційного підходу.

Ключові слова: цивілізація, господарська система, цивілізаційна парадигма, ґенеза господарської системи.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе исследования научных взглядов на проблему эволюции хозяйственных систем в мировой и отечественной экономической мысли определена степень обоснованности теоретических концепций с целью выявления их научно-методологического значения и возможностей применения современной наукой. Проанализированы элементы хозяйствования через призму экономических теорий и научных школ с учетом теоретико-методологических новаций современной науки и цивилизационной парадигмы. Предложены пути использования цивилизационной парадигмы для анализа хозяйственных систем, обоснованы научно-практические рекомендации по формированию новой доктрины хозяйственного развития в конкретно-исторических условиях современной трансформации национальной экономики с применением цивилизационного подхода.

Ключевые слова: цивилизация, хозяйственная система, цивилизационная парадигма, генезис хозяйственной системы.

ANNOTATION

The article is based on research of scientific views on the issue of the evolution of economic systems in the global and domestic economic thought defined the degree of validity of theoretical concepts to identify their scientific and methodological value and opportunities for the application of modern science. Elements of economic analysis in the light of economic theories and scientific schools on the basis of theoretical and methodological innovations of modern science and civilization paradigm. The ways of using civilizational paradigm to analyse economic systems and justified scientific and practical recommendations on forming a new doctrine of economic development in the specific historical conditions of modern transformation of the national economy with the use of civilized approach.

Keywords: civilization, economic system, civilizational paradigm genesis of the economic system.

Постановка проблеми. Однією з центральних проблем економічної науки є обмеженість та неповнота (частковість) знань, накопичених за останні десятиліття, відсутність чіткої методологічної бази, на якій потрібно будувати систему логічно пов'язаних та несуперечливих економічних знань. Саме такі знання дають змогу пояснити надскладні процеси, які проходять у національних господарських системах окремих країн і в глобальному економічному просторі та стають надійною основою для аналізу еволюції та розвитку системи, практичних дій з організації господарського життя суспільства. Проблеми розвитку сучасного суспільства вимагають від економічної теорії як науки нової методології, розробки конкретних концепцій і моделей, які сформують передумови для переходу економічних систем країн на новий рівень ефективного розвитку за умов постійно зростаючих суспільних потреб. Емпіричні дослідження виявляють, що економіка знову модифікувалася, набули змін фактори та умови розвитку, а попередні методи й моделі вже не дають ефективних рішень актуальних проблем економічної політики. Внаслідок цього формується потреба в розробленні нових методологічних підходів до вивчення модифікованих господарських процесів, і методологічні перспективи набувають плюралістичного та більш ширшого характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні та методологічні аспекти окресленої проблеми висвітлено в роботах В. Волчека, В. Маєвського, Р. Нельсона, Р. Нуреєва, В. Тарасевича та інших науковців. Методологічні аспекти економічної думки виступають предметом аналізу таких історіків-економістів, як П.М. Леоненко, Л.Я. Корнійчук, В.М. Фещенко, Т.В. Гайдай, Н.А. Супрун, В.В. Небрат, Ю.В. Ущаповський, В.М. Тарасевич. Значний внесок у розвиток методології цивілізаційного аналізу зробили В.С. Стьопін, Ю.В. Яковець, Ю.М. Пахомов. Проблему функціонування господарської системи на принципах цивілізаційної парадигми суспільствознавства досліджують такі видатні науковці, як Ю.М. Осипов, С.В. Степаненко, Є.А. Єрохіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливою передумовою розв'язання даних засад у дослідженні є застосування сучасних наукових підходів, використання принципів цивілізаційної парадигми

суспільствознавства, що дають змогу обґрунтувати нове бачення наукового об'єкта, предмета і методів пізнання економічних процесів. Без створення сучасної методологічної матриці наукових досліджень економічних систем, яка органічно поєднує сучасні наукові підходи, науковий об'єкт, предмет, методи дослідження та цивілізаційну парадигму, не варто сподіватися на успішне подолання обмеженості економічних знань, вирішення інших актуальних завдань, які стоять перед економічною наукою, у тому числі і рекомендацій не тільки для теорії, але й для практики господарювання.

Мета статті полягає у комплексному, системному відображенні питань становлення та еволюції господарської системи крізь призму економічних теорій та наукових шкіл для аналізу сучасної ринкової системи, виконаному з позицій цивілізаційної парадигми суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральне місце в розгляді питання належить розкриттю причин та суті змін, які відбулися в науковому дослідженні господарської системи суспільства. Відправним моментом слід уважати з'ясування окремих революційних змін у методології сучасної економічної науки та переходу від класичних принципів наукового аналізу природи та суспільства, що були обґрунтовані Р. Декартом [1, с. 250], І. Ньютоном [2], К. Марксом [3] та іншими вченими, до принципів системно-синергетичних досліджень.

Історичний розвиток економічної науки (а саме економічної теорії) відбувається через певні концепції, напрями, школи (так звані організаційні форми) або, за визначенням Т. Куна [4; 5] та І. Лакатоса [6, с. 128], наукові революції та зміну наукової парадигми дослідження.

Парадигма зумовлює проблематику, методологію, категоріальний апарат і кінцевий результат, еволюціонує за рахунок деталізації проблем та володіє двома властивостями: прийнята науковим співтовариством як основа для подальшої роботи і містить змінні питання (тобто відкриває простір для дослідників). Тобто парадигма – це термін, що означає визнане усіма наукове досягнення, яке впродовж певного часу дає науковому співтовариству модель постановки проблем та їх вирішення. Виникає необхідність у розробленні нових теорій і підходів, що увібрали б у себе всі передові методологічні досягнення наукових знань і адекватно відображали б сутність сучасних процесів. «Дисциплінарна матриця» (парадигма), на думку Т. Куна, включає до свого складу чотири типи найбільш важливих компонентів: символічні узагальнення, концептуальні моделі (загальні твердження), ціннісні установки (що проявляють себе під час вибору напрямів досліджень, оцінки отриманих результатів і стану науки в цілому) і зразки рішень конкретних проблем та завдань. Коли накопичуються проблеми, які неможливо вирішити в рамках старої парадигми, настають криза і наукова революція – процес зміни парадигми. Парадигма Т. Куна – приблизно те ж саме, що й тверде ядро І. Лакатоса [7, с. 54].

На одному з етапів розвитку «нормальної науки» неодмінно виникає невідповідність спостережень і прогнозів парадигми, виникають аномалії. Коли таких аномалій накопичується досить багато, припиняється нормальний перебіг науки, настає стан кризи (наукова революція), що приводить до зламу старої і створення нової наукової теорії – парадигми. Кожен етап (класична, некласична та постнекласична наука) еволюції науки характеризується особливим станом наукової діяльності, спрямованої на постійне зростання об'єктивно-істинного знання і має свою парадигму, свою картину світу, свої фундаментальні ідеї (табл. 1).

За Т. Куном розвиток науки відбувається стрибками. Так, остання наукова революція кінця XX – початку XXI ст. – це відкриття в мікро- і мегасвіті, початок глобальної перебудови всіх знань про Всесвіт. Наука звертається до таких об'єктів дослідження, як складні господарські системи суспільства в їх історичному розвитку.

Слід визнати, що неокласична економічна теорія зробила вагомий внесок у розуміння фундаментальних питань економічної науки. Серед її досягнень слід зазначити: включення суспільної свідомості до наукового аналізу господарської сфери, акцентування уваги на провідній ролі економі-чних індивідів, які діють раціонально (розумно); залучення до наукового пізнання споживної вартості товару та оцінка його не лише на основі витрат праці, а й корисності; розкриття ролі приватної власності, що представлена поняттям обмеженості ресурсів, необхідних для досягнення цілей індивідів; привернута увага до споживання як невід'ємної частини виробництва, які лише в єдності утво-

Таблиця 1

Характеристика етапів еволюції науки

Етап еволюції науки	Характерні риси, особливості, ідеї
Класична наука	Механіка, картина світу будується на принципі жорсткого лапласівського детермінізму, їй відповідає образ світобудови як годинникового механізму
Некласична наука	Парадигма відносності, дискретності, вірогідності та додатковості
Постнекласична наука	Парадигма становлення і самоорганізації, у центрі – невизначеність, нелінійність, багатоваріантність і плюралізм. Людина – невід'ємна частина тієї реальності, що пізнається. Все більшого значення набуває мислення, що передбачає багатоваріантність шляхів еволюції та нелінійної динаміки складних господарських систем

Джерело: складено автором

рюють господарську систему. Саме у такий спосіб було подолано фетишизацію первинності виробництва та вторинності споживання.

На думку П. Фейєрабенда [8; 9, с. 142], неможливо створити одну належну емпіричну методологію, рівноцінними є всі методологічні стратегії, правомірним є прийняття будь-якої теоретичної концепції (він відстоював позицію теоретичного і методичного плюралізму, вважав, що існує безліч рівноправних типів знання і методологій, які сприяють розвитку знання і людини). Як відомо, найпродуктивнішими періодами в розвитку науки є періоди створення і боротьби альтернатив: розвиток пізнання здійснюється завдяки критиці несумісних теорій за наявності фактів. Доречним є використання принципу «пролефірацій» [10] (розмноження) теорій: створення альтернативних теорій (парадигм) щодо наявних (відповідного конкретно-історичного періоду), навіть якщо останні підтверджені та мають загальне визнання.

Альтернативи захищають науку від догматизму і застою, а принцип методологічного плюралізму [11, с. 32] вказує на те, що можна створювати теорії, які не відповідають загальноприйнятним поглядам. Так наукова раціональність стала ведучим і загальновизнаним чинником формування картини світу, головним засобом осмислення питань першорядної світоглядної значущості. Вона зумовила секуляризацію [12, с. 45] і тотальний прагматизм суспільної свідомості, духовного життя суспільства.

При цьому процес пізнання загальної цілісної картини економічної реальності відбувається на основі проведення наукового аналізу всього різноманіття взаємозв'язків між економічними явищами та процесами, які відбуваються у господарських системах. Своєю чергою, пошук та використання нових підходів для розуміння структурних характеристик, закономірностей, тенденцій еволюції і розвитку становить основу для формування новітніх теоретичних конструкцій.

Цивілізаційна парадигма пізнання суспільних процесів є результатом послідовного застосування принципів системного аналізу до процесів історичного розвитку та функціонування суспільства. Першим кроком у характеристиці її природи є опанування основних принципів системного аналізу та особливостей їх застосування в дослідженні проблем розвитку сучасних господарських систем. Річ іде про виняткову роль цілісності суспільства, розкриття природи емерджентних властивостей господарської системи та оцінку взаємодії структурних елементів (підсистем), визначальний вплив цивілізаційних факторів на процеси, які відбуваються у всіх сферах суспільства. Для виокремлення переваг застосування цивілізаційного підходу у дослідженні ґенези господарських систем доцільним є порівняння основних положень тих парадигм, які можна використати під час вивчення та проведення аналізу розвитку (еволюції) господарських систем від їх виникнення до сьогодення.

Нині у вивченні еволюції людського суспільства, насамперед його господарської системи, вчені використовують переважно дві парадигми – формаційну та цивілізаційну.

Формаційний підхід, завдяки якому історичний розвиток суспільства був представлений як єдність певних закономірних етапів суспільно-економічного розвитку, запропонований К. Марксом [13, с. 18] у дослідженні еволюції людської спільноти, був історично та науково виправданий. Його розробка дала змогу вперше дати цілісне уявлення про історичний розвиток суспільства, розкрити закономірності функціонування його складників, причини та тенденції змін, що очікують людство; застосувати науковий принцип єдності історичного й логічного до розвитку суспільства та побачити послідовні етапи сходження людства до вершин цивілізації. Формаційний аналіз пізнання суспільних процесів відповідав історичній епосі від виникнення держав і зародження класів до другої половини XIX ст., відображаючи у цілому тенденції (матеріально-технічні, соціально-економічні, наукові) саме цього періоду розвитку.

У сучасних умовах формаційна парадигма виявилася недостатньою для трактування та пояснення значно складних і взаємообумовлених суспільних процесів (порівняно з доіндустріальним та індустріальним періодами розвитку людства). Окремі складники формаційного підходу, зокрема такі, як визначеність історичного розвитку суспільства, лінійне сходження від однієї стадії суспільно-економічної формації до наступної, відсутність свободи вибору в шляхах розвитку, ігнорування суб'єктивного чинника економічної еволюції та мотивації людської поведінки й абсолютизація класових суперечностей викликають критику з боку наукового кола дослідників.

У сучасних умовах є потреба в змістовній цілісній концепції, в якій би всебічно розкривалися основні фундаментальні риси сучасної цивілізації і сутнісні моменти еволюції господарських систем.

У другій половині XX ст. для більш адекватного відображення закономірностей розвитку суспільства наукою було запропоновано нову цивілізаційну парадигму пізнання суспільних процесів, яка у своїх фундаментальних принципах дослідження суттєво відрізняється від класичної загальнонаукової методології. Передусім це стосується системно-синергетичного аналізу соціальних процесів; відмови від однобічного тлумачення історії та ідеї антагоністичної боротьби класів, за допомогою якої намагалися пояснити закономірності соціального руху; визнання альтернативності та багатоваріантності суспільного розвитку господарських систем тощо. Розроблення та використання нової парадигми були підготовлені всім попереднім

розвитком економічної теорії та накопиченням у ній наукових спостережень та гіпотез.

Цивілізаційна парадигма реалізує підходи, обґрунтовані не лише системним аналізом, а й онтологією, і спирається на арсенал наукових категорій, понять і законів, розроблених діалектикою. Зокрема, вона передбачає дослідження суспільних процесів на основі таких принципів, як системність, цілісність, структурність, організованість тощо. Онтологічний підхід передбачає у центрі наукових досліджень розглядати людину, яка діє в реальному середовищі. На відміну від гносеології, коли головна увага зосереджується на пізнанні людиною об'єктивного світу, онтологія охоплює як пізнавальну, так і предметно-перетворювальну діяльність людей. Використання здобутків системного аналізу, онтології та діалектики дало змогу сформувати нові методологічні засади пізнання суспільства – цивілізаційну парадигму.

Цивілізаційна теорія на відміну від інших концепцій (парадигм) стала тим підґрунтям, на якому можна будувати новий, цілісний підхід, заснований на методології, адекватній масштабу і суті сучасних змін. Цей підхід може бути створений тільки на основі передової методології постнекласичної науки, яка увібрала в себе останні досягнення людського знання. Це підтверджується тим, що «криза суспільних наук, у тому числі економічної теорії, про яку авторитетні у світі вчені ведуть мову починаючи з 1970-х років, має певний підтекст. Вона пояснюється далеко не в усьому адекватними спробами обґрунтувати принципово нові явища суспільного розвитку за допомогою методологічного інструментарію попередньої епохи».

Проаналізуємо головні положення цивілізаційної парадигми суспільствознавства.

По-перше, суспільство розглядається як цілісне утворення, що належить до більш широких систем: людства, однієї з світових цивілізацій, регіону, що об'єднує сусідські держави і народи, або загалом до природного середовища. Кожна із цих систем впливає на стан та історичний розвиток суспільства. Це проявляється у використанні ним надбань людства і світових цивілізацій, у характері зв'язків (війни, торгівля, входження в імперії) з іншими народами, у впливі клімату та інших природних умов на життя людей. Основним виміром цивілізаційного аналізу історичного розвитку людства є конкретне суспільство, що має власні, лише йому притаманні ознаки, і яке проходить свій шлях історичного розвитку. Він зумовлений особливостями поєднання чинників, що відображають вплив вищеназваних систем, до яких належить суспільство, та дією внутрішніх рушійних сил суспільного розвитку й особливостей його організації.

По-друге, сутність суспільства характеризує діалектична єдність двох сторін, а саме суспільних індивідів, які виступають у ролі суспільних суб'єктів (тобто усвідомлюють власні цілі та діють заради їх досягнення) та суспільства як цілісного утворення, яке вони створили. Статус суспільного суб'єкта індивіди набувають лише у суспільстві, яке, своєю чергою, виникає в результаті об'єднання індивідів. Має місце взаємозалежність та взаємозв'язок сторін, коли кожна з них існує завдяки іншій і призначена для іншої.

Цивілізаційна парадигма дослідження та системний аналіз суспільних процесів передбачають розглядати як першооснову взаємозалежність суспільства та людини. Відомий учений А. Тойнбі, досліджуючи суспільство, наголошував, що воно «являє собою систему взаємозалежностей між людськими істотами, які є не лише індивідами, а й суспільними утвореннями в тому розумінні, що вони не могли б існувати, якби не перебували в залежності одне від одного... Суспільство – це продукт взаємозалежності між індивідами». Взаємна залежність між суспільством як цілісністю та суспільними індивідами утворює системотвірний (основний) зв'язок, що передусім відіграє важливу роль у його історичному розвитку, а також забезпечує збереження суспільства від розпаду. Суспільна залежність зумовлює функціональне призначення всіх структурних складників суспільства. Історичні зміни форм суспільної залежності та способів їх реалізації вирішальним чином впливають на ключові характеристики дослідження еволюції суспільства та господарських систем зокрема, тому вона по праву стає сутнісною характеристикою наукових предметів суспільних дисциплін, у кожному з яких відображаються окремі аспекти суспільної залежності.

Іншою сутнісною характеристикою суспільства є існування так званих системних, або емерджентних, характеристик або властивостей. Їх особливість полягає в тому, що вони породжені системою як цілим, а не окремими складниками суспільства (тобто не зводяться до суми їх властивостей – це суспільна свідомість, духовно-культурні цінності, мова, звичаї, менталітет, релігія, цілі, морально-етичні норми). Вони становлять надбання багатьох поколінь людей, у них узагальнюється їх історичний досвід, вони об'єднують людей у просторі та часі. Разом із головним зв'язком системні (емерджентні) характеристики суспільства дають змогу розкрити його сутність та відіграють вирішальну роль у збереженні цілісності суспільства в процесі функціонування та історичного розвитку.

По-третє, суспільство, як і кожне системне утворення, має власну структуру з підсистемами (політичною (владною), економічною, соціальною та духовно-культурною). Вони поступово формувались як відносно самостійні сфери суспільного життя для більш ефективної реалізації життєво важливих функцій. Разом із тим усі ці підсистеми органічно взаємозв'язані та впливають одна на одну такою самою мірою, як пов'язані між собою функції суспільства. Еко-

номічні науки досліджують господарську систему суспільства, призначення якої полягає у створенні матеріальних благ і послуг для забезпечення потреб суспільства. Господарська система, своєю чергою, розглядається як цілісне утворення, на функціонування і розвиток якої впливає навколишнє (зовнішнє) середовище. Ним є політична, соціальна і духовно-культурна підсистеми суспільства; регіон, в якому знаходиться суспільство; світова цивілізація, до якої належить суспільство; глобальне середовище (людство); природно-кліматичні умови ведення господарської діяльності.

По-четверте, розвиток суспільства здійснюється через розгортання двох взаємозв'язаних процесів: диференціації та інтеграції. В основі диференціації лежить безмежний поділ суспільства та його структурних складників на частини заради адаптації до постійних змін навколишнього середовища і більш ефективного виконання своїх функцій, а інтеграція передбачає об'єднання нових елементів у структуру, утворення нових структурних рівнів та формування між ними нових зв'язків.

Розвиток господарської системи здійснюється, головним чином, на основі поділу праці (її диференціації за функціями) та розвитку форм власності на засоби виробництва (соціальної диференціації) з наступною їх інтеграцією. Інтеграція здійснюється через об'єднання індивідів та засобів виробництва в суспільному середовищі і проявляється у формуванні різноманітних господарських одиниць (тобто форм господарств). Історично форми господарських одиниць та інших структурних складників господарської системи пройшли шлях від патріархального домогосподарства античного суспільства до транснаціональних корпорацій, що переростають межі національної господарської системи та прямують до світового господарства.

По-п'яте, головна мета суспільства – збереження його від розпаду як передумови існування суспільних індивідів – досягається його організацією. «Щоб зв'язати між собою різні рівні опису та врахувати взаємозв'язок між поведінкою цілого й окремих частин, необхідне поняття організації». Організація будь-якої системи має дві взаємозв'язані сторони – організацію структури й організацію процесу взаємодії між її складниками та суспільством у цілому. Перша передбачає формування суспільних суб'єктів та їх об'єднань, установлення зв'язків між ними, а друга – створення суспільних умов, необхідних для взаємодії суспільних суб'єктів. Середовище взаємодії суспільних суб'єктів представлено сукупністю суспільних інститутів, які покликані спрямовувати і координувати їх взаємодію. Після розпаду кровноспорідненого суспільства виникає централізований спосіб його організації, пов'язаний з утворенням держави. Сьогодні почав проявляти себе і децентралізований спосіб – формування громадянського суспільства. Особливість першого способу полягає в існуванні організаційного центру – держави, що покликана забезпечити реалізацію життєво важливих функцій суспільства, перелік яких історично змінюється. Свою місію держава виконує, спираючись на верховну (суверенну) владу та органи її виконання. Ключовою ознакою державної влади є її легітимність, що означає визнання всіма членами суспільства права здійснювати законні дії державними органами. Організація процесу взаємодії полягає у налагодженні сукупності прямих і зворотних зв'язків між державою як організаційним центром суспільства та суспільними суб'єктами. Форма та спосіб реалізації прямих і зворотних зв'язків історично змінювалися, що принципово впливало на особливості та ефективність організації суспільства. Посилення демократичних тенденцій у розвитку суспільства проявляється в поступовій відмові від адміністративно-владних форм організації прямих і зворотних зв'язків. В організації суспільства велику роль відіграє суспільна свідомість. Співвідношення між свідомими організаційними діями людей і держави (влади) та стихійним перебігом подій свідчить про рівень організованості суспільства. У боротьбі зі стихією дуже важливі наукове пізнання суспільства, закономірностей його розвитку, демократизація держави (влади) як його організаційного центру.

По-шосте, центральне місце в аналізі суспільства належить дослідженню людини, її статусу, діяльності та суспільного розвитку. Людина – це гранична неподільна одиниця, основний елемент суспільства, яка виступає протилежним щодо цілісності суспільства полюсом. Будучи наділеною свідомістю, людина має власні цілі, є носієм різних соціальних якостей, виступає джерелом внутрішніх рушійних сил суспільного розвитку, розглядається як первинний (базовий) суспільний суб'єкт. Заради досягнення власних та суспільних цілей індивіди, об'єднуючись, утворюють колективні суб'єкти різного масштабу та спрямування.

Сучасна наука під час широкого звернення до поняття «цивілізація» та цивілізаційної проблематики загалом водночас знаходиться в стані невизначеності та розмитості змісту самого цього терміну, різноманіття його трактувань у тих концепціях наукової думки, з якими він пов'язаний. Така позиція окремих науковців дала змогу історику та філософу А. Уайтхеду висловити свою точку зору: «Границы цивилизации неопределенны, о чем бы ни шла речь: о географических рамках, временных интервалах или о сущностных принципах» [15, с. 397]. Наукова думка щодо визначення сутності такої суспільної форми, як цивілізація, тривалий час формувалася переважно в працях істориків, соціологів, культурологів, філософів і політологів. У зв'язку із цим цивілізація як термін і категорія трактується по-різному. За величез-

ної кількості значень, які додаються поняттю цивілізації, існують два основних значення, в яких воно вживається: по-перше, цивілізація розуміється як певна стадія розвитку суспільства (господарської системи) або певний тип суспільства; по-друге, як культурно-історична спільність, як правило, прив'язується до того чи іншого регіону. У методології цивілізаційного підходу слід використовувати принципи методологічного індивідуалізму в його сучасному розумінні, тобто первинності людини і змін у ній, як головного змістовного складника глобальних трансформацій та еволюції господарських систем. Цивілізація як наукова категорія є багаторівневим поняттям, що відбиває всю багатогранність цивілізації як явища реальності. Найбільший розквіт теорія цивілізацій отримала в XX ст., коли відбувся перехід до другої стадії її розвитку. Світові війни, великомасштабні зміни в економіці, технологіях, геополітичному впливі держав зробили проблеми дослідження цивілізації досить актуальними, проте лише в їх найменшому, «локальному» масштабі. Початковий імпульс розвитку цивілізаційного підходу дала книга О. Шпенглера «Занепад Європи», що вийшла в світ у 1918 р. О. Шпенглер обґрунтував ідею відсутності всесвітньої історії, виділивши чотири історичні епохи, за якими слідують великі культури. Серйозний внесок у розвиток цивілізаційного підходу зробив А. Тойнбі. Причини еволюції цивілізацій, на його думку, слід шукати у відповідях на кризовий стан їхнього суспільства. Окрему увагу він приділив механізму розпаду цивілізації. Загалом модель, запропонована А. Тойнбі, являє собою повний огляд зміни поколінь локальних цивілізацій, а також їх життєвих циклів. Цивілізаційний підхід передбачає рівномірність впливу економічного та інших чинників на розвиток людського суспільства (вільний від економічного детермінізму), зорієнтований на цілісність людської цивілізації та домінуюче значення загальнолюдських цінностей і інтегрованість кожного суспільства у світову спільноту.

Висновки. Цивілізаційний підхід передбачає розуміння розвитку як складного процесу, якому притаманні точки біфуркації. При цьому глобальна цивілізація являє собою складний людинорозмірний комплекс, що історично розвивається, де усвідомленим діям людини, ґрунтованим на моральних цінностях, належить усе більш важлива роль. Однак слід підкреслити, що, зважаючи на необхідність вивчення внутрішніх основ людського розвитку, застосування методів класичної науки зовсім недостатньо. Тому під час аналізу духовної сфери глобальної цивілізації поряд із традиційною методологією необхідно застосовувати суб'єктивні, внутрішні підходи до дослідження, засновані на положеннях постнекласичної науки. Таким чином, цивілізаційний підхід уявляється найбільш цілісним поглядом на сучасні глобальні трансформації, а базові положення його методології є адекватними для аналізу особливостей сучасних змін господарських систем у всій їхній повноті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Декарт Р. Сочинения : в 2-х т. Т. 1 / Р. Декарт. – М. : Мысль, 1989. – С. 250–296.
2. Isaaci Newtoni. Opera quae omnia. – Commentariis illustravit Samuel Horsley. – Londini, 1779-1785.
3. Маркс К., Енгельс Ф. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс ; 2-ге вид. – К. : Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1963.
4. Kuhn T. The Structure of Scientific Revolutions, Chicago, 1962; 2ed, Chicago, 1970.
5. Kuhn T. Reflections on my critics // Criticism and the Growth og knowledge, Cambridge, 1970.
6. Лакатос И. Избранные произведения по философии и методологии науки / И. Лакатос ; пер. с англ. И.Н. Веселовского, А.А. Никифорова, В.Н. Поруса. – М. : Академ. проект, 2008. – 475 с.
7. Лакатос И. Доказательства и опровержения: как доказываются теоремы / И. Лакатос; пер. с англ. И.Н. Веселовского.– М. : URSS, 2010. – 152 с.
8. Ярошевский М.Г. Логика развития науки и научная школа / М.Г. Ярошевский // Школы в науке. – М. : Наука, 1977. – С. 7–97.
9. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки / П. Фейерабенд ; пер. с англ. и нем. А.Л. Никифорова ; общ. ред. и вступ. ст. И.С. Нарского. – М. : Прогресс, 1986.
10. Никифоров А.Л. Методологическая концепция П. Фейерабенда / А.Л. Никифоров // Вопросы философии. – 1976. – № 8. – С. 142–146.
11. Feyerabend P.K. Against Method. Outline of an anarchistic theory of knowledge. – London, 1975.
12. Філософський енциклопедичний словник / Ред. В.І. Шинкарук ; НАН України, Ін-т філософії. – К. : Абрис, 2002.
13. Ярошовець В.І. Людина в системі пізнання / В.І. Ярошовець. – К., 1996.
14. Маркс К. Економічно-філософські рукописи 1844 року / К. Маркс, Ф. Енгельс Ф. // Твори. – Т. 42. – С. 18–145.
15. Уайтхед А. Избранные работы по философии / А. Уайтхед. – М., 1990. – С. 397.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Гуща А.В.
студентка
Сумського державного університету

Хомутенко Л.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Сумського державного університету

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ: ГЛОБАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ

ROLE OF INTERNATIONAL FINANCIAL CENTRES: GLOBAL AND REGIONAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито значення міжнародних фінансових центрів як для країни їх локалізації, так і для світу в цілому. Зроблено аналіз рейтингів міжнародних фінансових центрів. Виділено переваги та недоліки основних фінансових центрів. Проаналізовано основні тенденції розвитку фінансових центрів на сучасному етапі. Досліджено фактори, які сприяють виникненню міжнародних фінансових центрів.

Ключові слова: міжнародний фінансовий центр, глобалізація, світовий фінансовий ринок, офшорні центри, транснаціональні компанії, інтеграція, рейтинг міжнародних фінансових центрів.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто значение международных финансовых центров как для страны их локализации, так и для мира в целом. Проведен анализ рейтингов международных финансовых центров. Выделены преимущества и недостатки основных финансовых центров. Проанализированы основные тенденции развития финансовых центров на современном этапе. Исследованы факторы, которые способствуют возникновению международных финансовых центров.

Ключевые слова: международный финансовый центр, глобализация, мировой финансовый рынок, оффшорные центры, транснациональные компании, интеграция, рейтинг международных финансовых центров.

ANNOTATION

The article reveals the importance of international financial centers for country where they are located, and for the world at large. It analyzes the the ratings of international financial centers. Advantages and disadvantages of the main financial centers highlighted in the article. It analyzes the main trends in financial centers today. Factors that contribute to the emergence of international financial centers are explored in the article.

Keywords: international financial center, globalization, world financial market, offshore centers, transnational companies, integration, ranking of international financial centers.

Постановка проблеми. Глобалізація – це процес, у ході якого світ перетворюється на єдину глобальну систему. У рамках цього перетворення відбувається і глобалізація світової економіки – перетворення світового простору в єдину зону, де вільно переміщуються інформація, капітал, товари та послуги, де вільно поширюються ідеї і безперешкодно рухаються їх носії.

Завдяки стрімкому розгортанню та поглибленню процесів глобалізації світової економіки зміцнюється роль міжнародних фінансових центрів, які з кінця XX ст. є невід'ємною частиною і механізмом світової фінансової системи.

Роль світових фінансових центрів із часом постійно змінювалася, хоча процеси таких змін були досить довготривалими. Сьогодні ж поле їхньої діяльності дуже широке: вони щодня переміщують мільярди капіталу та формують міжнародний ринок капіталу з усіма його складниками – ринками банківських кредитів, цінних паперів, золота та валюти. Фінансові центри працюють цілодобово, керуючи рухом міжнародних фінансових потоків [5].

Нерідко світові фінансові центри порівнюють із серцем у кровоносній системі організму, адже вони виконують роль своєрідних резервуарів та насосів у грошовому обороті [9].

Безперечно, функціонування міжнародних фінансових центрів впливає не лише на економіку окремих країн, в яких вони базуються, але і на світову економіку в цілому. Саме тому заслуговує на увагу дослідження тенденцій розвитку фінансових центрів, їхнього впливу на світову фінансову систему та окремі регіони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування міжнародних фінансових центрів в умовах фінансової глобалізації у своїх працях розглядали такі автори, як І. Дуель, Е. Девіс, Е. Тригл, П. Хол, Дж. Гелбрейт, Дж. Фрідман. Проблеми розвитку фінансових центрів вивчали російські та вітчиз-

няні науковці: Р. Крамаренко, К. Ключников, В. Кучеренко, Н. Орлова, Н. Ухналь, Ю. Хватов, Х. Головчак та ін.

Мета статті полягає у розкритті ролі та особливостей функціонування міжнародних фінансових центрів на сучасному етапі в умовах фінансової глобалізації, аналізі тенденцій розвитку найвпливовіших фінансових центрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перша згадка в літературі про фінансові центри датується 1800 р., а термін «міжнародний фінансовий центр» було вжито майже через сотню років – у кінці XIX ст. Уже в 1970–1980-х роках у друкованих джерелах згадуються глобальні фінансові центри [1].

Міжнародні фінансові центри – центри зосередження банків і спеціалізованих фінансово-кредитних інститутів, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні та фінансові операції, операції із цінними паперами, золотом [8, с. 105].

Окрім того, провідні міжнародні фінансові центри являють собою організаційно-управлінські та інформаційно-аналітичні комплекси, які мають значний фінансовий потенціал. Основні позиції в міжнародних фінансових центрах належать біржам, національним і міжнародним банкам та їхнім філіям, ТНК, інвестиційним і пенсійним фондам, іншим фінансовим інститутам. Ще одним важливим елементом міжнародного фінансового центру є компанії, які надають ділові послуги: юридичні, аудиторські, консалтингові, рекламні, бухгалтерські, у сфері медіатехнологій і телекомунікацій. Останнім часом зростає значення аналітичних центрів, здатних забезпечити проведення міждисциплінарних досліджень, розрахунок міжнародних індексів і рейтингів (рис. 1).

Рис. 1. Суб'єкти міжнародного фінансового центру

Окрім того, міжнародні фінансові центри створюють нові фінансові інструменти, здійснюють перетворення фінансових активів. З огляду на всі притаманні їм функції, стратегія розвитку фінансової системи розвинутої країни повинна передбачати формування у ній міжнародного фінансового центру.

Міжнародні фінансові центри виникають у тих країнах, де:

- стале валютно-економічне становище;
- існує розвинута кредитна система і добре організована біржа;
- помірне оподаткування;
- пільгове валютне законодавство, яке дозволяє доступ іноземних позичальників і цінних паперів до біржового котирування;
- відносна стабільність політичного режиму;
- зручне географічне положення;
- наявна стандартизація і високий ступінь інформаційних технологій безпаперових операцій на базі використання найновіших ЕОМ.

Світові фінансові центри виникають унаслідок трансформації національних фінансових ринків, які, своєю чергою, виникли з місцевого ринку.

Звісно, не кожне місто може стати розвиненим фінансовим центром. Це залежить від багатьох факторів, до яких належать: комплексна конкурентоспроможність, потенціал росту і розвитку, промислова підтримка, асортимент послуг, які можуть надаватися містом, національне середовище.

Найважливіші фактори, що сприяють перетворенню міст у міжнародні фінансові центри, можна згрупувати так [1]:

1. Технічний прогрес (комп'ютеризація, розвиток систем мобільного, супутникового зв'язку та телекомунікацій; Інтернет, електронні торгові платформи).

2. Дерегуляція і лібералізація міжнародних фінансових операцій.

3. Встановлення єдиних правил і механізмів проведення банківських та інших фінансових операцій, а також критеріїв оцінки фінансових ризиків і створення для цього нових фінансових інструментів.

4. Глобальні фінансові інститути, які забезпечують виконання цих правил.

Як уже зазначалося, процес становлення фінансових центрів є тривалим у часі. Наприклад, Лондону знадобилося кілька століть, щоб вийти на міжнародний фінансовий ринок. А таким містам, як Нью-Йорк і Токіо, знадобилося для цього близько сотні років. Але якщо розглядати динаміку формування світових фінансових центрів за останні десятиріччя, то можна помітити, що для виходу на міжнародний рівень фінансовим центрам потрібно все менше часу. Це пояснюється чіткою та спрямованою політикою, яка стала запроваджуватися в останні роки.

Чим же може бути корисне створення міжнародного фінансового центру для міста, в якому він розташований, та країни загалом? Таких переваг досить багато.

По-перше, це сприяє виникненню умов для значного надходження до країни іноземних інвестицій. Як наслідок, це забезпечує принаймні регіональну, а надалі і глобальну конкурентоспроможність фінансового ринку. Однак у разі перетворення національного фінансового центру на міжнародний може бути два шляхи розвитку подій:

- у країні формується конкурентоспроможний фінансовий ринок, і якщо він має істотні переваги перед усіма іншими, стає самостійним міжнародним;

- фінансовий центр формується, але оскільки він має більш впливового «сусіда», стає частиною іншого фінансового центру.

Звісно, усі фінансові центри, які вже створені або ще створюються, намагаються піти першим шляхом, адже це, як зазначалося вище, сприяє більшому притоку інвестицій.

Іншою вигодою від створення міжнародних фінансових центрів є концентрація кваліфікованих кадрів, можливість мобілізувати передовий досвід і знання та забезпечити ріст економіки. Саме інновації дають змогу оновлювати технічну і технологічну базу виробництва, розробляти та випускати нову конкурентоспроможну продукцію, легко завойовувати світові ринки товарів та послуг.

Нарешті, формування міжнародного фінансового центру, посилення його інтеграції в глобальний фінансовий ринок саме по собі служить поштовхом до розвитку міжнародної торгівлі та світової економіки. Внаслідок цього створюється розширений економічний простір, в якому можуть безперешкодно рухатися товари, послуги, фінанси, інвестиції, робоча сила. А саме така свобода руху всіх вищезазначених елементів і є основною передумовою економічного зростання.

Створення міжнародного фінансового центру дає нові можливості для збільшення добробуту країни та її громадян. Своєю чергою, до основних показників добробуту можна віднести наявність комфортних умов для проживання та відпочинку, таких як якість житлово-комунальних та рекреаційних послуг. Також варто виділити високий рівень безпеки та правопорядку, якість медичного обслуговування та ін. Важливим фактором є наявність високорозвиненої транспортної структури, яка дасть змогу збільшити якість та швидкість пересування.

Однак не можна залишити без уваги й загрози для країни, які виникають у результаті активної інтеграції у світовий фінансовий ринок: ризик швидкого відпливу капіталу, ймовірність збільшення масштабів фінансового шахрайства, підвищення залежності від політичної ситуації в країні [6, с. 71].

Нині на світовому ринку кількість функціонуючих міжнародних фінансових центрів досить велика, проте великі і відмінності між містами їх базування. Різні центри переважно спеціалізуються на різних фінансових операціях, причиною чого є нерівномірний розвиток економік окремих країн.

Розглянемо рейтинг найбільших міжнародних фінансових центрів, який двічі на рік складає британська консалтингова компанія Z/YenGroup (табл. 1). При цьому враховуються такі параметри:

- ділове середовище міста;
- розвиток фінансового сектору;
- інфраструктура мегаполісу;
- людський капітал;
- опитування більше 3000 фінансистів.

У даному рейтингу тривалий час зі значним відривом лідирують Лондон та Нью-Йорк, тоді як інші міста більш динамічно рухаються в рейтинговій таблиці. Так, Чикаго піднявся в рейтингу на чотири пункти в рейтингу за останні два роки, а Цюрих, навпаки, із сьомого місця перемістився на дев'яте.

На думку експертів, лише Лондон та Нью-Йорк заслуговують на звання світових фінансових центрів. У 2015 р. Лондон випередив Нью-Йорк на 8 балів та повернув собі позицію номер один у рейтингу, яку він утримує й до сьогодні. Але оскільки відрив менш ніж на 20 балів уважається незначним, Лондон та Нью-Йорк можна вважати відносно рівними.

Стати лідером Лондону вдалося передусім завдяки ліберальному законодавству. Brexit не зміг вплинути на лідируючу позицію британської столиці, хоча експерти і вважали, що ця подія може коштувати Лондону титулу фінансової столиці світу.

Майже третина всіх міжнародних валютних, депозитних та кредитних операцій здійснюється в Лондоні. Крім того, 70% сучасної зовнішньої торгівлі цінними паперами, 33%

Таблиця 1

Рейтинг міжнародних фінансових центрів за версією Z/YenGroupy, 2014–2016 рр.

Міжнародний фінансовий центр	2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	Кількість балів	Місце в рейтингу	Кількість балів	Місце в рейтингу	Кількість балів	Місце в рейтингу
Лондон	777	2	796	1	795	1
Нью-Йорк	778	1	788	2	794	2
Сінгапур	746	4	750	4	752	3
Гонконг	756	3	755	3	748	4
Токіо	718	6	725	5	734	5
Сан-Франциско	719	5	712	9	720	6
Бостон	705	9	709	12	719	7
Чикаго	702	12	710	11	718	8
Цюріх	717	7	715	7	716	9
Вашингтон	704	10	711	10	713	10

обігу світового ринку валют, 37% позабіржової зовнішньої торгівлі деривативами, 20% ринку міжнародних банківських кредитів і близько 90% міжнародної торгівлі металами відбувається в Лондоні [12].

Стратегічний розвиток лондонського Сіті як міжнародного фінансового центру спрямований на подальшу диверсифікацію послуг, забезпечення привабливих умов для функціонування іноземних організацій, а також на залучення професійних спеціалістів у фінансовій сфері. Така стратегія дає Лондону змогу утримувати лідерство на світовому ринку фінансів. Перевага міста полягає в тому, що воно не одне століття займає місце провідного міжнародного фінансового центру. Це пояснюється інтернаціональним характером англійської мови, на якій говорять у провідних фінансових центрах світу та багатьох інших державах.

Нью-Йорк посів друге місце в рейтингу й є провідним фінансовим центром у США. Через Нью-Йорк проходить більше 2/3 всіх активів іноземних банків, які діють у США. Нью-Йорк як фінансовий центр є містом із найбільшими ліквідними фондовими ринками світу. Цьому сприяє висока довіра інвесторів, що виражається у великих обсягах прямих іноземних інвестицій [11].

Замикає трійку лідерів Сінгапур – високорозвинена країна з ринковою економікою та низьким оподаткуванням, де важливу роль відіграють транснаціональні корпорації. Валовий національний продукт на душу населення – один із найвищих у світі. Сінгапур привабливий для інвесторів завдяки низьким ставкам. Усього в країні п'ять податків, їх сумарна ставка – 27,1% (п'яте місце в рейтингу податкових систем світу). Усього чотири види імпортних товарів підлягають оподаткуванню під час увезення: спиртні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти та автомобілі.

Якщо прослідкувати динаміку розвитку фінансових центрів світу, то очевидним стає швидкий ріст центрів Азійського регіону починаючи з 2009 р. (рис. 2). Це пояснюється міжнародною кризою 2008 р., в якій азійські фінансові ринки залишалися відносно стабільними, коли всі ризики було сконцентровано на Заході. Унаслідок цього величезні втрати понесли фінансові центри Західної Європи та Північної Америки, що значно знизило довіру до них інвесторів. Відбувся перерозподіл капіталу на користь азійських країн.

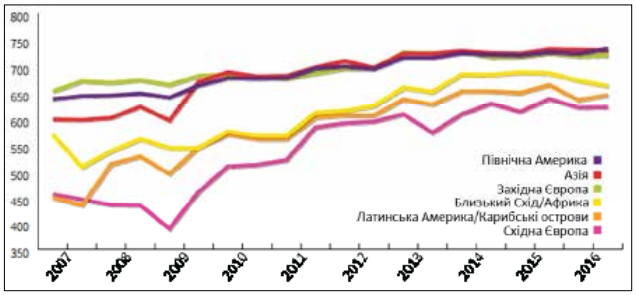


Рис. 2. Середня оцінка міжнародних фінансових центрів за регіонами у 2007–2016 рр.

Частка азійських фондових бірж на світовому фондовому ринку зросла з 14% до 26% за 2000–2015 рр. У 2016 р. десять з тридцяти найбільших фондових бірж світу розміщено в Азії. Не так давно кардинальних змін зазнали Дубай, Доха і Абу-Дабі, а також зміцніли свої позиції Ріо-де-Жанейро, Сан-Паулу та Йоганнесбург. Тому не виключено, що ці міста піднімуться в рейтингу в найближчі роки.

У міжнародні фінансові центри перетворилися деякі офшорні центри, насамперед Британські Віргінські Острови, Гібралтар, Кайманові Острови, Гамільтон, Джерсі, які також потрапили до рейтингу Z/YenGroup та з кожним роком рухаються вгору в рейтинговій таблиці (рис. 3).

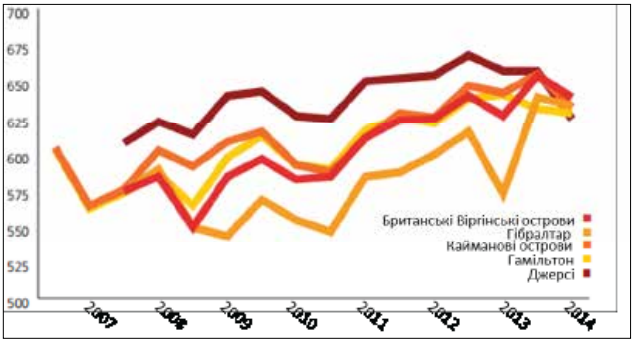


Рис. 3. Динаміка розвитку офшорних фінансових центрів за версією Z/YenGroup у 2007–2014 рр.

Ймовірно, у 2007 р. острів Джерсі потрапив до рейтингу та отримав високі оцінки експертів завдяки сильному законодавству, яке запобігає відмиванню грошей та іншим незаконним діям. Зміцнили свої позиції і Кайманові Острови, які відіграють велику роль на ринку управління активами. Британські Віргінські Острови вирізняються серед конкурентів тим, що мають найбільшу кількість зареєстрованих компаній.

Така тенденція зумовлена широким спектром переваг, які мають офшорні центри:

- спрощені правила оформлення угод;
- низька вартість реєстрації;
- пільгове оподаткування;
- невисокі резервні вимоги до банків при наданні кредиту;
- гарантія конфіденційності діяльності та здійснюваних операцій;
- звільнення валютних операцій від валютного контролю.

Офшорні центри зазвичай спеціалізуються лише на деяких видах фінансової діяльності.

Висновки. Багато країн сьогодні проявляє зацікавленість у формуванні на своїй території міжнародних фінансових центрів, адже вони сприяють надходженню капіталу до країни, покращують інвестиційний клімат, збільшують

податкові надходження та забезпечують зростання зайнятості населення.

Конкурентоспроможний міжнародний фінансовий центр надає країні базування багато економічних переваг, наприклад інформацію, знання, доступ до капіталу. Підвищенню добробуту, відкриттю нових можливостей та росту ділової активності сприяє надходження інвестицій до країни. Великий фінансовий центр інтегрує економіку держави у світову фінансову систему. Зазвичай країни, на території яких розміщуються міжнародні фінансові центри, характеризуються збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі та більш стабільним економічним зростанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародна економіка : [підручник] / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедєва [та ін.] ; за ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
2. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон [та ін.] ; вид. 2-е, перероб. та доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
3. Кучеренко В.В. Роль фінансових центрів у посткризовій трансформації світової валютної системи / В.В. Кучеренко // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2013. – № 2. – С. 313–316.
4. Ухналь Н.М. Особливості розвитку міжнародних фінансових центрів в умовах глобалізації фінансової системи / Н.М. Ухналь // Наукові праці НДФІ. – 2015. – № 2. – С. 17–32.
5. Шуба М.В. Світові фінансові центри – «серце» глобального фінансового ринку / М.В. Шуба // Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2014. – Т. 1. – Вип. 3. – С. 85–88.
6. Айрапетян А. Финансовыецентры в современнойэкономике / а. айрапетян / А. Айрапетян // Общество и экономика. – 2015. – № 3. – С. 67–78.
7. Дробышевский С.М. Перспективы создания международного финансового центра в Российской Федерации / С.М. Дробышевский, Е.В. Худько, Е.Е. Великова. – М. : Институт Гайдара, 2010. – 108 с.
8. Красавин Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавин ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 576 с.
9. Малкина М.Ю. Анализ позиционирования мировых финансовых центров в международной финансовой системе / М.Ю. Малкина // Финансы и кредит. – 2012. – № 4(484). – С. 31–40.
10. Розинский И. Международные финансовые центры: мировой опыт и возможности для России / И. Розинский // Вопросы экономики. – 2008. – № 9.
11. Рубцов Б.Б. Современные тенденции развития и анти кризисного регулирования финансово-экономической системы : [монография] / Б.Б. Рубцов, П.С. Селезнев. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015.
12. Худякова Л. Международные финансовые центры в многополярном мире / Л. Худякова // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 1.
13. Кравец П.О. Мировые финансовые центры в посткризисный период / П.О. Кравец // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 2 Электронный ресурс. – Режим доступа : http://www.auditfin.com/fin/2010/2/toc.asp.
14. GFCI – Global Financial Centres Index [Electronic resource]. – Wayofaccess : http://www.zyen.com/research/gfci.html.

УДК 338.432: 378.4:658.589

Ковальчук С.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

УЧАСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНІЙ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ КРІЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

PARTICIPATION OF AGRARIAN ENTERPRISES IN THE INTERNATIONAL SPECIALIZATION THROUGH THE PRISM OF GLOBALIZATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто участь аграрного сектору національної економіки в сучасних реаліях інтеграційних процесів. Виділено основні моменти функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Обґрунтовано тенденції змін експорту та імпорту продукції сільського господарства після відкриття європейського ринку. Встановлено, що асиметричне введення торговельних заходів із боку Європи щодо відкриття ринків ЄС для українського сільськогосподарського товаровиробника стало суттєвим поштовхом для інтеграційних процесів в агарному секторі та забезпечило можливість прибутків і заощаджень вітчизняним виробникам. Визначено активну участь України в діяльності міжнародних організацій різних рівнів та напрямів, що свідчить про високий рівень відкритості її економіки в цілому й агропромислового комплексу зокрема, а також про бажання нашої країни стати впевненим членом світового співтовариства.

Ключові слова: аграрні підприємства, міжнародна спеціалізація, глобалізаційні процеси, інтеграційні процеси, зона вільної торгівлі, експорт, імпорт, торговельні «преференційні» заходи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено участие аграрного сектора национальной экономики в современных реалиях интеграционных процессов. Выделены основные моменты функционирования зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. Обоснованы тенденции изменений экспорта и импорта продукции сельского хозяйства после открытия европейского рынка. Установлено, что асимметричное введение торговых мероприятий со стороны Европы относительно открытия рынков ЕС для украинского сельскохозяйственного товаропроизводителя стало существенным толчком для интеграционных процессов в аграрном секторе и обеспечило возможность прибылей и сбережений отечественным производителям. Отмечено активное участие Украины в деятельности международных организаций разных уровней и направлений, что свидетельствует о высоком уровне открытости ее экономики в целом и агропромышленного комплекса в частности, а также о желании нашей страны стать уверенным членом мирового сообщества.

Ключевые слова: аграрные предприятия, международная специализация, процессы глобализации, интеграционные процессы, зона свободной торговли, экспорт, импорт, торговые «преференциальные» мероприятия.

ANNOTATION

The articles are considered participation agrarian the sector of national economy in modern realities of integration processes. The basic moments of functioning of free trade zone are selected between Ukraine and ES. The tendencies of changes of export and import of products of agriculture are grounded after opening of the European market. It is set that asymmetric introduction of point-of-sale measures is from the side of Europe, in relation to opening of markets of ES for the Ukrainian agricultural commodity producer, became a substantial shove integration processes in a gelose sector and provided possibility of incomes and economies domestic producers. Marked active voice of Ukraine in activity of international organizations of different levels and directions, that testifies to the high level of openness of its economy on the whole and agro industrial complex in particular, and also about the desire of our country to become the sure member of world concord.

Keywords: agrarian enterprises, international specialization, processes of globalization, integration processes, free trade zone, export, import, point-of-sale «privilege» measures.

Постановка проблеми. Входження економіки України до світового економічного простору, участь вітчизняних виробників у конкурентній боротьбі на міжнародному ринку надає нового змісту процесу інтеграції між ланками національної економіки. Процеси глобалізації, що відбуваються у світі, сприяють зростанню об'ємів виробництва, споживання, переміщення товарів, що налагоджує формування зовнішньоторговельного механізму інтеграції України в європейський економічний простір.

Ліквідація монополії держави на зовнішню торгівлю і перехід до економічних методів її регулювання, зближення структури внутрішніх і світових цін, послідовне зниження ставок експортного тарифу і введення імпортного тарифу, підтримка експорту і розширення ринків збуту вітчизняної продукції – усе це сприяє активної участі України в міжнародній спеціалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість вирішення цього питання для забезпечення економічного розвитку України привертає увагу провідних науковців: В.І. Борейка, П.П. Борщевського, З.Ф. Бриндзі, Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, П.І. Гайдуцького, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, В.С. Кравцова, Г.М. Калетніка, Л.Є. Купінець, А.С. Лисецького, Л.Г. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, В.С. Міщенка, П.П. Руснака, С.К. Харічкова, В.С. Хачатурова, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова, М.В. Щурика та ін. Важливість означеної проблеми національної економіки зумовлює актуальність обраної теми наукового дослідження та формує вектори її структурного визначення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується активними глобалізаційними процесами. Це свідчить, з одного боку, про формування економіки нового типу, а з іншого – про перехід до наступного ступеня розвитку світового співтовариства. Проте недостатньо дослідженими залишаються

питання оцінки місця аграрного сектору в міжнародній спеціалізації під впливом процесів глобалізації.

Мета статті полягає в узагальненні наукових поглядів щодо теоретичних питань сутності аграрної спеціалізації та інтеграційних процесів зокрема, характеристиці впливу глобалізаційних процесів на інтеграцію аграрного сектору України до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток аграрних відносин в Україні супроводжується поступовим приєднанням до світових інтеграційних процесів та значним зменшенням рівня закритості національного господарства, що зумовлює відомі позитивні та негативні наслідки. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації економічних відносин розвиток сучасного суспільства характеризується стрімкими змінами структурного й інституційного характеру, що пов'язано з переходом найрозвинутіших країн від індустріального до постіндустріального устрою, який має інше економічне підґрунтя та внутрішню будову. Як наслідок, у національних економічних системах змінюються роль і місце окремих галузей та видів економічної діяльності. Визначальною мірою це стосується аграрного сектора та його окремих складників.

Нині стан господарства України можна охарактеризувати як складний, недостатньо конкретизованими є місце і роль національної економіки в системі світового господарства, незважаючи на активний європейський вектор.

В умовах кризової ситуації в системі європейської й світової безпеки, а також кризи євро простору дослідження механізмів розвитку саме аграрного сектора національної економіки в сучасних реаліях інтеграційних процесів є вкрай актуальними. Одним із таких сучасних механізмів є функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Науковий інтерес викликають сучасний стан сільського господарства та його «реакція» на відкриття ринків ЄС для українських сільськогосподарських товарів, а також перспективи подальшої інтеграції [1].

Вітчизняний аграрний сектор, як і інші сфери економіки, знаходиться під безпосереднім впливом глобалізації, адже сільськогосподарська продукція – вагома складова частина міжнародної торгівлі. На експорті сільськогосподарської продукції Україна заробляє на третину більше, ніж на металах, на 162% більше, ніж на машинобудуванні, і в 7,14 рази більше, ніж на легкій промисловості. У 2016 р. АПК закріпив своє місце в національній економіці, згенерувавши близько 12% ВВП. Експорт продукції АПК перевищив 10 млрд. дол., що відповідає третині всієї експортної виручки. Об'єм аграрного виробництва, за даними Державного комітету статистики, за 10 місяців минулого року, виріс на 2,9% порівняно з аналогічним періодом минулого року. У 2016 р. Україна знов відновила рекорд урожаю зернових, зібравши 64,2 млн. т, або +4 млн. до показника минулого року. Середня врожайність становила 44,8 ц/га проти 41,1 ц/га в 2015 р. [2].

Вагомим кроком Європи в бік нашої держави стало одностороннє відкриття європейського ринку для України через отримання торговельних преференційних заходів із боку Європейського Союзу з огляду на політику диверсифікації ринків і стимулювання постачання продукції українського виробництва в країни – члени ЄС. Європейським Союзом було введено преференції заради стимулювання української економіки, згідно з якими ЄС не стягуватиме мита з українського експорту, тоді як європейські товари експортувалися в Україну за старими митами.

Одностороннє відкриття ринків ЄС, що почало функціонувати із середини 2014 р., зумовило скасування (або зменшення) тарифів з експорту промислових товарів та сільськогосподарської продукції України. Завдяки отриманим можливостям односторонньої вільної торгівлі український бізнес спромігся збільшити експорт до ЄС на 25% у доларовому еквіваленті. Сільське господарство та промисловість із переробки сільгосппродукції України отримали найбільше зиску від упровадження асиметричних преференцій із боку ЄС, які подовжено для України до кінця 2015 р. [2].

Зрештою, одностороннє відкриття ринків, що діє із середини 2014 р., скасувало 94,7% тарифів ЄС, які стягувалися з імпорту промислових товарів з України [3]. Також зменшилися тарифи на решту промислових товарів. Окрім того, заходом передбачено скасування тарифів на понад 80% експорту української сільськогосподарської продукції [4]. Водночас ЄС обмежує кількість «чутливої» продукції, зокрема зернових, свинини, яловичини, курятини та обробленої харчової продукції, які можуть імпортуватися з нульовою ставкою мита, щоб не завдавати шкоди інтересам виробників цієї продукції з ЄС.

Торговельні «преференційні» заходи з боку ЄС не зобов'язують Україну симетрично скасовувати свої власні митні збори на імпорт з ЄС, однак вони не передбачають їхнє підняття. Крім того, імпорт з України повинен відповідати правилам ЄС щодо маркування походження товару. У такий спосіб українська влада повинна гарантувати, що товари з інших країн, замасковані під українські, не потраплять до ЄС через територію України [1].

Таким чином, лише за два перших місяці дії односторонньої вільної торгівлі, не маючи довгострокових контрактів з європейськими партнерами і не підготувавшись як слід до нових можливостей, український бізнес зміг наростити експорт до ЄС на 25% у доларовому еквіваленті [5], як видно з табл. 1.

Це означає, що в гривнях експорт до ЄС виріс приблизно вдвічі порівняно з 2013 р. При цьому дуже важливим є зростання експорту в

Таблиця 1

Обсяги експорту з України до ЄС та країн Митного союзу

Країна	Обсяги експорту, млн. дол. США				Зміна, %
	V-VI 2013 р.	V-VI 2014 р.	I-IV 2013 р.	I-IV 2014 р	
Росія	2561	1969	5002	3737	-23,1
Білорусь	310	304	695	498	-1,9
Казахстан	346	214	757	310	-38,2
Європейський Союз	2348	2935	5960	6522	25,0

Джерело: побудовано за даними [8]

ЄС до лібералізації митного режиму (тобто у травні та червні 2014 р.) порівняно з експортом у січні-квітні 2014 р., тобто в період, коли європейські мита ще діяли. Отже, односторонні торговельні преференції мають реальний позитивний вплив на економіку України. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС за зазначений період представлена на рис. 1.

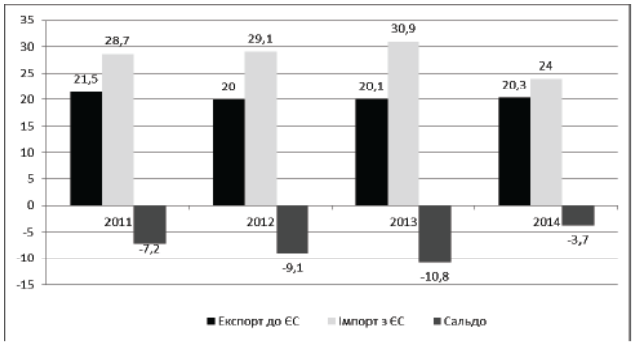


Рис. 1. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС товарами та послугами в 2011–2014 роках (млрд. дол.)

Джерело: побудовано автором за даними ДСС України (http://www.ukrstat.gov.ua)

Виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС може стати ефективним інструментом для покращення умов торгівлі з ЄС та роботи сектору АПК у цілому. ЄС уже скасував тарифні обмеження на експорт більшості української агропродукції до ЄС, водночас щодо деяких позицій було запроваджено тарифні квоти (зернові, свинина, яловичина, птиця).

Скасування переважної частки нетарифних обмежень для українського агроекспорту вимагає відповідних трансформацій українського регуляторного законодавства. Для цього Україна має адаптуватися до стандартів ЄС у таких сферах, як санітарні та фітосанітарні заходи, сертифікація і метрологія, проходження митного контролю, ринковий нагляд, оцінка відповідності. Адаптація стандартів аграрної політики з прозорими та передбачуваними регуляторними правилами сприятиме покращенню інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки для європейських партнерів. Значний потенціал АПК пов'язаний також із поєднанням агровиробників України та ЄС у виробничих ланцюгах та каналах збуту. Це дасть змогу підвищити продуктивність АПК за допомогою передачі передових технологій і практик ЄС, збільшенню масштабів діяльності у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції, покращенню умов доступу на світові ринки [6].

Основний напрям українського агробізнесу – рослинництво (близько 70% сільськогосподарської продукції). У структурі валової сільськогосподарської продукції найбільш важливу роль відіграють зернові та зернобобові культури (26,5% у 2014 р.), технічні культури (19,4%), овочі (18,1%). Тваринництво (30% випуску сільськогосподарської продукції) представлене вирощуванням худоби та птиці (14,1%), виробництвом молока (11,5%) та яєць (3,6%).

Україна є одним із найбільших світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, вирощуючи понад 60 млн. т зернових та більше 10 млн. т насіння соняшника на рік. Зокрема, у 2014 р. валовий збір зернових досяг 63,8 млн. т, із них пшениці – 24,1 млн. т, кукурудзи – 28,5 млн. т, ячменю – 9 млн. т. При цьому в загальному обсязі виробництва зернових переважає фуражне зерно: у 2014 р. продовольчого зерна було отримано 39%, фуражних зернових – 61%. Окрім того, Україна перша у світі за обсягом виробництва соняшнику, а також виробництва та експорту соняшникової олії (рис. 2).

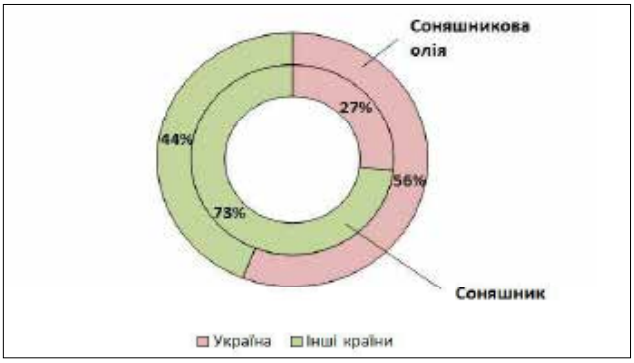


Рис. 2. Частка України у глобальному виробництві соняшнику та соняшникової олії

Джерело: http://www.bakertilly.ua/media/pdf/Agri 2013RU.pdf

Значно збільшилися доходи від аграрного експорту протягом останнього десятиліття – майже у чотири рази внаслідок зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію, а також нарощування фізичних обсягів

експорту АПК з України [6]. Фізичні обсяги експорту зернових за останні 10 років також більш ніж подвоїлися та становили 32,3 млн. т у 2013–2014 рр. Відповідно, зросла роль АПК у загальному експорті. Так, у 2014–2015 рр. частка сільськогосподарських товарів та продукції харчової промисловості в загальному експорті України становила 30,9%, тоді як у 2010 р. вона була 19,3%, а у 2005 р. – 12,6%. У 2015 р. АПК уперше став лідером за обсягами експорту в Україні, обігнавши навіть металургію (роль металургійного експорту зменшилася через військовий конфлікт на сході країни та погіршення зовнішньої кон'юнктури).

Основні товарні групи аграрного експорту з України традиційно включають: зернові культури (12,1% загального експорту з України у 2014 р., причому близько 60% українського експорту зернових становить кукурудза і лише 30% – пшениця), насіння олійних рослин (3,1%), жири та олії тваринного або рослинного походження (7,1%), готові харчові продукти (5,7%), молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед (1,1%) (рис. 3, 4).

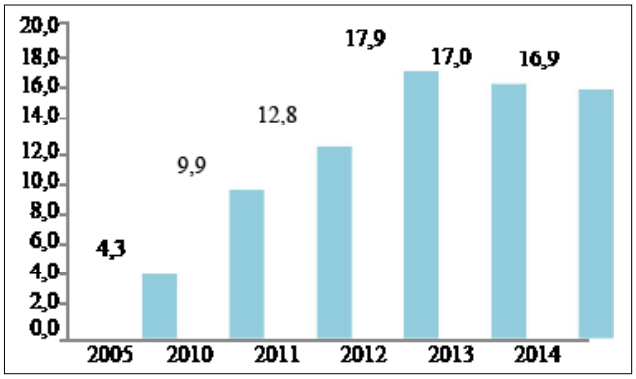


Рис. 3. Обсяги аграрного експорту (коди 1-24 УКТЗЕД), млрд. дол. США

Джерело: Державна служба статистики України

Водночас Україна є нетто-імпортером живих тварин, риби, горіхів та спецій, продуктів із м'яса та риби.

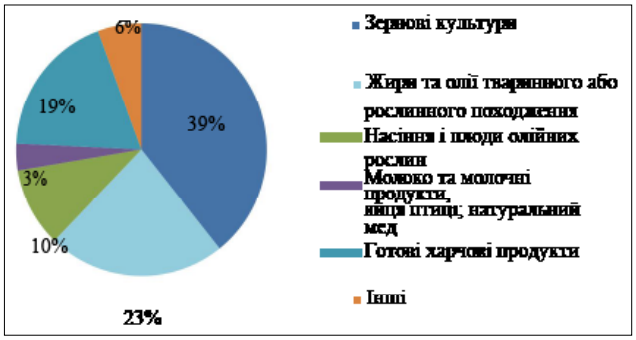


Рис. 4. Структура аграрного експорту в 2014 р., % до обсягу експорту АПК (коди 1–24)

Джерело: Державна служба статистики України

Основними ринками збуту української сільськогосподарської продукції на сьогодні є країни Азії та ЄС, частка кожного з регіонів становить 39% та 29% відповідно в загальному експорті АПК у 2014 р. (рис. 5). Окрім того, український агробізнес експортує свою продукцію до країн СНД (15%) та Африки (15%).

Через запроваджені Росією торговельні обмеження спостерігається тенденція скорочення експорту АПК до РФ та країн Євразійського економічного союзу, особливо це стосується готових харчових продуктів із високим рівнем доданої вартості: м'ясо-молочної продукції, кондитерських виробів, алкогольних та безалкогольних напоїв.

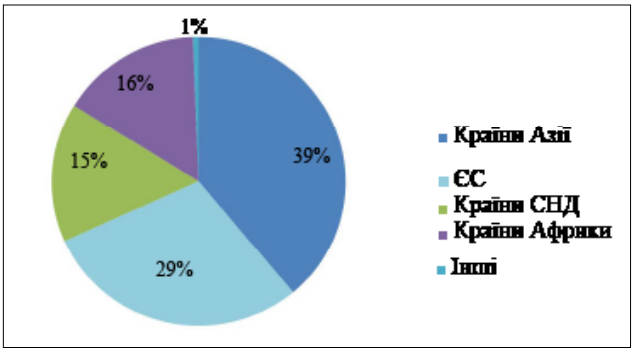


Рис. 5. Основні ринки збуту українського сільськогосподарського експорту (коди 1–24) у 2014 р., %

Джерело: http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/20-grafikov-i-kart-kotorye-dostupno-objasnjajut-agrobiznes-ukrainy-328/

Однак за перші три квартали 2016 р. обсяги торгівлі між Україною та ЄС зросли, зокрема експорт збільшився на 3,3% порівняно з аналогічним періодом 2015 р., а імпорт – на 6,6%. Причому найбільший експорт України здійснювався в Італію, Польщу і Німеччину, а в нашу країну більше всього постачають Німеччина, Польща і Франція. Такі країни-лідери були і в 2015 р.

Експерти пояснюють зростання товарообігу між Україною й ЄС у 2016 р. тим, що йде поступова переорієнтація нашої економіки внаслідок втрати ринку збуту з країнами СНД. За два роки частка ЄС у нашому торговому балансі виросла з 33% до 45%. При цьому частка Росії впала з 36% до 8%. Те, що на тлі скорочення експорту України в цілому об'єми експорту в ЄС виросли, зростання експорту відбулося завдяки аграрному потенціалу країни. Зона вільної торгівлі з ЄС допомогла експорту України, оскільки активно продаються традиційні види продукції: зернові культури, масло, плоди, горіхи, мед, сік. Окрім цього, відкрилися можливості для збуту нових товарів. Завдяки обнуліннюю ввізного мита наші виробники змогли активніше поставляти продукти переробки, зокрема кетчуп, томатну пасту, насіння і масло різних культур, наприклад розторопші, або реп'яха, муку і печиво з висівок і т. д. Окрім того, перспективними виявилися харчові продукти, які до 2016 р. не експортувалися в ЄС. Тут також виробників зацікавили знижені ставки мита або безмитні квоти (часник, гриби).

На думку експертів, наші товари мають високий потенціал, тому український експорт в ЄС може вирости в 2017 р. мінімум на 5–10%. Сільськогосподарські товаровиробники нарощують експорт органічної продукції, а також свіжих і заморожених ягід, оскільки попит із боку ЄС стрімко росте, а наші виробники можуть конкурувати з європейськими в ціні. А ще перспективною може бути українська продукція, яка пройшла переробку і має додаткову вартість. Наприклад, можна ввозити в ЄС звичайні помідори і платити за це мито, а можна переробити цей продукт у кетчуп і продати в Європі, не сплативши ніяких мит. Це сприяє наший зовнішній торгівлі і зростанню вітчизняного виробництва [2].

Водночас транснаціональні корпорації в українському селі представлені скромно. За рівнем розвитку вітчизняний аграрний сектор відстає від інших країн. У розвинутих країнах вагомих результатів у аграрному виробництві досягнуто, насамперед, за рахунок високого рівня матеріально-технічного забезпечення, комплексу високопродуктивних сільськогосподарських машин і механізмів, широкого застосування новітніх технологій тощо [7].

В Україні найбільш високий рівень концентрації агровиробництва спостерігається в дочірніх підприємствах промислово-фінансових груп та транснаціональних компаній, але робота цих компаній не завжди відрізняється комплексним підходом до проблем села. Приклади найбільш успішного інвестування в аграрному секторі економіки демонструють можливість отримання значного синергічного ефекту, особливо в умовах урбанізованих регіонів [7].

В Україні нараховується декілька сотень компаній АПК, при цьому протягом останнього десятиліття чітко простежується тенденція щодо збільшення ролі та впливу великих аграрних господарств у загальному випуску сектору. Так, у 2015 р. агрохолдингами було вироблено 21,3% аграрної продукції, 46% – господарствами населення, 32,7% – іншими сільгоспвиробниками. У рейтингу ТОП-100 аграрних компаній за обсягом земельних банків, які знаходяться в їхньому оперативному управлінні, перша десятка включає компанії, які контролюють 150–670 тис. га с/г земель. При цьому в управлінні 10 найбільших агрохолдингів України загалом знаходиться близько 25,5% сільськогосподарських угідь. Останні місця у цьому рейтингу займають компанії, що контролюють близько 10 тис. га земель кожна, однак їх також слід уважати досить великими сільськогосподарськими виробниками. Іноді такі зміни сприймаються як природні, а також у контексті глобальної конкурентної боротьби [6]. Однак трапляються ситуації, коли органи публічної влади втручаються в економічні відносини і приймають рішення примусового характеру щодо обмеження діяльності великих монополій відповідно до діючих у країні законодавчих обмежень. Мета таких обмежень – забезпечення рівних та справедливих умов комерційної діяльності, прав споживачів, запобігання тиску з боку монополій на конкурентів, сприяння розвитку конкурентного середовища.

Сучасна структура вітчизняного аграрного сектора економіки деформована, з переважаючою часткою виробництв із малою або середньою глибиною переробки, що забезпечує їй місце лише на найнижчих щаблях світового господарства. Відповідно, важливим напрямом структурної перебудови аграрної економіки є зміна пропорцій між виробництвом сировинних і споживчих товарів, а також сферою послуг.

Своєю чергою, конкуренція є важливим чинником інтеграції у світовий ринок аграрного сектору. Вона є одним із глобалізаційних механізмів та виступає в таких аспектах:

1) конкуренція як освоєння нових технологій, які формуються на глобальному рівні, та загальне їх використання;

2) конкуренція як відкриття нового соціального простору та інновація;

3) конкуренція як інтеграція соціальних груп, професійних корпорацій і консолідація націй у процесі усвідомлення і формування активного ставлення до глобальної невизначеності розвитку суспільства.

Через глобалізаційні процеси конкуренція зазнає значних змін, оскільки знижується роль держави як регулятора та посилюється роль міжнародних інститутів. З одного боку, полегшується доступ до віддалених конкурентів, а з іншого – зростають можливості ухилення від конкуренції. На деякий період характер цих відхилень не завжди має посилювальний характер, унаслідок цього посилюється інноваційний складник, який є показником конкурентних процесів на світовому ринку [9].

Нині Україна є членом 12 міжнародних організацій у сфері сільського господарства. Крім того, налагоджено співробітництво з Європейським банком реконструкції та розвитку, Центральноєвропейською ініціативою, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Організацією Чорноморського економічного співробітництва та ін. Це підтверджує, що Україна бере активну участь у діяльності міжнародних організацій різних рівнів та напрямів, що свідчить про високий рівень відкритості її економіки в цілому й агропромислового комплексу зокрема, а також про бажання нашої країни стати впевненим членом світового співтовариства.

У межах національної економіки агропромислова інтеграція базується на більш масштабному інтеграційному процесі – формуванні агропромислового комплексу країни. Він є економічною категорією, що виражає сукупність виробничих відносин між аграрним виробництвом і пов'язаними з ним галузями з приводу виготовлення і доведення до споживачів товарів, вироблених із сільськогосподарської сировини [10].

У теперішньому взаємозалежному і глобалізованому світі інтеграційні тенденції є домінуючими. Більшість країн світу тією чи іншою мірою інтегруються на глобальному чи регіональному рівні, відмінність полягає лише в тому, наскільки ці процеси є глибинними та інтенсивними, а також, чи адекватно політичне керівництво країни обрало геостратегію для досягнення поставленої мети.

Висновки. Отже, участь аграрних підприємств у міжнародній спеціалізації – це об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва в єдину систему відтворення [8]. Факторами, що впливають на інтеграцію сільського господарства і пов'язаних із ним галузей, є також рівень та форми розвитку сільськогосподарських підприємств, селянських господарств, їх спеціалізація. Все це характеризує агропромислову інтеграцію як багатогранний процес, що розвивається в різноманітних формах. Водночас, незважаючи на складності, які переживає економіка України в цілому та аграрний сектор, у тому числі агрохолдинги, мають перспективи для подальшої експансії в Україні і за її межами. Серед основних факторів, які будуть сприяти подальшому розширенню бізнесу: збільшення присутності на зовнішніх ринках у результаті поступового зниження торговельних бар'єрів, забезпечення подальшого переходу на стандарти якості країн ЄС та придбання виробничих потужностей за кордоном, які надаватимуть можливість для іноземної експансії [6]. Водночас у результаті бурхливого зростання внутрішнього і зовнішнього попиту на аграрну продукцію в Україні сформувався досить потужний агропромисловий комплекс, завдяки чому країна посідає чільні місця за частками експорту на світові ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вільна торгівля з ЄС. Почати не можна відкласти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/articles/ 2014/ 09/23 /7026239/.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії / Відносини Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade.
4. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2013. – 127 с.
5. Мартусенко І.В. Збереження суверенного статусу України в умовах сучасних глобалізаційних процесів / І.В. Мартусенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/issue-8-2015.
6. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Інститут стратегічних досліджень. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/issue-8-2015.
7. Регіональне співробітництво між Україною та ЄС / Офіційний веб-сайт МЗСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/European-infgration/eu-regional-cooperation.
8. Сібекіна А.Ю. Результати одностороннього відкриття європейського ринку для України та перспективи повноцінного функціонування поглибленої ЗВТ з ЄС / А.Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 122. – Ч. ІІ. – С. 156–163.
9. Чорна Н.П. Глобалізаційні процеси в аграрному секторі економіки України / Н.П. Чорна // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – Вип. 6(48) – С. 81–87
10. Кисіль Я.В. Місце України в міжнародних інтеграційних об'єднаннях / Я.В. Кисіль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/v6pp.pdf.

УДК 325.54+331.556

Лошенюк О.В.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті автором запропоновано поділ міжнародної трудової міграції на категорії, а також охарактеризовано їх ознаки. Розглянуто різні ступені еластичності міжнародної трудової міграції. Основну увагу зосереджено на визначенні причин виникнення та існування міжнародної трудової міграції для країн світу. Виділено фактори протягування/виштовхування трудових мігрантів країн світу. Відображено вплив різних факторів і передумов на розвиток міжнародної трудової міграції.

Ключові слова: міграційні процеси, міграційна політика, міжнародна трудова міграція, робоча сила, фактори протягування/виштовхування.

АННОТАЦИЯ

В статье автором предложено разделение международной трудовой миграции на категории, а также охарактеризованы их признаки. Рассмотрены различные степени эластичности международной трудовой миграции. Основное внимание сосредоточено на определении причин возникновения и существования международной трудовой миграции для стран мира. Выделены факторы притяжения/выталкивания трудовых мигрантов стран мира. Отображено влияние различных факторов и предпосылок на развитие международной трудовой миграции.

Ключевые слова: миграционные процессы, миграционная политика, международная трудовая миграция, рабочая сила, факторы притяжения/выталкивания.

ANNOTATION

In the article the author proposed the division of international labor migration into categories and described their indications. Different degrees of elasticity of international labor migration are considered. Basic attention concentrated on certain reasons of origin and existence of international labour migration for the countries of the world. The factors of attracting/extrusion of international labour migration of the world countries are distinguished. Influence of different factors and pre-conditions is represented on development of international labour migration

Keywords: migration, migration policy, international labor migration, labor, pull/push factors.

Постановка проблеми. В умовах розвитку інтеграційних процесів, які все більше охоплюють світові господарські зв'язки, важливе місце належить міжнародній трудовій міграції. Зростання інтересу населення до країн світу безпосередньо пов'язано з проблемами та особливостями формування і використання трудового потенціалу, що значно збільшує вплив міжнародної трудової міграції на соціальний та економічний розвиток світового господарства. Сьогодні міжнародна трудова міграція відбувається за нових географічних, демографічних, правових та інших умов, які викликані реформами, змінами у політичному, соціальному та економічному середовищі країн світу. Незбалансованість національних ринків праці, низький рівень доходів, загального добробуту, якості життя, зневіра у покращенні соціально-економічної ситуації посилюють бажання населення мігрувати закордон з метою кращого працевлаштування, що й актуалізує завдання вивчення особливостей та розроблення ефективних інструментів удосконалення міграційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед провідних вітчизняних науковців, які досліджують проблеми міжнародної трудової міграції, слід виділити Е.М. Лібанову, О.А. Малиновську, Т.М. Мельник, С.О. Мосьондз, І.М. Прибиткову, О.Р. Пятковську, М.О. Шульгу. Важливість трудової міграції у своїх працях підкреслюють зарубіжні науковці, такі, як, зокрема, Т. Андерсен, Х. Кларк, М. Піоре, Дж. Саймон, О. Старк, М. Тодаро.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на потужний науковий доробок, питання трудової міграції в системі сучасних міжнародних економічних відносин досі залишаються актуальними. Водночас потребують вивчення процеси трудової міграції з урахуванням особливостей, передумов та факторів ринків праці кожної окремої країни.

Мета статті полягає в аналізі загальносвітових тенденцій та особливостей міжнародної трудової міграції для розроблення ефективних механізмів та інструментів її регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Систематизація теоретичних наукових підходів до дослідження міжнародної трудової міграції показує, що для цілісного їх розуміння і вивчення необхідно аналізувати різні аспекти, які взаємодіють між собою і доповнюють один одного.

В сучасному світі у міжнародному русі робочої сили бере участь більшість країн світу. Сьогодні у світі нараховується від 150 до 200 млн. осіб, які мешкають за межами країни свого походження, із них приблизно 65% є мігрантами. Ця цифра постійно зростає [1]. В п'ятірку країн з найбільшим числом іноземних трудових мігрантів входять США, Саудівська Аравія, Німеччина, Росія та Об'єднані Арабські Емірати. Причому найбільша кількість мігрантів прямує з Мексики в США. Другий за масштабами потік трудових мігрантів йде з Росії в Україну, третій – з Бангладеш до Індії, четвертий – з України в Росію [2].

Мотивація робочої сили щодо еміграції може бути різною. На думку автора, міжнародна тру-

дова міграція може поділятися на певні категорії. Так, за метою здійснення вона може відбуватись задля підвищення кваліфікації, коли, наприклад, мігрант змінює країну проживання для покращення своїх знань та вмінь на постійній або тимчасовій основі. Вагомою причиною її може виступати задоволення власних соціальних потреб, зокрема, бажання трудового мігранта жити у країні з кращими умовами. Сьогодні досить велика кількість трудових мігрантів шукає місце роботи в іншій країні задля реалізації своїх потенційних можливостей через відсутність можливості реалізувати себе на батьківщині. Суттєвою умовою для трудового мігранта є матеріальна забезпеченість, яка відображається через різницю у заробітній платні. Досить поширеним є стажування або студентська міграція, прикладом якої слугують студенти, які мігрують задля навчання у вищих навчальних закладах із тимчасовими візами, під час навчання працюють, а потім повертаються на батьківщину. Трудова міграція може відбуватися також з культурних та етнічних причин, наприклад, через дискримінацію.

Водночас міжнародна трудова міграція вирізняється різними ступенями еластичності, зокрема, здатністю одного виду за певних умов перетворюватися на інший. Так, трудові мігранти, що перебувають у чужій країні на законних підставах, досить часто стають нелегальними мігрантами, якщо вони, наприклад, перевищують термін перебування в цій державі чи працевлаштовуються на новому робочому місці, коли це не дозволено умовами діючого контракту (високий ступінь еластичності), і навпаки, можлива ситуація, коли нелегальні трудові мігранти внаслідок державної кампанії з легалізації іноземної робочої сили отримують законний правовий статус у країні перебування, проте подібне трапляється досить рідко (низький ступінь еластичності). Робоча сила є цінним капіталом у світовому господарстві, що потребує найефективнішого використання в межах як національних, так і світових ринків.

Сьогодні основними причинами виникнення та існування міжнародної трудової міграції з боку країн-донорів виступають велика густота населення, (наприклад, в Індії, Китаї, Нігерії); масове безробіття, зумовлене науково-технічним прогресом, закриттям добувних галузей внаслідок вичерпності природних ресурсів, недостатньо виваженою соціальною політикою деяких держав, змінами потреби в тій чи іншій продукції, на якій спеціалізується країна. Водночас з боку країн-реципієнтів цим є потреба в додатковій висококваліфікованій робочій силі [3].

Із зростанням мобільності людського капіталу зростає попит на іноземну робочу силу, особливо в умовах масового експорту виробничого капіталу та формування підприємств із місцевою та іноземною робочою силою. У будь-якій країні іноземні працівники характеризуються національними особливостями та різною професійною підготовкою і кваліфікацією. У зв'язку з цим вивчення закономірностей розвитку та регулювання процесів міжнародної трудової міграції, зміна її складу, структури та інших характеристик мають велике значення для оцінки впливу іноземних трудових мігрантів на подальший розвиток суспільства і економіки країни, що приймає їх.

На основі загальних законів міграції, теорії факторів притягання /виштовхування (pull/push) та сучасного розвитку суспільства можна виділити такі загальні міграційні фактори притягання трудових мігрантів:

1) економічні (середній розмір заробітної плати, рівень цін в країні, якість життя населення, наявність робочих місць, стабільний розвиток економіки, індекс людського розвитку);

2) соціально-культурологічні (позитивна демографічна ситуація в країні, висока якість освіти, сприятливі умови праці, злагоджена система охорони здоров'я, можливість розвитку та самореалізації, відсутність релігійних переслідувань, расової та етнічної дискримінації);

3) екологічні (низький рівень радіації, сприятлива екологічна ситуація, розвиток природних ресурсів та рекреації);

4) політичні (стабільність політичної системи, розвиток демократії, відсутність корупції та воєнних конфліктів) [4].

Окрім цього, виникають певні передумови розвитку міжнародної трудової міграції, які відображають вплив на неї різних факторів як на міжнародному, так і на національному рівнях. На думку автора, ці фактори і передумови за їх природою можна поділити на кілька груп (рис. 1).

Комбінація представлених факторів і передумов формує тенденції розвитку міжнародної трудової міграції як загальносвітового явища та може розглядатися стосовно світового співтовариства загалом або щодо певних груп країн.

У кожній країні у певний період часу складається унікальна комбінація факторів розвитку міжнародної трудової міграції. Прояв їх впливу відбувається у межах наявних у країні суспільних інститутів, зовнішньої мобільності, яка під впливом глобальних факторів стає усе більш ліберальною та сприятливою. При цьому за загальної універсальності цих факторів стосовно кожної категорії мігрантів слід виділяти і специфічні причини. Так, науковці зазначають, що висококваліфіковані фахівці частіше виїжджають не стільки через низький рівень оплати праці, скільки через «неможливість реалізувати свій творчий і науковий потенціал» [5].

Серед усіх груп національних факторів міжнародної трудової міграції ключову роль відіграють економічні фактори. На мікроекономічному рівні вони виступають як у вигляді стимулів, так і у вигляді обмежень, а також суттєво впливають на рішення і вибір потенційних мігрантів. На макроекономічному рівні такі фактори визначають характер зовнішніх

міграцій (наприклад, хвильовий) і можливості впливу на міжнародну трудову міграцію з боку держави. Під час дослідження міжнародної трудової міграції на глобальному рівні слід диференціювати національні фактори щодо країн еміграції й імміграції (наприклад, фактори виштовхування і тяжіння); універсальні (незалежно від рівня розвитку країн) і специфічні (для певних груп країн, виділених за рівнем розвитку); об'єктивні і суб'єктивні.

На погляд автора, для будь-якої країни важливо, щоб дослідження міжнародної трудової міграції не тільки включало вплив і аналіз сучасних тенденцій мобільності робочої сили як такої, визначення динаміки і причин міграційних процесів, але й давало б змогу регулювати їх вплив на економіку певної країни.

Розгляд іноземних трудових мігрантів як одного із джерел кадрового забезпечення потреби економіки певної країни обумовлено перш за все структурою її трудових ресурсів. Мігранти виступають джерелом формування трудових ресурсів через нестачу власних джерел робочої сили на ринку праці країни. При цьому наслідки залучення мігрантів можуть відображатися на економіці і суспільстві країни як позитивно, так і негативно.

У межах кадрового забезпечення країн неоднозначність, а точніше протилежність напрямів впливу міжнародної трудової міграції, полягає перш за все у зіткненні інтересів самих мігрантів, з одного боку, роботодавців, з другого боку, а також суспільства і економіки країни, з третього боку.

Рис. 1. Фактори і передумови розвитку міжнародної трудової міграції

Джерело: складено автором

Іноземні трудові мігранти переважно не мають високої професійної кваліфікації. Вони погоджуються на виконання робіт за невелику заробітну плату, відповідно, не претендуючи на соціальні гарантії та медичне страхування. При цьому роботодавці використовують таких мігрантів для заповнення робочих місць, від яких відмовляються або які не хочуть займати місцеві працівники.

Необхідною умовою переміщення мігранта з однієї країну в іншу є можливість перетворити свої наміри у дію. Основною проблемою тут виступає визначення вимог, які необхідні для реалізації цієї можливості. У межах трудової міграції під час прийняття рішення про переміщення з метою працевлаштування необхідною умовою виступає наявність роботи, яка забезпечить отримання засобів до існування.

Суттєвий вплив на інтенсифікацію процесу трудової міграції складає глобалізація світогосподарських зв'язків; з її розвитком бар'єри в'їзду до країн знижуються, уможливлюючи майже безперешкодний рух людей, що прагнуть знайти кращу роботу, жити у країні з вищим рівнем життя або уникнути проблем, що можуть виникнути у власній країні. Незважаючи на те, що у сучасних міграціях бере участь більшість країн світу, одним з основних центрів залишаються Сполучені Штати Америки [10].

Розвиток швидкого і порівняно дешевого транспорту, засобів зв'язку, міжнародна економічна інтеграція, розвиток і набуття значення соціальних мереж спрощують процес пересування між країнами. З одного боку, міжнародна міграція трудових ресурсів допомагає країнам, що розвиваються, та країнам з високим рівнем фертильності і швидким приростом робочої сили збалансувати свої ринки праці, а приймаючим країнам – поповнити нестачу трудових ресурсів. З іншого боку, вона позбавляє країни походження кращих працівників, викликає занепокоєння місцевого населення приймаючих країн і змушує їх уряди посилювати міграційну політику [7].

Бурхливий розвиток технологій змінив склад працівників, в залученні яких були зацікавлені приймаючі країни. Індустріальні країни збільшили приплив кваліфікованих працівників у галузі високих технологій, машинобудування, проектування, інформаційних технологій, біотехнологій, освіти, охорони здоров'я, оскільки потреби їхніх ринків праці не могли бути задоволені на національному рівні. Одним з основних мотивів еміграції для висококваліфікованих спеціалістів з менш розвинутих країн стала різниця в рівні оплати праці. Наприклад, в Північній Америці такі спеціалісти могли отримувати заробітну плату вищу, ніж в Індії. Однак за великих потоків мігрантів важко виявити рівень їх освіти і те, що вони можуть привнести до країн-реципієнтів, тому питання висококваліфікованих кадрів повинні розглядатися як елемент цілісного міграційного процесу [8].

Збільшенню кількості трудових мігрантів у світі також сприяють інтеграційні процеси, різниця в рівні життя між країнами і можливості працевлаштування закордоном, розвиток інформаційних технологій і доступ до інформації, посилення зв'язків між країнами, збільшення кількості випускників вищих навчальних закладів (в країнах з низьким рівнем заробітної плати їх кількість збільшувалась на 5,5% щорічно, тоді як у розвинутих країнах вона збільшувалася усього лише на 1%) [9].

Суттєвому впливу на рівень імпорту робочої сили в країни Північної Америки, Європи і Океанії сприяли такі довготермінові тенденції, як збільшення тривалості життя і витрат на соціальне забезпечення, зниження народжуваності, хронічний дефіцит робочої сили, економія часу і витрат на підготовку спеціалістів, що були потрібні на ринку праці, поява уніфікованих дипломів, освіта студентів закордоном і можливість залишитися працювати в приймаючій країні. Треба відзначити і динамічне зростання частки контингенту студентів і аспірантів, географічною направленістю яких є англо-германо-франкомовні країни, їх руху сприяють відкриті кордони між європейськими країнами, угоди між університетами тощо. Часто після навчання деякі з них залишаються працювати у відомих світових наукових центрах [10].

Сьогодні міжнародна трудова міграція відображається певним чином на ринках праці всіх країн та зароджує новітні тенденції у міграційних процесах, що потребує вивчення процесів її регулювання. Змінюються не тільки процеси міграції, але й її наслідки для суспільства, які виражаються у формі грошових надходжень від мігрантів, чому, безсумнівно, потрібно приділяти більше уваги.

Висновки. Отже, міжнародна трудова міграція є необхідною і об'єктивною умовою економічного розвитку країни, але при цьому є лише фактором, який доповнює, а не заміщує елементи кадрового забезпечення. Систематизація основних теоретичних і методологічних підходів до дослідження міграційних процесів у контексті їх впливу на економіку певної країни виступає необхідною умовою наукового аналізу процесів міжнародної трудової міграції з метою розроблення і удосконалення регулювання міграційної політики. А дослідження тенденцій і закономірностей у розвитку міграційних процесів дає змогу не тільки визначати та фіксувати показники поточного стану міжнародної трудової міграції, але й виробляти ефективні управлінські рішення щодо їх регулювання згідно з конкретними потребами та умовами розвитку певної країни, що й слугуватиме основою подальших досліджень автора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зленко А.В. Особливості української трудової міграції / А.В. Зленко // Зовнішні справи. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/osoblivosti-ukrajinskoji-trudovoji-migraci/#sthash.ru0K6JjA.dpuf.
2. Трудовая миграция способствует социальному и экономическому развитию стран. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/трудовая-миграция-способствует-социальному-и-экономическому-развитию-стран.
3. Гуцу С.Ф. Трудова міграція: сутність та наслідки / С.Ф. Гуцу // Право України. – 2011. – № 4 (41). – С. 164–168.
4. Бачинська М.В. Фактори міграційного притягування в контексті соціокультурологічного розвитку регіону / М.В. Бачинська, Г.П. С'єдіна // Молодий вчений. – 2015. – С. 22–26.
5. Гоголь Г.П. Євразійська трудоміграція: проблеми та перспективи / Г.П. Гоголь, Ю.П. Гуменюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 606. – С. 440–445.
6. Курунова Ю.О. Сучасні тенденції міжнародної міграції в США / Ю.О. Курунова, А.П. Дамаксіна // Сполучені Штати Америки у сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство : матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2015. – Ч. 2. – С. 317–319.
7. Tsevukh Y. International labor migration in a period of global economic crisis / Y. Tsevukh // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 106. – Ч. I. – С. 171–178.
8. Пэнг Уэн Дзе Экономическая глобализация и процессы трудовой миграции / Пэнг Уэн Дзе // Журнал международного права и международных отношений. – 2010. – № 2. – С. 94–99. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://evolutio.info/content/view/1697/232.
9. International Organization for Migration. About migration / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iom.int.
10. Beets G. The Global Economic Crisis and International Migration: An Uncertain Outlook / G. Beets, F. Willekens // European Commission. Directorate-General "Employment, Social Affairs and Equal Opportunities". Unit E1 – Social and Demographic Analysis, 2009. – 14 p.

УДК 338.48

Фрей Л.В.
кандидат історичних наук,
старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Черкаського державного технологічного університету

СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ: ЗАРУБІЖНИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

STATE AND DEVELOPMENT PROBLEMS OF BUSINESS TOURISM: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми, що постають перед галуззю ділового туризму України на сучасному етапі, наведено огляд рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності національного туристичного продукту; статистично досліджено основні макроекономічні показники світового ринку туристичних послуг і сегменту ділового туризму як одного з його найважливіших складників, проведено аналіз динаміки розвитку ділового туризму на прикладі провідних країн світу. У результаті дослідження виявлено зміни в рейтингах показників функціонування сфери ділового туризму в деяких країнах, названо провідних експортерів та імпортерів туристичної продукції, визначено позицію України на окремих сегментах ринку ділового туризму.

Ключові слова: діловий туризм, туристична інфраструктура, корпоративні заходи, інсентив-тури.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы, стоящие перед отраслью делового туризма Украины на данном этапе, приведен обзор рекомендаций по повышению конкурентоспособности национального туристского продукта; статистически исследованы основные макроэкономические показатели мирового рынка туристических услуг и сегмента делового туризма как одного из его важнейших составляющих, проведен анализ динамики развития делового туризма на примере ведущих стран мира. В результате исследования выявлены изменения в рейтингах показателей функционирования сферы делового туризма в некоторых странах, названо ведущих экспортеров и импортеров туристической продукции, определена позиция Украины на отдельных сегментах рынка делового туризма.

Ключевые слова: деловой туризм, туристическая инфраструктура, корпоративные мероприятия, инсентив-туры.

ANNOTATION

The article considers the problems of the Ukrainian business tourism at this stage, provides a review of recommendations regarding increase of competitiveness of the national tourist product, conducts a statistical study of main macro-economic indicators of the world market of tourist services and segment of business tourism as one of its most important components, conducts analysis of dynamics of the industry development using examples of the leading countries of the world. In the result of the study the article reveals changes in ratings of indicators of functioning of the sphere of business tourism in some countries, lists leading exporters and importers of tourist products, and identifies position of Ukraine at separate segments of the market of business tourism.

Keywords: business tourism, tourist infrastructure, corporate measures, incentive tours.

Постановка проблеми. Діловий туризм – один із напрямків сучасного туризму, що найбільш швидко розвивається останнім часом. Він є найбільш прибутковим і має величезне значення для приймаючої країни з економічної точки зору.

Сучасний туризм із діловою метою стає найбільш перспективним видом туризму в силу своєї всесезонності, прогнозованості, орієнтації на клієнтів з високим рівнем доходу. При цьому головним гальмом розвитку ділового туризму в Україні є відсутність належної інфраструктури. Інфраструктурне й інформаційне облаштування туристичних об'єктів не відповідає сучасним вимогам. Матеріально-технічна база курортних закладів відверто застаріла. Відчувається дефіцит кваліфікованих кадрів туристичної галузі з відповідним досвідом. Відсутня скоординована система просування українських турпродуктів на світовий ринок, бракує реклами українських курортів. І, звісно, особливої актуальності набуває питання пошуку джерел фінансування розвитку туристичної галузі взагалі та ділового туризму зокрема. Тому на сьогодні є актуальним питання аналізу стану та проблем ділового туризму для подальшого їх вирішення, зокрема в Україні, для задоволення потреб споживачів у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку ділового туризму в Україні й світі присвятили свої праці такі вчені, як: С.І. Нікітенко, М.П. Мальська [7], В.К. Федорченко, В.А. Квартальнов, А.Ю. Александрова, С.П. Кузик, М. Гасієв та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні тема дослідження організації ділового туризму в нашій країні є дуже важливою, адже Україна, яка розташована в центрі Європи, на перехресті транспортних шляхів, і яка має для поступального розвитку своєї туристичної сфери сприятливі природно-кліматичні умови, значний історико-культурний потенціал, необхідні людські та матеріальні ресурси, значно відстає від більшості європейських країн за рівнем розвитку туристичних послуг. Тому врахування зарубіжного досвіду з розвитку ділового туризму, аналіз статистичних даних стану туристичних потоків ділового туризму та розгляд їх динамічних коливань за останні кілька років будуть корисними для активного росту сфери ділового туризму в Україні.

Мета статті – визначення місця ділового туризму у розвитку туристичної індустрії зару-

біжних країн та України. Названо провідних експортерів та імпортерів туристичної продукції, визначено позицію України на окремих сегментах ринку ділового туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діловий туризм фахівці називають економічним феноменом XXI століття. Ще в 1970-х роках співробітники Всесвітньої асоціації центрів міжнародної торгівлі прийшли до висновку, що темпи економічного зростання кожної конкретної країни, а також її бізнес-привабливість безпосередньо залежать від рівня розвитку в ній ділового туризму [1].

Високі темпи його розвитку визначають, в першу чергу, глобалізація світової економіки і стирання кордонів. Бізнесмени все частіше шукають і знаходять ділових партнерів за кордоном. Але, вирушаючи в таку подорож, вони хочуть не просто побувати на виставці, семінарі, конференції – вони їдуть за новими можливостями для свого бізнесу.

До основних цілей здійснення ділових подорожей відноситься:

– встановлення і налагодження ділових контактів;

– проведення нарад з керівництвом і колегами;

– проведення зустрічей і переговорів з партнерами;

– наради з представниками філій і дочірніх структур;

– відвідини професійних заходів (виставок, конференцій та інше);

– навчання співробітників;

– інспекція роботи представництв і філій;

– звернення в державні структури різних країн та інше [2].

За оцінками експертів ВТО, частка ділового туризму в світі складає 20%. Діловий туризм є одним з найбільш економічно ефективних видів туризму в світі. Так, близько 50% доходів авіакомпаній, приблизно 60% доходів готелів, і більше 70% доходів автопрокатних компаній створюється за рахунок обслуговування саме цієї категорії туристів. Ще одна особливість цього сектора – зростання попиту на комбіновані програми, які поєднують 3-4 дні роботи і 1-3 дні заохочувального відпочинку [1].

Бізнес-туристи – ефективні клієнти для готелів і турфірм. 55-60% готельних номерів у всьому світі бронюють бізнесмени і менеджери фірм. Добові витрати делегатів різноманітних ділових зустрічей, конгресів, симпозіумів і т. п. перевищують $ 345, а звичайний турист витрачає за день в середньому $ 100-200 [1].

За прибутковістю діловий туризм в розвинених країнах можна порівняти з нафтовим бізнесом. Займаючи в загальній структурі туристичної галузі всього близько 20-25%, за кількістю туристів, діловий туризму забезпечує близько 60% прибутку в галузь.

Прискорений розвиток ділового туризму зумовлений також його значною ефективністю, так як практично жоден з існуючих видів туристичної діяльності не має настільки значний мультиплікативний вплив, як на туристську сферу, так і на всю економіку країни. Він коштує дорого, отже, є прибутковим. Більша частина ділових мандрівників становлять менеджери вищої та середньої ланки компаній, тому продавці дорогих, висококласних послуг мають найбільший зиск.

Якщо великі заходи, наприклад, конференції, виставки, і інші, супроводжуються культурно-розважальною програмою, то виграють також ресторани, місцеві туристичні визначні пам'ятки, транспорт, сувенірні магазини і їдальні та ін.

Діловий туризм дає можливість знайомства з новою технологією, зустрічі з інвесторами, партнерами, постачальниками і споживачами товарів чи послуг фірми. Ділові поїздки забезпечують свіжі ідеї розвитку бізнесу [3, с. 125].

Гості відвідують туристський центр для участі в конференціях чи виставках. Часто це дуже відомі люди, чия думка може суттєво вплинути на формування іміджу туристського центру. Цим пояснюється зацікавленість місцевої влади в залученні якомога більшої кількості ділових гостей в своє місто або район.

Багато ділових подорожей відбуваються в не завантажений для туристського центру період, тому завжди розраховують на бізнес-гостей незалежно від сезонності.

Діловий туризм пов'язаний із розвитком зовнішньоекономічних зв'язків, прагненням використовувати передовий досвід інших країн і народів у створенні духовних і матеріальних цінностей, що сприяють розширенню міжнародних контактів серед представників наукових кіл різних держав.

Розвиток світової економіки, нових ринків і партнерських мереж в різних галузях дали поштовх активному росту сфери ділового туризму в усьому світі. Україна – не виняток.

Щорічно діловий туризм залишається однією з галузей економіки, що найбільш динамічно розвивається. Ще в 2013 році витрати на ділові поїздки в світі склали понад 1,1 трлн доларів і продовжували впевнено зростати в 2015 році. Темпи зростання ділового туризму у світі за 2014 р. та 2015 р. наведено на рис. 1.1.

Рис. 1.1. Темпи зростання ділового туризму у світі

Відповідно до щорічного звіту GBTA (Глобальної асоціації ділового туризму) в 2015 році діловий туризм демонстрував темпи зростання на рівні 8,6%, незважаючи на збереження нестійких явищ в економіках як розвинених, так і країн, що розвиваються [4].

Експерти прогнозують подальше зростання витрат на діловий туризм і в поточному році – на рівні 7,1% наведено на рис. 1.2.

Рис. 1.2. Прогнозовані темпи зростання витрат на діловий туризм

За попередніми оцінками, далі індустрію чекає більш скромне, але все ж стабільне зростання на рівні 6,9% в 2017 і 6,4% в 2018 році [4].

Що стосується географічного розподілу, то велика частина витрат припадає на кілька домінуючих ринків. Фактично 2/3 від всього обсягу витрат на бізнес-поїздки витрачаються в США, Китаї та ряді країн Західної Європи, таких як Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Іспанія.

На регіональному рівні – Азіатсько-Тихоокеанський регіон завоював і утримує лідерство за показниками ділових поїздок (38% світового ділового туризму припадає на Азіатсько-Тихоокеанський регіон).

У топ-10 ринків ділового туризму за темпами зростання в 2015 році увійшли наступні країни: Китай, Росія, Німеччина, Індія, США, Південна Корея, Бразилія, Франція, Австралія, Канада [8].

Нині діловий туризм міцно утвердився у багатьох країнах як сектор економіки, що найшвидше розвивається, забезпечує приплив іноземної валюти і створення робочих місць, підвищення попиту на різні сектори індустрії туризму, розвиток галузей економіки, науки, освіти, культури та охорони здоров'я.

Світові витрати на подорожі і туризм продовжують повільно підніматися вгору разом із загальними економічними показниками. Зростання витрат буде керувати розширенням на ринках країн, що розвиваються, таких як Китай, Індія і Бразилія.

Країни з розвиненою економікою також вносять істотний внесок в економічне зростання. У той же час, крок вперед в постачанні подорожей впливатиме на підвищення цін, особливо в найбільш затребуваних туристичних ринках [8].

Огляд зростання витрат на діловий туризм у таких країнах як Китай, Росія, Німеччина, Індія та США представлено на рис. 1.3.

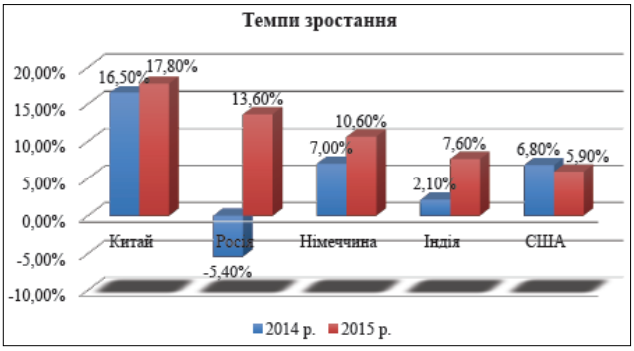


Рис. 1.3. Темпи зростання витрат на діловий туризм в Китаї, Росії, Німеччині, Індії та США

У 2014 р. витрати на діловий туризм в Китаї зросли на 16,5%, а у 2015 на 17,8%. Витрати в Росії становили – 5,4% на 2014 р., у 2015 р. зросли до 13,6%. В Німеччині станом на 2014 р. ріст витрат дорівнює 7%, відповідно у 2015 р. ця цифра збільшилась до 10,6%. Витрати на діловий туризм в Індії зросли на 2,1% у 2014 р., а у 2015 р. на 7,6%. В США витрати підвищились на 6,8% у 2014 р., а у 2015 р. ця цифра зменшилась до 5,9%.

І хоча Україна далеко не в першій десятці за обсягами ділового туризму, ситуація в індустрії не катастрофічна, незважаючи на загальний несприятливий політичний і економічний контекст.

Діловий туризм в Україні за останні два роки постраждав трохи менше в порівнянні з туристичною галуззю в цілому. Падіння в корпоративному сегменті склало 25-30%, що трохи нижче, ніж по туристичному ринку в загальному – близько 33% [4].

Якщо в найближчі роки сподіватися на зростання ділового туризму не доводиться, то на більш віддалену перспективу прогноз досить позитивний. Всесвітня рада з туризму та подорожей прогнозує зростання витрат на діловий туризм в Україні на рівні 6,2% на рік до 2024 року.

У грошовому перерахунку через 10 років витрати на діловий туризм складуть 11,8 мільярдів гривень на рік (для порівняння, в 2013 році ця сума становила 6,1 млрд гривень) [9].

Поки ж реалії 2016 року такі, що компанії змушені знижувати рівень витрат на ділові поїздки, особливо за кордон. Гравці ринку розповідають, що бюджети компаній скорочуються, в першу чергу, за рахунок навчання та заохочення персоналу [8].

У хід йдуть і інші способи економії. З метою оптимізації витрат працівники туристичної галузі намагаються заздалегідь планувати поїздки і бронювати авіаквитки. Великі міжнародні компанії можуть економити значні суми

на використанні корпоративних тарифів на авіаквитки та проживання в готелях.

У той же час, сьогодні на ринку є розуміння, що повністю відмовитися від бізнес-поїздок не можна. Не дивлячись на кризу, співробітники багатьох компаній не перестають літати в ділові поїздки за кордон [8].

В умовах, коли ділові поїздки залишаються невід'ємною частиною ведення бізнесу, а бюджети обмежені, менеджери корпорацій знаходяться в активному пошуку додаткових можливостей для економії, крім уже використовуваних. Тут компанії, цілком прогнозовано, все частіше звертаються за допомогою до IT-індустрії, яка покликана допомагати оптимізувати і автоматизувати.

Однією з тенденцій у діловому туризмі є формування спеціалізованих туристичних компаній на різних видах туризму, і, зокрема, поява фірм, що займаються виняткова бізнес-поїздками і проведенням виставок, семінарів і конференцій за кордоном, а також фірм, що спеціалізуються на інсентив-програмах.

За словами спеціалістів ділового туризму, найчастіше відрядники відвідують Київ та крупні обласні центри: Харків, Донецьк, Дніпро, Львів, Одесу.

Київ має все, що потрібно, щоб стати абсолютно новим і модним пунктом бізнес-призначення в найближчі роки. Розташоване лише у двох годинах польоту від основних європейських бізнес-напрямків, місто пропонує велику різноманітність унікальних варіантів проведення ділових зустрічей, екскурсій і розважальних заходів.

Понад 3000 компаній в індустрії подорожей, близько 300 закладів гостинності, виставкові комплекси і конгрес-центри, понад 30 бізнес-центрів, стадіони світового класу і сучасні торгові центри – усе це зібрано в одному великому місті.

Аналіз інвестиційного клімату показує, що Україна, як і раніше, залишається привабливим бізнес-центром, незважаючи на кризу 2008, події 2014 років і збройний конфлікт, що й досі триває на сході країни. За даними BDO International Business Compass, що проводить дослідження з інвестиційної привабливості, Україна посіла 89-е місце з 174 країн [2].

У Києві зосереджено 35% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну.

Тенденція до зростання інвестицій триває й досі. За даними Державної служби статистики України, на 01.04.2015 р. приплив прямих іноземних інвестицій в економіку України склав 41,066 6 млн доларів [2].

Основні інвестиції надходять з таких країн як: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Великобританія, Франція, Швейцарія та ін.

Не зважаючи на те, що західна частина України приваблює багато туристів з усього світу, завдяки тому, що це найбільш екологічно чистий регіон нашої країни, який багатий на мінеральні джерела, цілюще повітря та відомий гірськолижний курорт Буковель, – як напрямок ділового туризму західний регіон користується популярністю в основному ділових людей української столиці. Ймовірно, це пов'язано з тим, що час, затрачений на проїзд з інших регіонів України може зайняти від 16 до 24 годин. Проте, західний регіон часто використовують для мотиваційних поїздок (гірськолижні тури як винагороди для кращих співробітників або партнерів).

Багато компаній у період з квітня по жовтень відправляють своїх співробітників на всілякі корпоративні заходи: тренінги з тімбілдінгу, продаж маркетингових стратегій і та ін. Ідеальне місце для таких заходів – узбережжя Чорного та Азовського морів.

За даними департаменту розвитку туризму Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, найбільше бізнес-туристів прибуває в Україну з Білорусі. А ось зі сторони мультинаціональних корпорацій інтересу до України як до місця проведення ділових заходів поки що не спостерігається. Серед європейських ділових гостей можна відмітити бізнес-туристів із Польщі, Чехії, Німеччини, Франції. Основна ціль таких візитів – відвідування дочірніх підприємств та компаній-партнерів, що знаходяться в Україні [2].

Висновки. Підсумовуючи вище викладене, можна назвати діловий туризм одним з найбільш значних важелів економіки. Це розвиток міжнародних контактів, зміцнення авторитету мегаполіса і повна інтеграція цього аспекту. Тому діловий туризм – це значно більше, ніж просто бізнес-поїздки, це цілий спектр дуже важливих питань.

Діловий туризм – один з найперспективніших напрямів сучасного туризму. Розвиток світової економіки, нових ринків і партнерських мереж в різних галузях дали поштовх активному росту сфери ділового туризму в усьому світі.

Щорічно діловий туризм залишається однією з галузей економіки, що найбільш динамічно розвивається. Врахування досвіду зарубіжних країн з активного росту сфери ділового туризму, вирішення питань фінансування та створення інфраструктури ділового туризму в Україні сприятиме всебічному розвитку міст зокрема і держави загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тенденции развития мирового рынка делового туризма [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru
2. Титова Н.В. Діловий туризм в Україні: основні проблеми розвитку та шляхи їхнього вирішення [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua.
3. Дурович А.П. Маркетинг в туризме / А.П. Дурович. – М.: Академия, 2012. – 362 с.
4. Офіційний сайт Асоціації ділового туризму України. Режим доступу: http://www.mice.com.ua.
5. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и

международная практика. / В.А. Белошапка – К.: Кондор, 2014. – 315 с.
6. Иванова А.В. Концептуальный подход к обеспечению качества обслуживания в сфере туризма [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net.
7. Мальска М.П. Основи туристичного бізнесу / М.П. Мальська, В.В. Худо, В.І. Цибух, – К.: Кондор, 2010. – 328 с.
8. Деловой туризм – оптимизм вопреки кризису [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://prohotelia.com.ua/
9. Максимюк М.Н Оцінка стану та перспективи розвитку ділового туризму в Україні // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 234. – С. 67-70.

УДК 339.9

Яценко О.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Карасьова Н.А.
кандидат економічних наук, докторант
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ЄВРО-ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАГРОЗИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

EURO ENTREPRENEURSHIP: PROSPECTS AND THREATS OF IMPLEMENTATION OF THE POTENTIAL OF UKRAINE – EU FREE TRADE AREA

АНОТАЦІЯ

У сучасних умовах, маючи значний ресурсний потенціал, український аграрний сектор здатний забезпечувати стабільний приплив валюти в національну економіку, визначаючи одну з основних спеціалізацій. З огляду на підписання Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, актуальним постає питання які нові можливості розкриваються перед аграрним сектором. Мета статті полягала в тому, щоб на основі дослідження умов функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та побудови гравітаційної моделі визначити перспективні напрямки підприємництва в Україні та розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України з урахуванням потенційних негативних впливів з боку висококонкурентних ринків. В результаті було спрогнозовано обсяги торговельних потоків агропродовольчих товарів між учасниками Угоди, визначені переваги та недоліки від лібералізації торговельно-економічних відносин та запропоновані напрями покращення ситуації в двосторонніх відносинах для України.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, Україна, аграрний сектор, експортоорієнтоване виробництво.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях, имея значительный ресурсный потенциал, украинский аграрный сектор способен обеспечивать стабильный приток валюты в национальную экономику, определяя одну из основных специализаций. Учитывая подписание Соглашения о зоне свободной торговли между Украиной и ЕС, актуальным становится вопрос какие новые возможности раскрываются перед аграрным сектором. Цель статьи заключалась в том, чтобы на основе исследования условий функционирования зоны свободной торговли между Украиной и ЕС и построения гравитационной модели определить перспективные направления предпринимательства в Украине и развития экспортного потенциала аграрного сектора Украины с учетом потенциальных негативных воздействий со стороны высококонкурентных рынков. В результате было спрогнозировано объемы торговых потоков агропродовольственных товаров между участниками Соглашения, определены преимущества и недостатки от либерализации торгово-экономических отношений и запропоновини направления улучшения ситуации в двусторонних отношениях для Украины.

Ключевые слова: зона свободной торговли, Украина, аграрный сектор, экспортоориентированное производство.

ANNOTATION

Under the current conditions, Ukrainian agricultural sector, having significant resources, is capable to provide a steady currency inflow to the national economy determining one of the key specializations. In view of signing of the Free Trade Area Agreement between Ukraine and EU the following question arises: what new opportunities are unveiled for the agricultural sector. The aim of the article is to determine and forecast, based on the research of the Ukraine – EU free trade area operating conditions and by building of a gravity model, the promising trends of entrepreneurship development of Ukrainian export potential taking into account potential adverse effects from highly competitive markets. In the result, the volumes of trade flows of agricultural food products between the participants of the Agreement were forecasted, the advantages and disadvantages of trade and economic relationship liberalization were determined, and the ways of improvement of bilateral relations for Ukraine were proposed.

Keywords: free trade area, Ukraine, agricultural sector, export-oriented production.

Постановка проблеми. Укладення угод про вільну торгівлю передбачає створення сприятливих умов для здійснення співробітництва між окремими країнами чи групами країн. Потужний експортний потенціал аграрного сектора України та об'єктивні локальні й глобальні зміни на продовольчих і сировинних ринках створюють передумови для активізації торговельно-економічної діяльності України з країнами Європейського союзу з точки зору забезпечення преференційного торговельного режиму.

Не зважаючи на нестабільність макроекономічного середовища, аграрний сектор України – одна з не багатьох галузь економіки, яка протягом десяти років демонструє позитивне зовнішньоторговельне сальдо. Станом на 2015 р. частка агропромислового комплексу в структурі загального обсягу експорту України в 2015 р. зросла до 27%, випередивши продукцію металургії (21,6), яка завжди була лідером зовнішньої торгівлі. В цьому ж році національний аграрний сектор зайняв сьоме місце з виробництва пшениці у світі, п'яте з виробництва кукурудзи та третє – з ячменю. Крім того, Україна є світовим лідером з виробництва та експорту соняшникової олії. В умовах конвергенції національної моделі економічного розвитку з ЄС, аграрний сектор стає інвестиційно привабливою галуззю, яка спроможна забезпе-

чити інвестора не лише природно-ресурсними та соціально-економічними факторами виробництва, але розкриває доступ до одного з найбільш привабливих ринків світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями теоретичних та практичних проблем розвитку експорту агропродовольчих товарів, зокрема, з точки зору продовольчої безпеки в світі займались J. Paice і P. Grimwood, C. Hanrahan. Такі українські вчені як О. Антонюк і С. Бестужева вивчали товарну і географічну диверсифікацію експортних потоків. О. Бородина (2006), М. Сайкевич, С. Кваша і В. Власов займалися питаннями стимулювання експортного потенціалу, зокрема, в контексті асоціації України з Європейським Союзом, Клименко І. досліджував ризики європейського інтеграційного проекту. З іншого боку, практика свідчить про ряд проблем з прискорення процесу адаптації агропродовольчої продукції України до вимог та норм європейського ринку. Крім того, існує певна несиметричність в базових умовах імплементації угоди про зону вільної торгівлі та рівнях економічного розвитку країн, що створює загрози для національного виробника та потенційного інвестора. Тому, мета дослідження полягає в тому, щоб на основі аналізу умов функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та побудови гравітаційної моделі визначити можливості та перспективні напрямки розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України з урахуванням потенційних негативних впливів з боку висококонкурентних ринків.

Методика дослідження. Для попереднього аналізу умов функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та визначення обмежень для гравітаційної моделі були використані такі інформаційні ресурси як EUROSTAT, World Tariff Profiles 2015, World Bank, UNCTADstat, Trade Map, Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України, Офіційний сайт Європейської Комісії, Офіційний сайт Державної фіскальної служби України, Офіційний сайт Державного комітету статистики України. На основі даних зазначених інформаційних ресурсів здійснена загальна характеристика Угоди про зону вільної торгівлі, досліджено торговельно-економічну діяльність в агропродовольчий сфері між Україною та ЄС та розраховано відповідну гравітаційну для учасників Угоди.

В узагальненому вигляді, гравітаційні моделі являють собою один із способів визначення і оцінки ключових факторів, що впливають на розвиток міжнародної торгівлі. В основі лежить ньютонівський закон всесвітнього тяжіння: торгівля між двома країнами залежить від розмірів їхніх економік і відстані між країнами [Захарова, О. (2014)]. Вперше гравітаційна модель була запропонована у роботах Tinbergen J. (1962) і Anderson J. (1979). Хоча гравітаційна модель використовується в емпіричних дослідженнях з 1960-х років, теоретичне обґрунтування моделі існує відносно недовго.

Рівняння, запропоноване Tinbergen J., має такий вигляд (1):

$$F_{ig} = G\frac{m_i^{\alpha} m_j^{\beta}}{d_{ij}^{\delta}}\varepsilon_{ij}, \quad (1)$$

де F_{ig} – товарооборот між країнами i та j,

M_i та M_j – валовий внутрішній продукт країн i та j,

d_{ij} – фактор торговельних витрат, що пов'язані з експортом, в тому числі і логістичні витрати,

ε_{ij} – усі інші фактори, які впливають на експорт, але не входять до рівняння,

α, β, δ – константи (параметри моделі).

На сучасному етапі існує безліч інтерпретацій цієї моделі, в залежності від цілей моделювання. Так, у логарифмічній формі, рівняння гравітації виражається формулою (2):

$$\ln(F_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(M_i) + \beta_2 \ln(M_j) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + \varepsilon_{ij}, \quad (2)$$

Модель містить припущення, що β_1 і β_2 будуть позитивними, в той час як β_3 – буде негативним. Гравітаційною моделлю також передбачається вплив інших змінних, які можуть бути додані до основного рівняння в залежності від мети моделювання.

Охарактеризована методика моделювання дає можливість на основі багатофакторної моделі у математичній формі відобразити функціональні залежності між факторами. У міжнародній практиці характер протікання процесів залежить від декількох величин x_1, x_2, ...x_k [Костенко, Н.]. Гравітаційна модель, в свою чергу, дозволяє врахувати вплив кожної з цих величин. Гравітаційну модель, також, доцільно застосовувати для визначення ступеня впливу кризових явищ в економіці однієї з країн партнерів на іншу та двосторонню торгівлю в цілому.

Для оцінки параметрів цієї моделі було використано статистичні дані ЄС та України за період 1996–2015 рр. В якості показників M_i та M_j було обрано ВВП ЄС та ВВП України відповідно. Для вимірювання відстані між країнами в даній моделі обирають різні показники, в залежності від завдань та фактологічної бази дослідження. Це може бути як географічна відстань, так і витрати на перевезення вантажів або рівень закритості внутрішніх ринків країн для імпорту товарів одна одної за допомогою протекціоністських інструментів. В цьому випадку в якості показника D_{ij} обрано світові середньорічні ціни на нафту, оскільки їхні коливання змінюють вартість перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від 1 січня 2016 року розпочала свою дію поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншого, що стало наслідком підписання Угоди про асоціацію у 2014 р.

[Угода про…(2014)]. Запровадження режиму вільної торгівлі з перспективними торговельно-економічними партнерами дозволяє Україні диверсифікувати географію та номенклатуру національного експорту у довгостроковій перспективі та залучити значні інвестиційні кошти у галузь. В Угоді про асоціацію чітко визначено дві основні цілі: по-перше, це політична складова інтеграції з метою наступного членства у ЄС і по-друге, економічна складова. У статті 1 завдання щодо економічної інтеграції передбачається «запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС», у тому числі завдяки створенню ПВЗВТ. Це завдання також передбачає підтримку зусиль України стосовно завершення переходу до ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації законодавства до права ЄС.

Економічний зміст реформ закладено в економічній частині цієї угоди (IV та V розділи) [Бураківський І. (2014)] яка справлятиме позитивний вплив на розвиток сільськогосподарської торгівлі та створює передумови для конкуренції й розширення присутності товаровиробників України на європейських ринках, припливу капіталу в галузь та торговельно-економічній інтеграції. Розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» присвячений визначенню умов торгівлі й застосування інструментів торговельної політики, а саме скасування мит, зборів та інших платежів, нетарифних заходів, технічних бар'єрів, у т. ч. щодо маркування та етикетування, санітарних та фітосанітарних заходів, зокрема процедуру сертифікації та захисних заходів, а також специфічних положень щодо товарів, адміністративного співробітництва та співробітництва з третіми країнами, захисних заходів торгівлі (спеціальні захисні заходи, антидемпінгові та компенсаційні заходи) тощо. У совою чергу в главі 17 розділу V «Сільське господарство та розвиток сільських територій» зазначено про співпрацю країн у сфері розвитку сільського господарства та сільських територій. Співробітництво має сприяти сталому сільськогосподарському виробництву, проте з врахуванням захисту навколишнього середовища і тварин, зокрема через поширення методів органічного виробництва; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектора, ефективності ринків, умов для інвестування; заохочення політики якості сільськогосподарської продукції та ін. Розділом IV Угоди про асоціацію передбачене поступове створення зони вільної торгівлі протягом перехідного періоду у максимум 10 років, починаючи з дати набрання цією Угодою чинності.

Європейською комісією Регламентом за № 374/2014 [Офіційний сайт Єврокомісії… (2014)] запроваджено в односторонньому порядку автономні тарифні преференції до товарів, походженням з України, які набули чинності у 2014 р. Зокрема на сільськогосподарську продукцію українського походження скасовані на 82,2 % ставок мита. Для частини продукції українські експортери отримали додаткову перевагу за товарами, стосовно яких ЄС запропонував встановлення тарифних квот. Однак, необхідно відзначити, що початкові умови для створення ПВЗВТ між ЄС та Україною є несиметричними. Для ЄС характерна наявність великої кількості специфічних та комбінованих ставок увізного мита, тоді як в Україні ставки ввізного мита переважно адвалерні. На відміну від України ЄС застосовує складну структуру комбінованих ставок увізного мита та систему вхідних цін. Крім того, ЄС використовує експортні субсидії та спеціальні захисні заходи для сільськогосподарських товарів, на які Україна не має права. Хоча, необхідно зауважити, що для економіки України аграрний сектор відіграє значно важливішу роль ніж для країн ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика показників галузі сільського господарства України та ЄС, у середньому за 2013-2015 рр.

Показник	Одиниця виміру	ЄС –28	Україна
Частка сільськогосподарських земель	% до загальної площі земель	43,97	71,25
Додана вартість сільського господарства	% ВВП	1,58	11,79
Додана вартість сільського господарства на 1 працівника	дол США	25323,61	5495,34
Зайнятість у сільському господарстві	% до усього зайнятого населення	4,42	14,80
Сільське населення	% до всього населення	25,43	30,52
Частка с/г продукції у загальному експорті	%	9,1	30,9
Частка імпорту с/г продукції у загальному імпорті	%	10,2	11,1
Виробництво с/г продукції	млрд євро	369,58	16,44
Споживання с/г продукції	млрд євро	354,95	10,28

Джерело: розраховано за даними [World Bank… (2015), Trade Map… (2015), Проект "Поглиблена…(2016), Мельник Т. (2015)]

3.2. Аналіз торговельно-економічної діяльності.

Дослідженню механізмів реалізації потенціалу зони вільної торгівлі України з ЄС в аграрній сфері має передувати економічний аналіз торговельно-економічної діяльності країн, який дозволяє зробити висновок щодо значних темпів приросту експорту основних експортоорієнтованих видів сільськогосподарської й продовольчої продукції протягом останніх років.

ЄС є важливим торговельним партнером України у всіх сегментах. Суттєве зростання двостороннього торговельно-економічного співробітництва спостерігалося у 2008 р., що обумовлено набуттям членства України у СОТ. В географічній структурі експорту агропродовольчої продукції з України частка країн ЄС становить 28,2% (для порівняння: країн Азії – 46,6, СНД – 10,2, країн Африки – 13,6, країн Північної та Південної Америки – 0,8, інших країн – 0,6). В географічній структурі імпорту частка країн ЄС становить 45,1% (для порівняння: країн Азії – 21,4, СНД – 9,1, країн Африки – 5,4, країн Північної та Південної Америки – 13, інших країн – 6).

Обсяг торгівлі товарами з країнами ЄС склав 28,5 млрд дол. США або 38,2% від загального обсягу торгівлі України. ЄС виступає важливим торговельним партнером України і в сегменті аграрної продукції (товарні групи 1–24 Гармонізованої системи (HS)). Європейські перспективи підвищують вітчизняний зерновий, олійний, фруктовий потенціал та створюють підґрунтя для розвитку м'ясного сектору, а в майбутньому – і молочного комплексу України. Динаміка зовнішньої торгівлі з ЄС переконливо доводить посилення економічних зв'язків між Україною та ЄС, зміцнення позицій продукції вітчизняного виробництва на європейському ринку та привабливість торгівлі з країнами ЄС. Зокрема, експорт продукції АПК за 2006–2015 рр. зріс у 2,7 рази, імпорт – у 1,3 рази (рис. 1). Зростаюча привабливість ринку ЄС підтверджується позитивним сальдо торгівлі за останні роки. У 2015 р. позитивне сальдо досягло рекордного рівня за історію України – більш як 2,4 млрд дол. США, що на 17,5% більше, ніж минулого року.

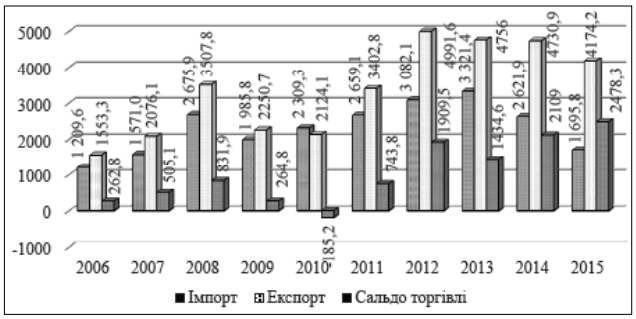


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі агропродовольчими товарами з країнами ЄС у 2006-2015 рр., млн дол. США

Джерело: сформовано за даними [Демчак І. (2016), Фризоренко А. (2016), Офіційний сайт Державної фіскальної... (2016)]

Участь країн ЄС у торговельно-економічній співпраці в аграрній сфері характеризується нерівнозначністю, тобто у географічному розрізі імпортні та експортні потоки між ЄС та Україною мають значний рівень концентрації. На п'ять найбільших торговельних партнерів у 2015 р. припадало майже 70% експортних поставок (Іспанія, Італія, Нідерланди, Польща та Франція) і 63,2 імпортних (Німеччина, Польща, Франція, Італія та Іспанія). Якщо впродовж 2006 – 2012 рр. частка ЄС у загальноукраїнському імпорті усіх товарів знизилась з 37,1% до 31,3 то протягом 2013–2015 рр. зазначений показник зріс до 42,5. Водночас, країни ЄС забезпечують левову частку поставок продовольчої продукції до України – у 2006–2013 рр. частка ЄС в українському імпорті агропродовольчої продукції в середньому становила 38 – 39%, у 2014 р. – зросла до 40,8, а у 2015 р. досягла рекордних 45,1.

Для українського експорту до ЄС характерні полярні тенденції. Зокрема, частка експорту усіх товарів до країн ЄС після зниження у 2006 – 2009 рр. має тенденцію до зростання з випереджаючими темпами у 2014–2015 рр. після підписання Угоди про Асоціацію з ЄС. Одночасно, частка ЄС в українському експорті продукції АПК після рекордних рівнів 2006–2008 рр. (30-31%) та різкого скорочення у 2009–2010 рр. (20,8-23,0%) з 2011 р. коливається в межах 26-28% (рис. 2). Незважаючи на зростання торгівлі України з ЄС, за даними EUROSTAT, частка торгівлі продукцією аграрного сектору з Україною в загальному зовнішньоторговельному обороті країн ЄС залишається вкрай незначною [EUROSTAT (2016), Офіційний сайт Європейської ... (2016)]. У 2014 р. частка України в експорті агропродовольчих товарів з країнами ЄС склала лише 0,5%, а частка в імпорті – лише 1.

Рис. 2. Динаміка частки ЄС в українському експорті товарів, 2006-2015 рр.

Джерело: сформовано за даними [Зовнішня торгівля України товарами АПК... (2016), Зовнішня торгівля України товарами та послугами... (2016), Офіційний сайт Державної фіскальної... (2016)]

Необхідно зазначити, що значну частину агропродовольчого імпорту з ЄС становлять

товари з високою доданою вартістю, насамперед продукція переробної промисловості. Імпорт товарів АПК з ЄС характеризується досить диверсифікованою структурою – частка більшості товарів не перевищує 5% від загального імпорту (при цьому перевищили 5% межу лише кукурудза (як насіннєвий матеріал), продукти для годівлі тварин (собак та котів) та інші харчові продукти). Загальна вартість імпорту продовольчих товарів з країн ЄС у 2015 р. склала 1695,8 млн дол. США, а експорту до країн ЄС – 4174,2 млн дол. США.

Український експорт агропродовольчої продукції характеризується залежністю від декількох основних товарних позицій, що створює небезпеку значних коливань обсягів та вартості експортних поставок. У 2015 р. понад половину валютної виручки від експорту товарів АПК забезпечили лише три групи товарів, такі як кукурудза (30,5%), олія соняшникова (13,7) та макуха й інші відходи олії соняшникової (11,3) (рис. 3).

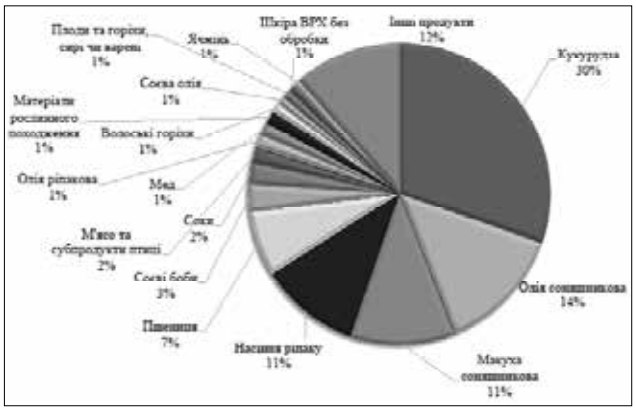


Рис. 3. Товарна структура експорту агропродовольчих товарів з України до країн ЄС у 2015 р.

Джерело: сформовано за даними [Зовнішня торгівля України товарами АПК... (2016), Зовнішня торгівля України товарами та послугами... (2016), Офіційний сайт Державної фіскальної... (2016)]

Таким чином, Україна є досить перспективним партнером ЄС для створення ЗВТ. На це вказують і значний потенціал зростання внутрішнього ринку, стабільні й порівняно високі темпи економічного розвитку впродовж останніх років, і зацікавленість ЄС у поглибленні стосунків із зовнішньоекономічними партнерами, що характеризується розширенням доступу до джерел ресурсів. Так, європейські ринки агропродовольчої продукції, з одного боку, стають відкритішими і прозорішими для вітчизняних товаровиробників внаслідок створення ЗВТ між ЄС та Україною, проте, з іншого, сировинна орієнтація вітчизняного експорту негативно впливає на торговельно-економічну діяльність. Необхідно зазначити, що існують потенційні середньо- та довгострокові загрози, що за умов вільної торгівлі деякі агропродовольчі товари України, передусім м'ясна та молочна продукція, будуть неконкурентоспроможними на ринках ЄС.

Одним з найважливіших механізмів реалізації ПВЗВТ між Україною та ЄС є застосуванням тарифних регуляторів, які відображені у Розділі IV «Торгівля й питання, пов'язані з торгівлею Угоди». Нині ставки ввізного мита затверджено Законом України «Про Митний тариф України» [Про Митний...(2014)]. Специфічні ставки складають 1% від загальної кількості ставок і встановлені на алкоголь та тютюнові вироби, комбіновані ставки на сьогодні не встановлені. Диференційованих пільгових та повних ставок у Митному тарифі України – 1357 ставок Деталізовану інформацію про поточні ставки зведеного Митного тарифу України станом на 01.01.2016 наведено у табл. 2.

Україна поступово відкриє свій ринок для товарів, які виробляються в ЄС. Лібералізацію Митного тарифу України буде продовжено в межах Угоди, адже домовленість про створення зони вільної торгівлі відбуватиметься протягом перехідного періоду в максимум 10 років від-

Таблиця 2

Ввізне мито (пільгові ставки), що справляються з товарів, які ввозяться на митну територію України, станом на 01.01.2016 р.

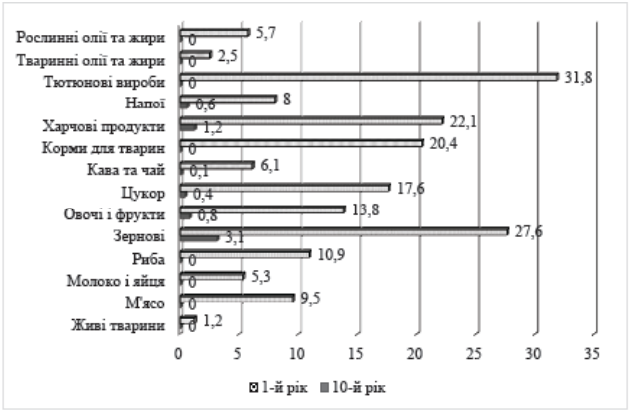
Зведений Митний тариф України									
Ставки мита, %	**0**	**0,1-5**	**5,1-10**	**10,1-15**	**15,1-20**	**20,1-25**	**Понад 25**	**Специфічні ставки**	**Всього**
Кількість товарних підкатегорій, шт.	3961	2915	2406	765	296	5	10	105	10463
Частка від усіх товарних підкатегорій, %	37,86	27,9	23	7,3	2,8	0,05	0,1	1	100
Середньоарифметична ставка по тарифних коридорах, %	-	3,9	8,9	13,2	19,9	25	48	-	-
Максимальний рівень ставки ввізного мита для пільгових адвалерних ставок: 50%.									
Для найменувань груп 1-24:		50% (з яких на 0,3 % товарних підкатегорій ввізне мито встановлено вище за 25 %)							
Для найменувань груп 25-97:		25% (тільки 0,1 % товарних підкатегорій)							
Середньоарифметична ставка Митного тарифу, %		4,9							

Джерело: складено на основі [Про Митний... (2014), Про ратифікацію Протоколу... (2008), Сторожчук, В. (2016)]

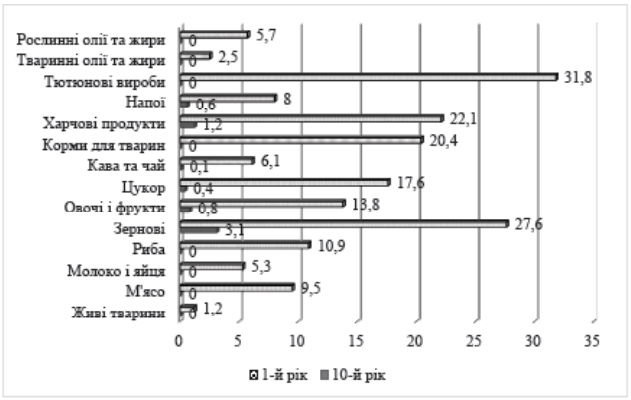
повідно до положень статті XXIV ГАТТ 1994 р. [Генеральна...(1994)]. Відповідно до досягнутих домовленостей кожна Сторона зменшить або скасує мито на товари згідно із встановленими графіками, причому для України перехідний період триватиме до 10 років, а зміна тарифного розкладу ЄС відбулась одразу після набуття чинності Угодою 01.01.2016 р.

Необхідно відзначити, що ринок ЄС відрізняється значно вищим тарифним захистом, насамперед по агропромислових товарах (чинна середня арифметична ставка увізного мита в ЄС всього по Митному тарифу становить 5,3%, в Україні – 4,5; а по товарах груп HS 1-24 (сільське господарство) – 12,2 та 9,2 відповідно. Водночас, ставки ввізного мита з боку ЄС по окремих тарифних лініях у 1,5 – 14 разів вищі від ставок увізного мита України. Зміни тарифного захисту України та ЄС в межах Угоди наведено у табл. 3.

Дослідження та аналіз змісту Угоду про ЗВТ свідчить про спільну згоду сторін щодо зміни порядку тарифного захисту внутрішнього агропродовольчого ринку, а саме: по групі товарів 1-24 HS Україна зобов'язується зменшити діючу середньоарифметичну ставку з 6,8% з моменту набуття чинності Угоди та досягти 1,3 її рівня на 11-й рік дії Угоди. Водночас, ЄС зобов'язався зменшити діючу середню арифметичну ставку мита до 0,6% також з моменту набуття чинності Угоди. В цілому Україна має знизити рівень тарифного захисту агропродовольчої продукції за 1448 товарними позиціями, що на 192 товарні лінії більше, ніж для України відкриває ЄС. (рис. 4).



а) Початковий і кінцевий рівень тарифного захисту ЄС, %



б) Початковий і кінцевий рівень тарифного захисту України, %

Рис. 4. Зміни ввізних мит ЄС та України в розрізі окремих с.-г. товарів

Джерело: [Риженков, М. 2013]

Найвищий рівень тарифного захисту має ринок молока та молочних продуктів ЄС, де середній тариф у 2014 р. становив 42,1%, тоді як в Україні – лише 10; цукру і кондитерських виробів – 25,2, в Україні – 19,4; напоїв та тютюнових виробів – 20,7, в Україні – 7,9; м'яса та напівфабрикатів з м'яса – 17,7, в Україні – 10,6; зернових – 14,9, в Україні – 12,4; овочів – 10,9, в Україні – 9,8. Максимальні тарифи на продукцію тваринного походження в ЄС перевищують 138% в результаті застосування тарифних квот. ЄС підтримує також тарифні квоти на 4,8% тарифних ліній, в основному це сільськогосподарські продукти. Тарифні квоти введені для 11,3% тарифних ліній сільськогосподарських продуктів. Україна ж використовує тарифну квоту лише на цукрову тростину з імпортним тарифом 50% понад тарифну квоту (табл. 4, 5).

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі з Європейським Союзом передбачає також скасування експортних субсидій ЄС, скасування експортних мит, регулювання умов застосування двосторонніх захисних заходів, гармонізацію системи технічного регулювання, санітарного та фітосанітарного захисту.

Адміністрування тарифних квот здійснюється на основі принципу «перший прийшов – перший обслуговується» незалежно від місця ввезення товарів в Україну. Правові положення, що визначають порядок управління цими тарифними квотами, містяться у статтях

Таблиця 3

Зміни тарифного захисту України та ЄС

Товарна група УКТ ЗЕД	Середня арифметична ставка ввізного мита					
	до набуття угодою чинності		з моменту набуття угодою чинності		на момент закінчення перехідного періоду	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Вся продукція	4,5	5,3	2,4	0,5	0,3	0,05
Сільськогосподарська продукція (товарні групи з 01 по 24 за HS)	9,2	12,2	6,8	0,6	1,3	0,2

Джерело: складено на підставі [Угода про асоціацію...(2014), Про Митний...(2013), World Tariff...(2015)]

Таблиця 4

Тарифні квоти впроваджені ЄС щодо імпорту з України

Продукція	Передбачена квота
Яловичина	12 000 т/рік
Свинина	20 000 т/рік +20 000 т/рік для деяких товарних груп
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	16 000 т/рік із збільшенням протягом 5 років до 20 000 т/рік +20 000 т/рік для деяких товарних груп
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 10 000 т/рік
М'ясо баранини	1 500 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 2 250 т/рік
Вершкове масло та молочні пасти	1 500 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 3 000 т/рік
Яйця та альбуміни	1 500 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 3 000 тон/рік
Мед	5 000 т/рік із збільшенням протягом 5 років до 6 000 т/рік
Цукор	20 070 т/рік
Пшениця мяка, пшеничне борошно та гранули	950 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 1 000 000 т/рік
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	250 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 350 000 т/рік
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	400 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 650 000 т/рік
Висівки, відходи та залишки	16 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 21 000 т/рік
Виноградний та яблучний соки	10 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20 000 т/рік
Оброблена продукція з цукру	2 000 т/рік із збільшенням протягом 5 років до 3 000 т/рік
Харчові продукти	2 000 т/рік
Етанол	27 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 100 000 т/рік
Сигари та цигарки	2 500 т/рік
Гриби	500 т/рік +500 т/рік для деяких кодів
Оброблені томати	10 000 т/рік

Джерело: складено за даними [Доповнення...(2014)]

Таблиця 5

Тарифні квоти впроваджені Україною щодо імпорту з ЄС

Продукція	Передбачена квота
М'ясо свинини	10 000 т/рік + 10 000 т/рік для окремих товарних груп
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	8 000 т/рік з можливістю збільшення протягом 5 років до 10 000 т/рік + 10 000 т/рік для окремих товарних груп
Цукор	30 000 т/рік із збільшенням протягом 5 років до 40 000 т/рік

Джерело: складено за даними [Доповнення...(2014)]

308a, 308Ь і 308c Регламенту ЄС № 2454/93 [Офіційний сайт Європейської...(2015)].

Введення тарифної квоти та відповідне скорочення ввізних мит у ЄС в перспективі забезпечить збільшення експорту продукції АПК України. За економічними оцінками, річний приріст позаквотового і квотованого українського експорту в перший рік дії угоди може привести до зростання обсягів торгівлі не менше як на 38,6%, проте вже у наступні роки цей приріст буде суттєво меншим і становитиме у середньому близько 6,1-7,8. У першу чергу слід прогнозувати зростання експорту зернових культур, м'яса та різних харчових продуктів, тютюнових виробів. Економія, або дохід експортерів внаслідок несплати тарифу, скасування імпортного мита ЄС у межах квоти, досягне 180-200 млн євро. Стосовно українського продовольчого ринку, відповідне зниження ввізних мит Україною може привести до річного зростання імпорту на 7%, за рахунок збільшення обсягів поставок напоїв, м'яса та субпродуктів, молочних продуктів, частини фруктів та овочів (табл. 6).

Відповідно до даних Міністерства аграрної політики та продовольства, повною мірою свої квоти вичерпали ті експортери, чиї товари і раніше експортувалися до ЄС. У них вже були напрацьовані торговельні зв'язки, а в такій ситуації поява квот лише посилює їхні конкурентні переваги. Варто відзначити, що запропоновані обсяги квот за цими позиціями дійсно невеликі однак і вони у 2015 р. були використані лише на 35% (табл. 7).

Таблиця 6

Розрахунки вартості експорту по квотованих товарах України до країн Європейського Союзу

Назва товару	1-й рік		5-й рік	
	Квота, т	Вартість, млн дол.США	Квота, т	Вартість, млн дол.США.
Тваринницька продукція				
Яловичина	12000	130,3	12000	130,3
Свинина	40000	372,8	40000	372,8
Баранина	1500	21,1	2250	31,6
М'ясо птиці	36000	84,0	40000	93,3
Молоко	8000	30,0	10000	37,5
Сири	2000	23,1	2000	23,1
Мед	5000	12,2	6000	14,6
Тваринницька продукція, всього		704,2	x	762,2
Рослинницька продукція				
Пшениця	950000	257,1	1000000	270,6
Ячмінь	250000	66,7	350000	93,4
Кукурудза	400000	92,6	650000	150,4
Крохмаль	10000	30,3	10000	30,3
Рослинницька продукція, всього		460,5		559,4
Продукція переробної промисловості				
Цукор	20000	10,5	20000	10,5
Сік виноградний	10000	9,3	20000	18,6
Сік яблучний	10000	18,4	20000	36,8
Білкові концентрати	2000	24,9	2000	24,9
Етанол	27000	25,6	100000	94,8
Сигари та цигарки	2500	143,8	2500	143,8
Продукція переробної промисловості, всього		260,2	x	362,9
Вся агропродовольча продукція		1424,9	x	1684,5
Без свинини і яловичини		921,8	x	1181,4
Без свинини, яловичини та етанолу		896,2	x	1086,6

Таблиця 7

Фактичне використання Україною безмитних квот на сільськогосподарську продукцію до країн ЄС, 2014-2015 р.

Найменування	Обсяг квоти, т	2014 р.		2015 р.	
		Використано квоти, т	Залишок квоти, т	Використано квоти, т	Залишок квоти, т
Пшениця	950000	950000	0	950000	0
Кукурудза	400000	400000	0	400000	0
Ячмінь	250000	22721	227279	194200	55800
Цукор	20070	522	19548	19851	219
М'ясо птиці	36000	12360	23640	12000	24000
Висівки, відходи та залишки	16000	1841	14159	3522	12478
Виноградний та яблучний соки	10000	10000	0	10000	0
Оброблені томати	10000	10000	0	10000	0
Крохмаль	10000	725	9275	960,5	9039,5
Інший цукор	10000	350	9650		10000
Солод та пшенична клейковина	7000	1991	5009	5104	1896
Ячмінна крупа та борошно	6300	6300	0	6300	0
Оброблена продукція з цукру	1810	21	1789	319,8	1490,2
Мед	5000	5000	0	5000	0
Овес	4000	65	3935	4000	0
Часник	500	36	464	44	456

Джерело: [Офіційний сайт Міністерства аграрної...(2015), Невичерпні...(2016)]

Невикористаними залишилися квоти на такі групи товарів: баранина, цукрові сиропи, оброблений крохмаль, гриби, продукція з обробленого молока, оброблена продукція з масла, продукти переробки солоду та крохмалю, оброблена продукція зернових, оброблена продукція з молочних вершків та сигари та цигарки.

Одним із методів оцінки ефективності двосторонніх торговельних потоків, економічних ефектів зони вільної торгівлі та можливих наслідків поглиблення інтеграційної співпраці є інструментарій гравітаційної моделі. Серед економетричних методів гравітаційні моделі виступають основним інструментом моделювання торгових потоків країн. У зв'язку з вище зазначеним, на основі детального аналізу сфер застосування, можливостей та обмежень таких моделей пропонується застосувати інструментарій гравітаційних моделей для оцінки ефективності торговельного співробітництва України з ЄС.

Рівняння гравітаційної моделі Тінбергена, що описує динаміку зовнішньоторговельного обороту України з ЄС товарами АПК за період 1999 –2015 рр. має такий вигляд:

$$\ln(F_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(M_i) + \beta_2 \ln(M_j) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + \varepsilon_{ij}.$$

Основні результати моделі представлені у табл. 8. Перевірка моделі за основними критеріями показала, що модель є статистично значущою. Коефіцієнт детермінації наближається до 1, тому добре апроксимує дані.

Дана модель дозволяє зробити такі висновки:

Таблиця 8

Основні результати моделі

Показник	Значення
β0	–18,761
β1	1,338
β2	0,127
β3	0,787
R2	0,9555
R	0,9775
F факт.	114,53
F крит. (0,05)	3,01

– при збільшенні ВВП ЄС на 1 дол. США двосторонній товарообіг товарами АПК зросте на 1,338 дол. США;

– при збільшенні ВВП України на 1 дол. США зовнішньоторговельний оборот країн товарами АПК збільшується на 0,127 дол. США;

– при збільшенні ціни на нафту на 1 дол. двосторонній товарообіг товарами АПК зросте на 0,787 дол. США.

Для наочного зображення змодельовано зовнішньоторговельний оборот України та ЄС товарами АПК у 1996 –2015 рр. (рис. 5).

За допомогою гравітаційної моделі спрогнозовано обсяг двосторонньої торгівлі товарами АПК на 2016 –2020 рр. (рис. 6).

Отже, з розрахунків гравітаційних моделей зовнішньоторговельного обороту товарами АПК між Україною та ЄС чітко простежується значний вплив економічного зростання ВВП ЄС. Вплив темпів зростання ВВП України має

Таблиця 7

Основні вихідні дані для побудови гравітаційної моделі 2 для сільськогосподарської продукції (товарні групи з 01 по 24 за УКТ ЗЕД (розділи I – IV)

Рік	ЗТО України –ЄС товарами АПК, млн.дол.США	ВВП ЄС, млн. дол. США	ВВП України, млн. дол. США	Ціни нафти, дол. США/баррель
1996	439,0	9748340	46146	20,5
1997	516,5	9166693	51938	19
1998	531,9	9482905	43374	12,7
1999	453,8	9476802	32706	17,7
2000	526,5	8807159	32375	28,3
2001	859,1	8907736	39309	24,4
2002	1190,1	9716129	43956	25
2003	1571,9	11846291	52010	28,9
2004	2067,3	13683147	67218	38,3
2005	2255,2	14306697	89239	54,40
2006	2844,2	15269348	111885	65,40
2007	3647,1	17663569	148734	72,70
2008	6183,7	19020507	188110	97,70
2009	4236,5	17013493	121552	61,90
2010	4433,4	16946307	141209	79,60
2011	6061,9	18319753	169334	111,00
2012	8073,7	17262975	182592	121,40
2013	8077,4	17970797	188350	108,56
2014	7352,8	18498059	135472	98,90
2015	5870,0	25897283	123279,52	55,27

Джерело: [Офіційний сайт Державного комітету...(2016), UNCTADstat...(2016)]

Рис. 5. Фактичні та змодельовані значення зовнішньоторговельного обороту України та ЄС товарами АПК, млн. дол. США

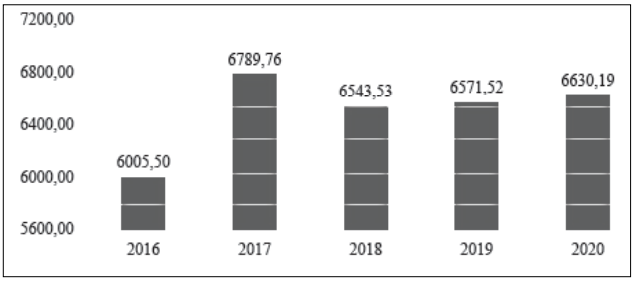


Рис. 6. Прогнозований товарообіг між Україною та ЄС товарами АПК у 2016–2020 рр., млн. дол. США

значно менший вплив, що можна пояснити відмінністю у розмірах економік ЄС та України. Що стосується ціни на нафту, то в цьому випадку вплив є прямим, тобто, зростання ціни на нафту сприяє зростанню товарообороту між країнами, хоча припущенням гравітаційної моделі є протилежний ефект. Цей феномен можна пояснити тим, що країни знаходяться на відносно недалеких відстанях і перевезення є не основною частиною витрат, що, відповідно, і не має такого важливо значення для товарообороту між країнами.

Висновки та обговорення одержаних результатів. Для українського аграрного сектору європейська економічна інтеграція – це шлях до модернізації вітчизняних підприємств, залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності української продукції, отримання фінансових ресурсів для розвитку економіки та покращення якості життя громадян. Однак, укладання вищезгаданої Угоди, не гарантує початок процесу інтеграції України у ЄС, який буде довготривалим, враховуючи проблеми і завдання розвитку українського аграрного сектора. Сировинна спрямованість українського експорту свідчить про низьку платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників й технологічну відсталість галузі. Обмежені можливості щодо закупівлі сучасного обладнання та устаткування, недостатність державної підтримки, поступове скорочення дрібнотоварного сектора внаслідок агрохолдингової корпоратизації та пов'язаного з нею вузькоспеціалізованим виробництвом експортоорієнтованої продукції, повільність інституційних перетворень, неадаптованість до європейської моделі сільського розвитку, ігнорування агроекологічних вимог при веденні сільськогосподарського виробництва – це неповний перелік перешкод за яких імплементація Угоди про ПВЗВТ між Україною та ЄС виявиться серйозним випробуванням.

Головний позитив ПВЗВТ з ЄС для сільськогосподарської торгівлі полягає в частковому усуненні несиметричності умов торгівлі між ЄС та Україною, яка посилилася після вступу України до СОТ. Несиметричність зменшується завдяки: скороченню середньозваженого мита на сільськогосподарську продукцію з 23,8% до 0,3 і на продукцію харчової промисловості з 23,2 до 0,7 та запровадженню тарифних квот з нульовою ставкою в межах квоти для експорту в ЄС завдяки чому товарообіг агропродовольчими товарами вже до 2017 р. зросте на 15%; скасуванню експортних субсидій на сільськогосподарські товари ЄС, що експортуватимуться в Україну; гармонізації стандартів з ЄС, що дозволить полегшити доступ вітчизняної продукції на ринок ЄС; запровадженню механізмів підтримки сільськогосподарських товаровиробників, розробці стратегій та поліпшення планування розвитку галузей на різних ієрархічних рівнях за рахунок модернізація державної аграрної політики відповідно до вимог законодавства ЄС; інтеграції аграрної політики та політики розвитку аграрних регіонів в загальноєвропейську; запровадженню ширших можливостей для співпраці, обміну досвідом та технологіями, передусім у галузі органічного землеробства та біотехнологій; можливості компенсації для України зростання цін на сировину внаслідок скасування вивізних мит за рахунок застосування додаткового збору впродовж 15 років дії Угоди; перспективі модернізації державної аграрної та торговельної політики у відповідності до вимог законодавства ЄС; покращенню бізнес – середовища за рахунок спрощення правил регулювання; дерегуляції в галузі та диверсифікації експортних потоків агропродовольчих товарів; імплементації стратегії ЄС щодо розвитку малих і середніх підприємств та розвиток підприємництва в нішевих галузях (наприклад, ягідне, грибне фермерство); створенню передумов для розвитку вертикальної інтеграції, передусім кластерів (виробничих, переробних, збутових) та обслуговуючих кооперативі; зростанню зайнятості та добробуту місцевих громад за рахунок розвитку сільських територій.

До загроз можна віднести: зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита на сільськогосподарську продукцію з 4,2% в середньому до 0,9, та на готову харчову продукцію з 10,3 до 3,6 протягом 10 років; необхідність додаткового фінансування з державного бюджету та посилення інституційної спромож-

ності відповідних державних органів; зростання цін на сировину внаслідок скасування експортних мит (наприклад, стосовно виробництва соняшникової олії); необхідність зміни назв внаслідок реалізації зобов'язань щодо дотримання географічних зазначень.

Значні ризики пов'язані з високою вартістю адаптації законодавства України у сфері технічного регулювання до законодавства ЄС. Витрати пов'язані не стільки із законодавчим запровадженням відповідних норм, скільки з впровадженням нових технологій у виробництво, закупівлею відповідного устаткування, навчанням персоналу тощо. Досвід постсоціалістичних країн, що стали членами ЄС, показує, що ці процедури фінансувалися переважно за рахунок ЄС, Світового банку та інших міжнародних організацій. Так, під проект модернізації боєнь для худоби в Угорщині Світовий банк виділив 41 млн дол. США, на компонент санітарних і фітосанітарних стандартів у рамках проекту розвитку експорту Польщі було витрачено 71 млн дол. США [Осташко, Т. (2013)]. Загальна вартість витрат на модернізацію виробництва продукції тваринництва та овочівництва за стандартами ЄС оцінюється приблизно у 900 млн євро протягом 10 років імплементації Угоди про асоціацію [Гейць В. (2014)]. В умовах загального економічного спаду та військово-політичного конфлікту з Росією Україні вкрай важко знаходити вільні фінансові ресурси для підтримки та стимулювання відповідних перетворень в експортоорієнтованих галузях.

Крім того, існує загроза обмеження доступу українських товарів на європейські ринки під приводом їх невідповідності європейським стандартам і сертифікатам; звуження сегменту експорту внаслідок вилучення з режиму вільної торгівлі майже 400 товарних позицій, в основному сільськогосподарських товарів, лібералізація торгівлі яким була б для України найбільш вигідною; запровадження з боку ЄС для України дискримінаційної системи тарифних квот на дуже низькому рівні (для більшості видів продукції ці квоти становлять менше 6% від обсягу ринку ЄС із цих видів продукції (зерно, м'ясо тощо); скасування вивізного мита на насіння соняшнику, що може позбавити вітчизняні олієжиркомбінати сировини; збереження в ЄС системи багатомільярдних дотацій аграрного сектора, що робить експорт української продукції в ЄС та в третіх країнах неконкурентоспроможним.

Відповідно до результатів опитування українських підприємств, яке проводив Інститут економічних досліджень та політичних консультацій у травні 2016 року, більш ніж 30% підприємств харчової промисловості вдалося розпочати, або збільшити свій експорт в ЄС після підписання Угоди про ПВЗВТ, однак, основними перешкодами, які не дозволяють повністю скористатись перевагами зони вільної торгілі виробники вважають неспроможність швидко адаптувати продукцію до вимог ЄС (біля 30% опитаних), відсутність партнерів, нестача кредитів та інвестицій (рис. 7). Тому, одним з пріоритетних завдань, що стоять перед урядо є макроекономічна стабільність, більш сильна банківська система та зниження облікової ставки НБУ, що повинно поліпшити доступ компаній до кредитів і сприятиме зростанню інвестицій.

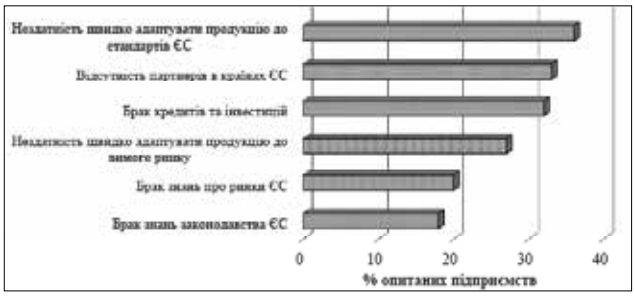


Рис. 7. Перешкоди виходу на ринки ЄС для українських виробників

Джерело: [Чи виграв... (2016)]

Крім того, вдалій імплементації Угоди між Україною та ЄС сприятиме гармонізація ринкових і державних методів регулювання з одночасним приведення вітчизняного законодавства у відповідність до вимог законодавства ЄС у пріоритетних сферах; активізація переговорного процесу стосовно нового формату відносин з питань економіки, зовнішньої торгівлі, регіональної та соціальної політики, галузевого та транскордонного розвитку, охорони довкілля та екологічної безпеки; ефективне застосування методів економічної дипломатії щодо подолання бар'єрів при експорті продукції на європейські ринки в довгостроковій перспективі, передусім створення ефективного механізму консультативної, інформаційної, юридичної та іншої державної підтримки експортерів, залучення іноземних інвестицій, комерціалізації проектів.

Механізму реалізації потенціалу зони вільної торгівлі між Україною та ЄС сприятиме формування конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників відносно трьох основних видів: ринкової, ресурсної та інституціональної. Проте в сучасних умовах в аграрному секторі економіки вони мають базуватись на концепції багатофункціонального розвитку сільського господарства та адаптації АПК до роботи в умовах спільного європейського ринку, що дозволяє враховувати організаційно-економічні, інституціонально-управлінські, соціально-фахові, природно-екологічні резерви і здатності кожної конкретної сільськогосподарської галузі, які реалізуються у товарних відносинах суб'єктів господарювання на агропродовольчому ринку.

З метою мінімізації ризиків для аграрного сектору від створення ПВЗВТ між Україною та ЄС і вдосконалення засад політики євроінтеграції доцільно активізувати роботу над Програмою

адаптації АПК до роботи в умовах спільного європейського ринку та Спільної аграрної політики, що сприятиме формуванню/коригуванню та реалізації аграрної та торговельної політики України, синхронізуючи національні реформи та євроінтеграцію, а також забезпечить підвищення інвестиційної привабливості сільського господарсьва. Україною вже забезпечено імплементацію положень Угоди в частині адміністрування походження товарів та тарифних регуляторів, зокрема забезпечено впровадження нормативно-правової бази та програмно-інформаційних комплексів, визначено місця видачі сертифікатів, які максимально наближені до потенційних експортерів/виробників, запроваджено механізм уповноваженого (схваленого) експортера при визначенні походження товарів, який забезпечує застосування спрощеного інструменту підтвердження українського походження при поставках товарів до країн ЄС.

В умовах глобалізації всі сектори національних економік стають взаємозалежними, взаємообумовлюючими і комплементарними, а місце і роль держави у світовій економіці визначається кількістю експортоспроможних галузей та обсягом і вартістю екологобезпечної стандартизованої продукції. Пріоритетним завданням держави стає формування і підтримка стратегічних експортоутворюючих галузей, здатних створювати глобальні продукти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гейць В. 2014. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України. Київ: «Інститут економіки. та прогнозування. НАН України».
2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі. 1994. PhilSci archive. http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_264. Accessed 27 July 2016.
3. Доповнення до Додатку I –A до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами – членами, з іншої сторони PhilSci archive. http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/Annex_I-A_to_Agreement.pdf. Accessed 27 July 2016.
4. Бураківський, І., Мовчан В. 2014. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. Київ: Інститут економічних досліджень і політичних консультацій.
5. Захарова, О. 2014 Особливості застосування гравітаційних моделей в аналізі міжнародного торговельного співробітництва. Вісник маріупольського державного університету. Економіка 8:145 –151.
6. Демчак, І., Митченко, О., Майданюк, О. 2016. Зовнішня торгівля України товарами АПК з країнами ЄС. Київ: НДІ „Украгропромпродуктивність".
7. Фризоренко А. 2016. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України.
8. Кваша С. 2014. Підписання Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом: виклики і перспективи. PhilSci archive. fem.sumdu.edu.ua/.../presentation_2014_last.p. PhilSci archive. Accessed 29 July 2016.
9. Клименко, І. 2014. Ризики європейського інтеграційного проекту: виклики та можливості для України. PhilSci archive. http://www.niss.gov.ua/articles/1003/. Accessed 05 August 2016.
10. Костенко Н. 2012. Методологія дослідження та визначення геоекономічних пріоритетів країнами в процесі регіональної інтеграції. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму 1(5): 157–166.
11. Мельник, Т., Головачова О. 2015. Регуляторна зовнішньоекономічна політика у сфері АПК: вітчизняний і зарубіжний досвід. Economic Annals-XXI 3-4(2): 12-16.
12. Невичерпні. Як українські експортери використовували європейські квоти. PhilSci archive. http://pobedit.com.ua/prom-news/1035. Accessed 05 August 2016.
13. Осташко Т. Ринки сільськогосподарських товарів під впливом очікуваних змін торговельних режимів. 2013. PhilSci archive. http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2013_3_9. Accessed 12 August 2016.
14. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. PhilSci archive. http://www.ukrstat.gov.ua/ Accessed 23 August 2016.
15. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України PhilSci archive. http://sfs.gov.ua/ Accessed 23 August 2016.
16. Офіційний сайт Європейської Комісії. PhilSci archive. http://www.eur-lex.europa.eu. Accessed 28 August 2016.
17. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. PhilSci archive. http://minagro.gov.ua. Accessed 23 August 2016.
18. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. PhilSci archive. http://www.me.gov.ua. Accessed 27 August 2016.
19. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу (EUROSTAT). PhilSci archive. http://epp.enrostat.ec.ешора.euportal/pagepoital/ eurostat/home/. Accessed 23 August 2016.
20. Про Митний тариф України: Закон України. 2014. Відомості Верховної Ради України 20-21:740.
21. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: закон України. 2008. Відомості Верховної Ради України 23: 213.
22. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським [...]: Закон України. 2014. PhilSci archive. http://zakonO.rada.gov.ua/laws/ show/1678-vii. Accessed 23 August 2016.
23. Проект "Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі з Європейським Союзом: переваги та недоліки для українського суспільства", спільний проект КНТЕУ та ЄС, (свідоцтво №562453-EPP-1-2015-1-UA-EPPJMO-MODULE, 13.06-17.06.2016).
24. Риженков М., Галько, С., Мовчан, В., Радеке, Й. 2013. Вплив поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ між ЄС та Україною на торгівлю сільськогосподарськими товарами. Консультативна робота APD/PP/01/2013.
25. Сторожчук, В. Реалізація тарифного регулювання в межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. 2016. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка" 1: 88-97.
26. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. PhilSci archive. http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association. Accessed 23 August 2016.
27. Чи виграв український бізнес від створення ПВЗВТ з ЄС? PhilSci archive. http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=5358. Accessed 23 August 2016.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 001.38:338.432

Андрющенко А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва

НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

SCIENTIFIC PROVISION OF THE AGRICULTURAL PRODUCTION DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан та особливості наукового забезпечення аграрного виробництва в Україні. Проаналізовано динаміку наявної кількості організацій та установ, що виконують наукові та науково-технічні роботи в галузі сільськогосподарських наук, а також кадрове забезпечення аграрної науки. Розглянуто структуру фінансування наукової діяльності в розрізі джерел на напрямів. Вивчено результативність функціонування наукових установ та організацій. Виявлено невідповідність структури отриманих результатів інноваційним потребам аграрних товаровиробників. Надано пропозиції щодо можливих напрямів розвитку аграрної науки та подолання наявних проблем.

Ключові слова: наукове забезпечення, наукова діяльність, аграрний сектор, наукові та науково-технічні роботи, інноваційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современное состояние и особенности научного обеспечения аграрного производства в Украине. Проанализированы динамика имеющегося количества организаций и учреждений, выполняющих научные и научно-технические работы в области сельскохозяйственных наук, а также кадровое обеспечение аграрной науки. Рассмотрена структура финансирования научной деятельности по источникам и направлениям. Изучена результативность функционирования научных учреждений и организаций. Выявлено несоответствие структуры полученных результатов инновационным потребностям аграрных товаропроизводителей. Предложены возможные пути развития аграрной науки и преодоления существующих проблем.

Ключевые слова: научное обеспечение, научная деятельность, аграрный сектор, научные и научно-технические работы, инновационное развитие.

ANNOTATION

The article studies the current state and peculiarities of scientific support of the agricultural production in Ukraine. The dynamics of organizations and institutions that perform scientific and technical work in the field of agricultural sciences, as well as human resourcing of the agricultural science are analyzed. The financing structure of the scientific activity in terms of sources and directions is considered. The effectiveness of operating scientific institutions and organizations is studied. The discrepancy between obtained results and innovative needs of agricultural producers is found.

Keywords: scientific support, scientific activity, agricultural sector, scientific and technical work, innovative development.

Постановка проблеми. Реалізація моделі інноваційного розвитку аграрно-промислового виробництва є невід'ємною вимогою нинішнього часу. Посилення конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції в умовах подальшого поглиблення інтеграційних відносин вимагає переходу на новий щабель розвитку, що стає можливим лише у разі зміщення акцентів у бік економічного зростання галузі на основі використання нових знань.

Генерування таких знань, створення на їх основі нових продуктів для інноваційного розвитку аграрного сектору економіки потребують відповідного наукового забезпечення. Сільськогосподарська наука України володіє значним кадровим потенціалом, унікальними банками генетичних ресурсів рослин, тварин, штамів мікроорганізмів та значними матеріальними активами, окремі наукові школи є частиною міжнародної наукової спільноти. Однак невідповідність між здійснюваними науковими дослідженнями та реальними потребами АПК, що в умовах недостатнього державного фінансування ускладнює залучення приватного капіталу у цю сферу, відсутність у науковців матеріальних стимулів створення нових розробок та проведення досліджень, застаріла матеріально-технічна база стримують повноцінну реалізацію науково-інноваційного потенціалу аграрної науки. У даному контексті значний інтерес становить вивчення сучасного стану наукового забезпечення аграрної галузі, динаміки фінансового забезпечення та результативності функціонування наукових установ та організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процесам наукового забезпечення інноваційного розвитку аграрної науки присвятили свої праці М.Д. Безуглий, В.В. Зіновчук, Л.І. Курило [1], М.Ф. Кропивко, П.Т. Саблук [2], В.С. Шебанін, О.Г. Шпикуляк [3] та ін., які зосереджують свою увагу на вивченні ролі та місця наукового забезпечення в розвитку аграрної сфери, на дослідженні зв'язку різних аспектів наукового забезпечення з інноваційною активністю, на визначенні перспектив та розробленні засад його подальшого розвитку.

В умовах загострення проблеми неефективного використання наявних ресурсів та зрос-

таючої необхідності посилення конкурентних переваг аграрних товаровиробників на основі здобутків аграрної науки виникає потреба у подальшому дослідженні даного питання.

Мета статті полягає у вивченні стану та особливостей наукового забезпечення аграрного сектору економіки України, співставленні структури результатів наукової діяльності та реальних запитів аграрних підприємств, наданні пропозицій щодо можливих напрямів розвитку аграрної науки та подолання наявних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукове обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку аграрного виробництва, продукування знань та інновацій у сфері сільського господарства є обов'язковою умовою та підґрунтям для реформування та повноцінного розвитку галузі. Розвиток наукового забезпечення аграрного виробництва характеризується: по-перше, наявністю наукового потенціалу, що визначається кількістю наукових установ у галузі та їх структурою, кадровим складом, законодавчим забезпеченням, достатністю фінансування фундаментальних та прикладних досліджень у галузі; по-друге, рівнем та ефективністю впровадження результатів наукових досліджень у виробництво, ступенем їх комерціалізації.

В Україні функцію наукового забезпечення розвитку аграрного виробництва покладено на Національну академію аграрних наук, яка структурно розділена на шість галузевих відділень: землеробства, меліорації та механізації; рослинництва; зоотехнії; ветеринарної медицини; аграрної економіки і продовольства; наукового забезпечення інноваційного розвитку. У прямому підпорядкуванні Академії перебуває 86 наукових установ, із них 11 національних наукових центрів, 41 інститут, 3 державні обласні і 4 галузеві дослідні станції. Експериментальна база НААН охоплює 152 дослідних господарства, 12,8 тис. працюючих, 465,3 тис. га сільськогосподарських угідь. У кожній області діють регіональні центри наукового забезпечення АПВ, основними функціями яких є прискорення інноваційних процесів шляхом об'єднання зусиль наукових, освітніх установ, виробничих структур аграрного профілю регіонів щодо застосування досягнень аграрної науки на виробництві, трансферу інновацій агроформуванням різних форм господарювання, вдосконалення взаємодії з науково-методичними центрами та провідними галузевими науковими установами НААНУ, науково-консультаційного та інформаційного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, розповсюдження передового досвіду та підвищення рівня їх знань [4]. Окрім зазначеного, наукова діяльність у сфері сільського господарства провадиться в навчально-дослідних центрах при ВНЗ, технополісах, технопарках тощо. Чисельність таких установ та організацій щорічно скорочується (за останнє десятиліття майже на 30%), відповідно, зменшується кількість працівників у цій сфері (табл. 1).

За останні десять років чисельність працівників наукових організацій скоротилася в 1,9 разу, що в умовах зростаючих потреб у наукоємній продукції призводить до збільшення навантаження та погіршення якості виконання наукових досліджень. На тлі загального скорочення кількості наукових кадрів спостерігається переважання частки працівників старшого віку, зокрема докторів наук у сфері сільського господарства у віці понад 60 років у 2015 р. налічувалося 145 осіб, у найбільш продуктивному віці (30–50 років) – лише 40 [10, с. 38]. Це ставить під загрозу майбутнє кадрове забезпечення аграрної науки.

Повноцінне функціонування та реалізація наукового потенціалу аграрної науки, успішна комерціалізація інноваційних продуктів як результат наукової діяльності неможливі без відповідного фінансового забезпечення. Світовий досвід говорить, що наука повністю може реалізувати свої функції лише за умови, коли сума витрат на науку перевищує 0,9% ВВП. Середньосвітовий показник наукоємності ВВП становить 1,9%, у розвинутих країнах він досягає 5% [11]. За даними Євростату, частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становила 2,01% [10]. У 2014 р. частка витрат на науково-технічну сферу в Україні становила 0,27% ВВП, це найнижчий показник фінансування науки за весь час незалежності країни [12], у 2015 р. – 0,39% ВВП. Такі ж тенденції характерні й для сфери сільськогосподарських наук.

Таблиця 1

Динаміка кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи в галузі сільськогосподарських наук, та чисельності наукових кадрів

Показник	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2005, %
Чисельність організацій, од.	185	168	161	151	135	127	132	71,4
з них організації НААНУ	127	119	114	93	86	86	85	66,9
Чисельність працівників наукових організацій, осіб	14999	12540	10479	9951	9779	8866	8039	53,6
з них: мають науковий ступінь	н.д.	1886	1886	1698	8230	1639	1648	-
працівники НААНУ	14220	12434	9887	9075	8934	7853	7319	51,5

Джерело: складено автором за даними [5–10]

Оскільки наукові установи й організації перебувають виключно в державній власності, близько 70–75% витрат на їх функціонування здійснюються за рахунок державного бюджету (рис. 1).

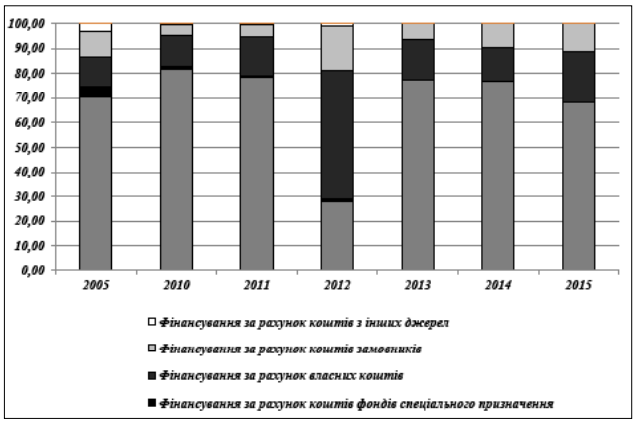


Рис. 1. Структура витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі сільськогосподарських наук за джерелами фінансування, %

Джерело: розроблено автором за даними [5–10]

Загальний обсяг отриманих коштів з усіх джерел за останні 10 років зменшився на 53% (за значного рівня інфляції), обсяги отриманих коштів не перевищують 50% від потреби, тоді як доведено, що у разі збільшення фінансування наукових та науково-технічних робіт в аграрній сфері дає змогу додатково отримати 125 грн. валової доданої вартості в галузі [13, с. 51]. Така ситуація призводить до того, що розпочате раніше виконання стратегічних програм наукових досліджень не можна завершити, тому вкладені в попередні роки кошти не дають позитивного ефекту. У державі відсутній механізм оцінювання ефективності використання засобів, що вкладаються в наукову сферу, а це, своєю чергою, не дає змогу сконцентрувати ресурси на найбільш результативних напрямах.

Переважна частка витрат на наукові та науково-технічні роботи (близько 45%) спрямовується на здійснення прикладних досліджень, тобто розроблення нових видів техніки, засобів захисту рослин, сортів і гібридів сільськогосподарських культур, технологій і технологічних прийомів, методичних рекомендацій та ін. (рис. 2).

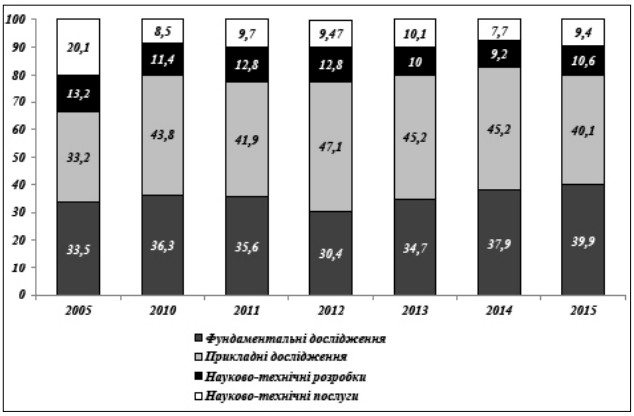


Рис. 2. Структура витрат на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій за видами робіт, %

Джерело: розроблено автором за даними [5–10]

Видатки на фундаментальні дослідження, пов'язані з розробленням концепцій і стратегій розвитку, теорій та методів, технологій, математичних моделей, баз даних займають у структурі загального обсягу витрат близько 35–40%.

Незважаючи на недофінансування наукових досліджень, скорочення кількості організацій, що займаються науковими дослідженнями в аграрній сфері, та зниження кадрового потенціалу, незацікавленість учених через низьку оплату праці, в останні декілька років спостерігається поступове підвищення результативності їхньої діяльності, хоча порівняно з 2005 р. вона все ж залишається низькою. За десятирічний період загальна кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт скоротилася на 39%, у розрізі видів робіт збільшення їх кількості спостерігається лише в частині сортів рослин, порід тварин, методів та теорій. Даними видами робіт і представлена переважна кількість результатів наукових розробок у галузі сільського господарства (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт у галузі сільського господарства, од.

Показник	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2005, %
Всього виконано робіт	9172	3876	3964	4379	5066	6055	5632	61,4
із них: – виробів	248	292	333	224	311	187	175	70,6
у т. ч. техніки	212	53	40	99	150	109	19	9,0
– технологій	863	936	847	734	773	600	526	61,0
у т. ч. ресурсозберігаючих	466	576	487	384	379	298	291	62,4
– матеріалів	80	111	135	71	49	34	23	28,8
– сортів рослин та порід тварин	663	592	518	471	703	2123	2307	348,0
– методів, теорій	422	767	853	822	946	1354	764	181,0
– інше	6896	1178	1278	2057	2284	1757	1837	26,6

Джерело: розроблено автором за даними [5–10]

Такі тенденції пояснюються тим, що внаслідок довготривалості етапів розроблення й апробації фундаментальних новацій результати наукових досягнень у селекції сільськогосподарських культур дають максимальну віддачу через 15–20 років від початку фінансування кожного окремого напряму наукової роботи, а в селекції порід тварин – 20–30 і більше років [14, с. 7]. Високої результативності наукової діяльності в першому десятилітті цього століття було досягнуто саме завдяки активному державному фінансуванню науки в 1970–1980-х роках.

Динаміка кількості виконаних наукових та науково-дослідних робіт у бік збільшення пояснюється тим, що в умовах скорочення бюджетних видатків посилюються спроби залучити кошти з інших джерел. Про це свідчить тенденція до зростання участі сторонніх організацій у фінансуванні наукових досліджень, зокрема й іноземних замовників. Така ситуація призводить до того, що велика частина наукових кадрів витрачає свій потенціал в інтересах зарубіжних суб'єктів, інвестуючи інтелектуальний капітал в економіку інших країн. Окрім того, наукові установи змушені активізувати діяльність із комерціалізації своїх розробок, просувати результати наукової діяльності на ринок, укладати угоди на реалізацію наукоємної продукції.

Діяльність же тих наукових установ, які майже абсолютно залежать від фінансування з державного бюджету, характеризується зниженням результативності. Так, у результаті виконання фахівцями НААНУ фундаментальних і прикладних наукових досліджень у 2010 р. було завершено 1 281 фундаментальну та 1 309 прикладних науково-дослідних розробок [15], у 2014 р. – 933 фундаментальних і 940 прикладних розробок у сфері сільськогосподарських наук, створених за рахунок коштів загального фонду державного бюджету; у 2015 р. планувалося завершити відповідно 799 і 753 розробки [16].

Ефективність наукової діяльності в галузі сільського господарства характеризується також кількістю заявок на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності, а також кількість отриманих патентів у Державному департаменті інтелектуальної власності України (рис. 3).

Рис. 3. Кількість заявок на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у галузі сільського господарства, од.

Джерело: розроблено автором за даними [5–10]

Серед отриманих у 2015 р. охоронних документів переважну частку становлять патенти на сорти рослин – 42,3%, однак дослідження напрямів упровадження інновацій у практичну діяльність аграрних підприємств свідчить про деяку невідповідність структури отриманих результатів інноваційним потребам. Так, у загальній кількості реалізованих сільськогосподарськими товаровиробниками за останні п'ять років проектів із упровадження інноваційних технологій 68% припадає на виробничі технології, тобто нові технології обробітку ґрунту, нові методи застосування добрив та засобів захисту рослин, індустріальні технології в тваринництві, науково обґрунтовані системи землеробства і тваринництва, а також ресурсозберігаючі технології. Майже 20% інноваційних проектів – це організаційно-управлінські інновації, що стосуються розвитку кооперації і формування інтегрованих структур в АПК, упровадження нових форм технічного обслуговування і забезпечення ресурсами, форм організації і мотивації праці. Решта 12% – це способи вирощування нових сортів рослин та нові технології розведення тварин і вирощування екологічно безпечної продукції [17, с. 114]. Тому під час обґрунтування пріоритетних напрямів наукової та інноваційної діяльності в аграрній сфері варто враховувати зацікавленість споживачів у впровадженні конкретних наукових розробок.

Висновки. Виходячи з результатів дослідження, можна зробити висновок, що значний потенціал аграрної науки використовується недостатньою мірою і поступово втрачається. Ця надзвичайно важлива складова частина інфраструктури аграрного ринку є основою для інноваційного розвитку агропромислового виробництва та забезпечення його конкурентоспроможності в умовах зростаючих вимог та посилення конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції.

Вирішення проблеми забезпечення наукомісткого інноваційного розвитку аграрного виробництва значною мірою знаходиться в площині формування державної політики, спрямованої на достатнє фінансування науково-дослідних організацій, створення сприятливих умов для діяльності наукових кадрів, орієнтацію на ефективне впровадження наукових розробок у сільськогосподарське виробництво, забезпечення відповідності системи наукового забезпечення новим ринковим умовам. В умовах хронічного дефіциту коштів слід уникати нераціонального їх розпорошення по багатьох наукових закладах, що призводить до недофінансування і неефективного використання ресурсів, та переорієнтовуватись на реалізацію найбільш пріоритетних напрямів, таких, наприклад, як використання інтелектуальних систем в аграрному виробництві.

Необхідно подолати автономізованість науки та аграрного бізнесу, що перешкоджає формуванню системи комерціалізації наукових розро-

бок, урахуванню запитів аграрних підприємств під час обґрунтування пріоритетних напрямів продукування знань та інновацій у сфері сільського господарства. Інтеграція науки, освіти та суб'єктів виробничої сфери зможе надати останнім доступ до сучасних знань, а закладам науки й освіти – до ресурсів, що дасть змогу реалізувати найбільш пріоритетні і затребувані проекти і програми.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні підходів до формування й реалізації механізмів збереження та зростання потенціалу аграрної науки, стимулювання високопродуктивної праці науковців, розвитку їх інтелектуального потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курило Л.І. Організаційна складова реформування аграрної науки і освіти / Л.І. Курило // Вісн. Сумського нац. аграр. ун-ту. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – С. 218–221.
2. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : [монографія] / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
3. Шпикуляк О.Г. Наукове забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери / О.Г. Шпикуляк, М.І. Грицаєнко // Бізнес-Інформ. – 2016. – № 4. – С. 143–149.
4. Офіційний веб-сайт Національної академії аграрних наук України [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://naas.gov.ua.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році. Статистичний збірник / Відп. за випуск І.В. Калачова. – К., 2011. – 282 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році. Статистичний збірник / Відп. за випуск І.В. Калачова. – К., 2012. – 305 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник / Відп. за випуск І.В. Калачова. – К., 2013. – 287 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний збірник / Відп. за вип. І.В. Калачова. – К., 2014. – 288 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний збірник / Відп. за випуск О.О. Кармазіна. – К., 2015. – 255 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2015 році. Статистичний збірник / Відп. за випуск О.О. Кармазіна. – К., 2016. – 257 с.
11. Інформаційні матеріали для слухання з питання «Про стан та законодавче забезпечення фінансування наукової і науково-технічної діяльності». Додаток до Листа Держінформнауки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. kno.rada.gov.ua/komosviti ; http://www.niss.gov.ua/document?id.
12. Постанова Верховної Ради України від 11 лютого 2015 року № 182-VIII «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/182-19.
13. Єрємєєва А.В. Вплив інтелектуального капіталу аграрної науки на ефективність аграрного сектору України / А.В. Єрємєєва // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 1(5). – С. 49–52.
14. Міщенко І.М. Інноваційна діяльність у сільському господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.02 / І.М. Міщенко. – Київ, 2005. – 20 с.
15. Аналітична довідка до Звіту про використання коштів Державного бюджету України Національною академією аграрних наук України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/news/news_33570.html.
16. Аналітична довідка до Звіту про використання коштів Державного бюджету України Національною академією аграрних наук України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naas.gov.ua/upload/iblock/627/ZvitNAANU-2014%20(1).doc.
17. Савицький Е.Е. Інноваційні технології в аграрній сфері: сутність, класифікація та українські реалії / Е.Е. Савицький // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 110–115.

УДК 339.138

Багорка М.О.
кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

BASIS OF STRATEGIC PLANNING MARKETING STRATEGY GREENING OF AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ
У статті визначено сутність стратегічного планування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва, її завдання, принципи та етапи проведення. Досліджено проблеми практичного застосування системи стратегічного планування в галузі аграрного виробництва.
Ключові слова: стратегічне планування, маркетингові стратегії, екологізація, аграрне виробництво, стратегічний аналіз, маркетинг-мікс.

АННОТАЦИЯ
В статье определены сущность стратегического планирования маркетинговой стратегии экологизации аграрного производства, ее задачи, принципы и этапы проведения. Исследованы проблемы практического применения системы стратегического планирования в отрасли аграрного производства.
Ключевые слова: стратегическое планирование, маркетинговые стратегии, экологизация, аграрное производство, стратегический анализ, маркетинг-микс.

ANNOTATION
In the article the essence of strategic planning marketing strategy for greening of agriculture, its objectives, principles and stages of implementation. Investigating the practical application of strategic planning in the field of agriculture.
Keywords: strategic planning, marketing strategy, greening, agricultural production, strategic analysis, marketing mix.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших стратегічних завдань аграрної політики України є поступовий перехід аграрного виробництва на інноваційний тип розвитку для забезпечення конкурентоздатності галузі. При цьому основні стратегічні напрями організації виробничих відносин в аграрній галузі мають базуватися на раціональному використанні природних ресурсів і формуванні системи управління відносинами у виробництві.

Проблеми підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі можуть бути вирішені за допомогою ефективних маркетингових стратегій, які сприятимуть адаптації аграрної галузі до нових економічних умов і можуть стати рушійною силою економічного зростання [1, с. 12–15].

Об'єктивна необхідність формування маркетингової стратегії екологізації в аграрному виробництві пов'язана з нагальною потребою становлення стабільного ринку продовольства, забезпеченням населення якісними продуктами харчування й ефективним функціонуванням аграрної сфери економіки. Саме маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва здатна забезпечити високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень аграрного виробництва в Україні.

Під час формування і координації маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва використовується послідовний процес маркетингового стратегічного планування. Стратегічне планування є однією з основних функцій стратегічного управління й являє собою процес прийняття управлінських рішень щодо стратегічного передбачення (формування стратегій), розподілу ресурсів, адаптації галузі до динамічних змін зовнішнього середовища [2].

Проблема формування та застосування ефективних маркетингових стратегій, особливо в системі взаємодії основних елементів оперативного та стратегічного маркетингу, потребує постійного уточненого аналізу, узгодження, вивчення і нових розробок, що робить тему дослідження актуальною і практично значущою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам стратегічного маркетингового планування діяльності підприємств та формування відповідної маркетингової стратегії у зарубіжній теорії і практиці приділяється значна увага, про що свідчать праці Р. Акоффа, І. Ансоффа, Г. Асселя, Дж. Бредли, Дж. Вествуда, М. Портера, Ф. Котлера, Ф. Тейлора, А. Файоля, Р. Хаммера. Однак їх наукові розробки недостатньо враховують особливості української економіки.

Питанням розвитку маркетингу в аграрній сфері та його планування й організаційного забезпечення присвячено праці вітчизняних і зарубіжних дослідників: П. Борщевського, О. Варченко, В. Писаренко, П. Саблука, М. Сахацького, І. Соловйова, О. Шпикуляка та ін. Водночас багато питань залишаються нерозкритими і потребують поглибленого розроблення теоретичних і методологічних аспектів щодо визначення місця і ролі маркетингу для прийняття стратегічно важливих управлінських рішень.

Нові умови господарювання змінюють застаріле стереотипне відношення до планування як до процесу, що повністю керований державними установами. На перший план виходить необхідність нового розуміння планування, визначення розвитку підприємства, формування його стій-

кого становища на ринку завдяки виробництву конкурентоздатної, якісної та необхідної споживачам продукції.

Мета статті полягає у визначенні сутності стратегічного планування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва, виділенні основних принципів та етапів його проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес стратегічного планування посідає центральне місце в системі стратегічного управління [3, с. 137–139].

Основним завданням стратегічного планування маркетингової стратегії екологізації в аграрному виробництві є створення взаємозв'язку з потенційними можливостями галузі та вимогами навколишнього середовища [4, с. 160–162]. Усі аграрні підприємства стикаються з дією так званого маркетингового середовища, яке може бути як внутрішнім, так і зовнішнім. Тенденції екологічного розвитку аграрних підприємств супроводжуються посиленням нестабільності факторів макро- і мікросередовища, які динамічно змінюються.

Стратегічне планування – це систематизовані та більш-менш формалізовані зусилля, спрямовані на розроблення та організацію виконання стратегічних планів, проектів і програм [5, с. 115–119]. Своєю чергою, розроблення планів як специфічний вид діяльності – це послідовний процес, що складається з кількох взаємопов'язаних етапів:

– установлення цілей;

– визначення стратегій («стратегічного набору») та заходів щодо їх реалізації;

– передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення її в планах, проектах і програмах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій;

– організація виконання планових завдань;

– облік, контроль та аналіз їх виконання.

Стратегічне планування – це планування від майбутнього до теперішнього виходячи з глобальних ідей і поставлених цілей підприємства. Стратегія не функція часу, а функція поставленої мети розвитку, специфічний, орієнтований на майбутнє напрям розвитку [6, с. 65–67].

Основні принципи стратегічного маркетингового планування:

– ефективності і соціальної орієнтованості, який включає, з одного боку, перевищення результатів, передбачених плануванням над витратами, потрібними для його здійснення, з іншого – розв'язання не лише суто виробничих проблем, а й суспільних проблем;

– кількісної та якісної визначеності: планування має дати певні орієнтири, які відіграватимуть роль контрольних точок, але не можна процес планування звести лише до розрахунків показників, забуваючи про сутність процесів, які потрібно здійснити;

– довгостроковості заходів: орієнтація на розв'язання складних проблем, які існуватимуть у довгостроковій перспективі, неможливість усунення їх одномоментним способом спонукає до обґрунтованих, послідовних, складних заходів [7, с. 125–127].

Рис. 1. Процес стратегічного маркетингового планування

Предметом стратегічного планування є вирішення питань про те, які продукти (стратегічні простори) повинні бути освоєні та в який спосіб це можна зробити.

Крім того, на відміну від довготермінового планування, де майбутнє може бути передбачене шляхом екстраполяції тенденцій зростання, що склалися, у стратегічному плануванні, котре застосовується в умовах більш високої нестабільності зовнішнього середовища, крім екстраполяції здійснюється розгорнений стратегічний аналіз із застосуванням методу «розривів між цілями й результатами, що досягаються», який проводиться за такими напрямами:

а) аналіз перспектив зростання шляхом виявлення майбутніх тенденцій, небезпек і шансів;

б) аналіз позицій у конкурентній боротьбі, завданням якого є визначення можливостей підвищення

результатів роботи за рахунок посилення конкуренції;

в) порівняльний аналіз перспектив за різних стратегій діяльності та встановлення пріоритетів у розподілі ресурсів між різними видами діяльності;

г) аналіз шляхів диверсифікації, завданням якого є оцінка недоліків наявного набору видів діяльності й визначення нових видів.

Визначення періоду реалізації стратегічного плану залежить від конкретних умов.

Стратегічне планування у маркетинговій діяльності – це процес вироблення системної сукупності наукових підходів і рішень у вигляді господарської політики на довгостроковий період із визначенням цілей, пріоритетів, якісних, кількісних і часових характеристик, конкретних виконавців та необхідних ресурсів [1, с. 12–14].

Процес стратегічного планування маркетингової стратегії представлений на рис. 1.

Планування маркетингу охоплює всі рішення, які повинні бути здійснені для досягнення цілей підприємства завдяки реалізації цілей маркетингу, а також засоби і шляхи їх здійснення.

Конкретними результатами і змістом стратегічного планування стосовно маркетингової діяльності мають бути:

1) концепція маркетингової діяльності на відповідний період;

2) маркетингова стратегія;

3) маркетингова програма.

Слід також визначити основні переваги стратегічного планування маркетингових стратегій, до яких можна віднести такі.

По-перше, цей вид планування надає можливість пов'язувати поточні рішення щодо поліпшення маркетингової діяльності з майбутніми результатами, а стратегічне осмислення пріоритетів і заходів з їх реалізації з прогнозуванням їх наслідків.

По-друге, використання стратегічного планування орієнтує на пошук альтернативних варіантів досягнення визначених цілей у межах наявних ресурсів і політичних, економічних та організаційних обмежень.

По-третє, стратегічне планування дає змогу визначати можливості подальшого розвитку галузі та загрози функціонуванню підприємств.

По-четверте, стратегічне планування робить можливим розподіляти відповідальність між різними рівнями управління, а також по різних його підрозділах, між поточною та перспективною діяльністю.

По-п'яте, стратегічне планування отримує синергічний ефект, який виникає завдяки системному поєднанню чинників впливу (посилення позитивних та послаблення негативних), принципів, організаційних форм, методів, наукових підходів, економічних та правових механізмів, що мають забезпечувати реалізацію намічених цілей.

Головні проблеми практичного застосування системи стратегічного планування такі:

- відсутність необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень та розроблення стратегічних планів; як наслідок, спостерігається низький рівень обґрунтованості планових документів;
- відсутність альтернативних планів;
- недостатнє використання науково-методичного арсеналу планування, сценаріїв і методів ситуаційного планування (застосування моделі типу «що буде, якщо...») тощо;
- слабо розвинена система поточного аналізу, контролю та коригування стратегічних планів;
- догматична гіперболізація значення цифрових показників;
- недосконала система стимулювання працівників, які беруть участь у розробленні та виконанні стратегічних заходів;
- недостатній рівень організаційного, соціально-психологічного та фінансового забезпечення стратегічного планування [8, с. 99–102].

Дослідження переваг і недоліків стратегічного планування є основою для подальшого його вдосконалення.

Узагальнена модель стратегічного планування маркетингу (рис. 2) дає змогу виокремити основні взаємопов'язані етапи.

В основі розроблення стратегічного плану лежить стратегічний аналіз як спосіб реаліза-

Рис. 2. Модель стратегічного планування маркетингових стратегій

ції системного та ситуаційного підходів у процесі вивчення різних факторів впливу на процес стратегічного маркетингового планування. Його основне завдання полягає у змістовному і формальному описі об'єкта дослідження, виявленні особливостей, закономірностей і тенденцій його розвитку.

За його допомогою можливо провести оцінку ситуації та можливостей підприємства.

Базове значення маркетингового стратегічного аналізу в процесі стратегічного планування взагалі та маркетингового стратегічного планування зокрема пояснюється тим, що він: зменшує невизначеність під час прийняття стратегічних рішень; дає змогу виявити зміни зовнішнього середовища і гнучко до них пристосуватися шляхом використання ринкових можливостей та упередження негативного впливу ринкових загроз; є основою для розроблення ефективної маркетингової стратегії; допомагає визначити сильні та слабкі сторони підприємства, що є підставою для визначення та підвищення його конкурентоспроможності та посилення ринкової стратегічної позиції; дає змогу сформувати конкурентні переваги.

Ігнорування маркетингового стратегічного аналізу призводить до прийняття необґрунтованих стратегічних рішень, застосування стратегії пасивного реагування на ринкові зміни і до ринкової вразливості.

У цілому маркетингова програма стратегії екологізації має:

1) відповідати завданням виробленої стратегії цільових сегментів ринку, для яких вона розроблялася;

2) відображати ситуацію на ринку і позицію підприємств галузі, які були визначені в ході аналізу;

3) обслуговувати основні потреби покупців, підкреслювати всі наявні відмінні переваги і змінювати сприйняття покупців відносно товарів у позитивний для підприємств бік [7, с. 125–128].

Для розроблення маркетингової програми, по-перше, визначається рівень витрат, який дасть змогу досягти намічених маркетингових цілей. Зазвичай розмір маркетингового бюджету встановлюється як певний відсоток від планового обсягу продажів. Якщо підприємство розраховує збільшити свою частку ринку, слід передбачити збільшення фінансових ресурсів на маркетингові заходи. Після цього підприємство повинно розподілити загальний маркетинговий бюджет по складниках маркетинг-міксу [9, с. 70–72].

По-друге, програму складають по кожному з елементів комплексу маркетинг-міксу, які добирають для кожного продукту підприємства. Західній практиці відомі десятки засобів та інструментів маркетинг-міксу, які можуть закладатися в маркетингові програми.

Основні складники маркетинг-міксу, які використовуються в процесі розроблення маркетингових програм такі: продукт (номенклатура, якість, дизайн, торгова марка, упаковка, гарантії, обслуговування); розподіл (канали розподілу, охоплення ринків, асортимент, розміщення, управління запасами, транспортування); ціна (гуртові та роздрібні ціни, знижки, періодичність платежів, умови кредиту); просування (стимулювання збуту, реклама, служба збуту, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг).

Оптимальний маркетинг-мікс являє собою таку комбінацію маркетингових інструментів, завдяки якій забезпечується досягнення поставлених цілей за раціонального витрачання наявних засобів бюджету маркетингу. Під час формування маркетингової стратегії екологізації кожен інструмент маркетинг-міксу має екологічну спрямованість і залежить від різних факторів [8, с. 99–102].

Виконання маркетингової стратегії екологізації можливе у разі створення умов для її успішної реалізації.

Оцінка та контроль виконання стратегії є логічно завершальним процесом, здійснюваним у стратегічному плануванні. Цей процес забезпечує стійкий зворотний зв'язок між процесом досягнення цілей і власне цілями, що стоять перед галуззю [5, с. 117].

Контроль передбачає:

– визначення того, що і за якими показниками перевіряти;

– оцінку стану контрольованого об'єкту відповідно до прийнятих стандартів, нормативів або інших еталонних показників;

– з'ясування причин відхилень, якщо такі виявляються в результаті проведеної оцінки;

– здійснення коригування, якщо воно необхідне й можливе.

Таким чином, можна зазначити, що кожний з етапів стратегічного планування має свою цільову спрямованість, специфіку, самостійний і цілісний характер.

Виходячи із сукупності етапів розроблення маркетингової програми, можна визначити її основні завдання. До них належать:

• детальний аналіз ринку: споживачі, покупці, конкуренті ресурси підприємства, можливості і загрози;

• визначення і випробування організаційної структури маркетингу, призначення відповідальних за реалізацію маркетингові заходів;

• формування або підбір складників маркетингу-міксу, визначення їх дії в часі;

• оптимізація дії маркетингового комплексу, оскільки існує велика кількість комбінацій його інструментів, а самі інструменти можуть взаємодоповнювати один одного;

• формування бюджету маркетинг-міксу і його розподіл по маркетингових інструментах;

• реалізація, аналіз і контроль виконання маркетингової програми.

Висновки. Встановлено, що під стратегічним маркетинговим плануванням слід розуміти про-

цес вибору довгострокових цілей та стратегій шляхом співставлення наявних ресурсів і можливостей галузі.

Основне призначення стратегічного планування маркетингової стратегії екологізації полягає у досягненні стратегічних цілей: забезпеченні збалансованого розвитку аграрного сектору економіки, тобто дотриманні рівноваги між системою господарювання та природним навколишнім середовищем, за результатами якої відбувається покращення довгострокового економічного, соціального і екологічного добробуту суспільства, а також створенні економічних умов для суб'єктів господарювання, за яких вони будуть зацікавлені у збереженні і відновленні природно-ресурсного потенціалу під час упровадження інноваційних підходів у своїй діяльності і матимуть значні конкурентні переваги за певний період часу.

Процес стратегічного планування спрямований також на зменшення ризиків, позиціонування підприємств так, щоб вони могли оперативно реагувати на зміни у зовнішньому маркетинговому середовищі та були здатні протидіяти негативним чинникам цього середовища.

Оптимальний маркетинговий план є результатом систематичного, творчого, але водночас структурованого процесу, який покликаний визначити нові можливості і потенційні ризики.

Основними послідовними елементами (етапами) процесу стратегічного планування маркетингової стратегії є маркетинговий стратегічний аналіз, установлення маркетингових цілей, формулювання маркетингової стратегії, реалізація плану маркетингу, контроль над виконанням плану маркетингу. При цьому маркетинговий стратегічний аналіз є вихідним, а формулювання маркетингових стратегій – центральним (базовим) етапом даного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12–18.
2. Дошиць Г.А. Основні принципи стратегічного маркетингового планування на підприємствах / Г.А. Дошиць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/.
3. Куденко Н.В. Розвиток системи стратегічного планування в управлінні фірмою / Н.В. Куденко // Вчені записки. – К. : КНЕУ, 2002. – Вип. 4. – С. 137–142.
4. Чухліб Ю.О. Розробка стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва / Ю.О. Чухліб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 4. – С. 160–164.
5. Кітченко О.М. Особливості стратегічного маркетингового планування на промисловому підприємстві / О.М. Кітченко, С.П. Сударкіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 3(54). – С. 115–119.
6. Каправий В.В. Використання маркетингового підходу в стратегічному плануванні діяльності фермерських господарств / В.В. Каправий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8(87). – 128 с.
7. Куденко Н.В. Принципи стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Вчені записки ; відп. ред. А.Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 125–133.
8. Левкін Г.Я. Алгоритм розробки стратегічного плану маркетингового менеджменту на підприємствах АПК / Г.Я. Левкін // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 4. – С. 99–105.
9. Левіна М.О. Теоретичні основи комплексу маркетингу / М.О. Левіна // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2010. – № 5. – С. 70–75.

УДК 332.122:338

Горбачова І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Житомирського національного агроекологічного університету

СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

SYSTEM OF FORMING AND DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL OF RURAL TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONS AGRARIAN TO SECTOR OF ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що функціонування трудових ресурсів сільських територій відбувається під впливом взаємодії системоутворюючих та системозберігаючих компонентів. Досліджено, що якість трудового потенціалу сільських територій зумовлена соціально-економічними, професійно-кваліфікаційними, демографічними, біологічними, науково-технічними та ідейно-моральними факторами середовища їх функціонування. Запропоновано організаційно-економічний механізм формування та розвитку системи відтворення трудового потенціалу сільських територій.

Ключові слова: трудовий потенціал, сільська територія, трудові ресурси, кадри, село, демографія, безробіття, зайнятість, ринок праці, аграрний сектор.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что функционирование трудовых ресурсов сельских территорий происходит под воздействием взаимодействия системообразующих и системосберегающих компонентов. Исследовано, что качество трудового потенциала сельских территорий обусловлено социально-экономическими, профессионально-квалификационными, демографическими, биологическими, научно-техническими и идейно-моральными факторами среды их функционирования. Предложен организационно-экономический механизм формирования и развития системы воссоздания трудового потенциала сельских территорий.

Ключевые слова: трудовой потенциал, сельская территория, трудовые ресурсы, кадры, село, демография, безработица, занятость, рынок труда, аграрный сектор.

ANNOTATION

In the article certainly, that functioning of labour resources of rural territories takes place under act of co-operation of системоутворюючих and системозберігаючих components. Investigational, that quality of labour potential of rural territories is conditioned by the socio-economic, professionally-qualifying, demographic, biological, scientific and technical and ideological-moral factors of environment of their functioning. The organizationally-economic mechanism of forming and development of the system of recreation of labour potential of rural territories is offered in the article.

Keywords: labour potential, rural territory, labour resources, shots, village, demography, unemployment, employment, labour-market, agrarian sector.

Постановка проблеми. Розвиток світового економічного простору, що відбувається під впливом глобалізаційних процесів у всіх сферах суспільного життя, незважаючи на глибину міжнародної інтеграції та посилення консолідації зусиль провідних аграрних виробників, не забезпечує виконання сільським господарством мультиплікаційної ролі, пов'язаної з вирішенням продовольчої проблеми та екологізацією енергоспоживання. Така ситуація зумовлює необхідність усвідомлення важливості наявних глобальних проблем та акцентування уваги на пріоритетному формуванні засад раціонального використання трудового потенціалу сільських територій. Ефективне використання та нарощування можливостей аграрного сектора нині пов'язується саме з розвитком мотиваційних засад гармонійного поєднання інтересів сільських жителів, сільськогосподарських виробників із цілями громади сільської території.

Формування трудового потенціалу сільських територій нерозривно пов'язане з демографічною ситуацією на селі, забезпеченням ефективної зайнятості, збалансованістю попиту та пропозиції на ринку праці, створенням нових робочих місць тощо.

Трансформації аграрного сектора економіки України спричинили значні зміни економічного механізму формування соціальної інфраструктури, що поглибило проблеми формування трудового потенціалу сільських територій та сприяло поширенню трудової міграції. Українське село втратило свою привабливість для проживання, роботи і розвитку особистості. Якість життя селянина нині не відповідає цивілізованим критеріям сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми формування та ефективного використання трудового потенціалу сільських територій зробили Д.П. Богиня, О.А. Богуцький, В.К. Горкавий, О.А. Грішнова, В.Л. Лишиленко, М.К. Орлатий, В.П. Рябоконь, П.Т. Саблук, М.А. Хвесик, С.В. Мочерний та ін. Однак не вирішеними залишаються питання, що стосуються регіональних проблем формування та використання трудового потенціалу. У працях учених мало уваги приділяється вивченню передумов формування трудових ресурсів сільської місцевості в період ринкових трансформацій.

Отже, розроблення теоретико-методологічного підґрунтя процесів формування, функціонування та розвитку трудового потенціалу сільських територій є важливим і в науковому, і в практичному аспектах.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад формування, функціонування та розвитку системи відтворення трудового потенціалу сільських територій та розробленні методичних підходів до її вдосконалення.

Реалізація поставленої мети вимагає вирішення таких завдань:

- сформулювати й обґрунтувати основні умови формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій;
- розкрити сутність і теоретично обґрунтувати особливості формування ринку праці сільської місцевості;
- розробити організаційно-економічний механізм формування, функціонування та розвитку системи відтворення трудового потенціалу сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія формування системи відтворення трудового потенціалу сільських територій визначається особливостями аграрного виробництва (сезонністю, специфічними умовами та організацією використання праці, залежністю її результатів від соціально-економічних умов) та передбачає переплетіння економічного процесу відтворення з природними факторами, які визначають специфіку виробничої діяльності кадрів у сільському господарстві. Функціонування трудових ресурсів сільських територій відбувається під впливом взаємодії системоутворюючих (кон'юнктура ринку праці, трудове законодавство) та системозберігаючих (соціально-економічні та трудові умови праці, форми реалізації мотивації) компонентів.

Визначено, що однією з найважливіших умов формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій є задоволення його соціально-економічних потреб. Надійність та сталість параметрів системи відтворення трудового потенціалу на селі визначаються взаємозалежністю та взаємообумовленістю її структурних елементів, до яких належать фізичний стан і здоров'я селянина, рівень освіти та компетентності, соціально-демографічний склад сільської території, інтелектуально-культурний рівень та особистісні властивості людини.

Використовуючи системний підхід, зроблено висновок, що критерієм ефективності функціонування та розвитку трудового потенціалу сільських територій є здатність до створення та раціонального використання кадрового потенціалу, який, своєю чергою, позиціонується автором як використані і невикористані ресурси праці, якими володіють працівники.

Визначено, що якість трудового потенціалу сільських територій зумовлена соціально-економічними, професійно-кваліфікаційними, демографічними, біологічними, науково-технічними та ідейно-моральними факторами середовища їх функціонування.

Досліджуючи проблематику формування трудового потенціалу сільських територій, слід зауважити, що одним із найголовніших критеріїв якості життя на сільській території є демографічний стан. Сучасний етап соціально-економічного розвитку сільських територій України можна охарактеризувати як кризовий, про що свідчать тенденції до скорочення чисельності сільського населення, зрушення в його віковій структурі на користь непрацездатної категорії, відтік економічно активних верств у міські та приміські зони тощо.

Демографічна ситуація, що склалася в Україні за останні роки, позначилася і на трудових ресурсах сільських територій. Соціально-економічні процеси, які відбуваються в аграрному секторі економіки як основної сфери прикладання праці селянина, впливають на природний, міграційний та економічний рух сільського населення в бік його зменшення. Постає проблема національної важливості – заселеність сільських територій країни.

Встановлено, що вагомим фактором впливу на ринок робочої сили є безробіття. Економісти виділяють багато причин виникнення безробіття в сільській місцевості. Однією з основних є те, що у процесі реформування аграрного сектору багато колективних господарств розпалися, а нові на їхньому місці не сформувалися. Також через стрімкий розвиток технологій відпала потреба у низці професій. Унаслідок цього значна частина робочої сили залишилася незадіяною у виробництві. Без роботи залишилися пастухи, комбайнери, доярки, свинарки, трактористи, сапальниці та інші працівники. Більшість із них прийшли до центрів зайнятості з надією знайти хоча б якусь роботу. Фермерські господарства, що теоретично могли б забезпечити розвиток високопродуктивного сільського господарства і, таким чином, надати більше робочих місць для сільського населення, через високі ціни на паливо-мастильні матеріали та засоби захисту рослин, недоступність кредитних ресурсів та високі податки ледь жевріють і не можуть виконати дані функції.

Зростання рівня безробіття спричинило зниження рівня життя, позначилося на дітях, молоді, людях похилого віку. Низка концепцій, програм та додаткових заходів щодо реформування аграрного виробництва, розвитку соціальної сфери села, посилення боротьби з безробіттям провальні та неефективні. Саме тому за останні три роки рівень безробіття зріс як у сільській місцевості, так і в Україні загалом.

Досліджено, що в сільських територіях Житомирської області загострилася проблема вікової структури населення. Поряд із цим зареєстровано зменшення кількості зайнятих молодих спеціалістів, вибуття яких відбувається через низький рівень заробітної плати, відсутність перспектив для професійної самореалізації та небажання жити в сільській місцевості.

Проведений аналіз соціальної ефективності системи відтворення трудового потенціалу сіль-

ських територій Житомирської області свідчить про відсутність гарантій зайнятості на тривалий період (загрозу втратити роботу), незадовільний стан умов праці та культурно-побутового обслуговування на виробництві, відсутність можливості професійно-кваліфікаційного просування, несприятливий соціально-психологічний клімат тощо.

Специфіка сільськогосподарського виробництва породжує низку особливостей, притаманних ринку праці в аграрній сфері і сільськогосподарській зайнятості. Вони проявляються в тому, що відтворення у цій галузі здійснюється в натуральній формі, окремі групи виробників різко різняться розмірами, спеціалізацією, способом залучення у виробництво трудових ресурсів, а виробництво сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від природно-кліматичних умов території тощо. Особливостями природного відтворення рослин і тварин є й те, що для сільського господарства притаманна сезонність виробництва.

Таким чином, проведена оцінка особливостей формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій виявила необхідність розроблення та імплементації науково обґрунтованого механізму формування, функціонування та розвитку трудового потенціалу сільських територій.

Ґрунтуючись на цих позиціях, а також ураховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, пропонується організаційно-економічний механізм формування та розвитку системи відтворення трудового потенціалу сільських територій, який орієнтований на забезпечення стратегічних цілей та потреб селянина, розроблення пріоритетних заходів щодо збереження та ефективного використання кадрового потенціалу на основі цільової трансформації функціональних підсистем внутрішнього та зовнішнього середовища сільської території.

Принципова новизна пропонованого механізму полягає в тому, що у проблемне поле перетворень необхідно включити всі внутрішні складники середовища сільської території: інфраструктуру села, рівень освіти трудових ресурсів та рівень конкуренції на ринку аграрної праці, подолання демографічної кризи, налагодження соціально-трудових процесів тощо. Крім того, відповідно до вимог системного підходу, необхідно врахувати і зовнішнє середовище системи та її комунікаційні зв'язки з іншими системами ефективного використання трудових ресурсів сільських територій. Даний механізм ураховує не лише об'єктивну доцільність необхідних змін, але й реальну можливість практичної реалізації, зумовлену необхідністю об'єднання зусиль держави, регіональних і місцевих органів влади та самоврядування, а також територіальних громад для розв'язання проблем сільських територій.

Висновки. Механізм формування та розвитку трудового потенціалу сільських територій забезпечується дією різноманітних чинників і не обмежується лише наявністю суто людських продуктивних сил. Результати дослідження доводять, що конкурентоспроможність трудових ресурсів у сучасних умовах залежить від ефективності функціонування та адекватності системи внутрішнього та зовнішнього середовища сільської території, яка б відповідала мотиваторам та потребам сільського жителя. Виходячи із зазначених позицій, а також ураховуючи особливості сільськогосподарського виробництва, пропонується організаційно-економічний механізм формування та розвитку системи відтворення трудового потенціалу сільських територій, який являє собою послідовність специфічних управлінських дій, що реалізуються на принципах системності та циклічності, для реалізації комерційних інтересів сільськогосподарських виробників та соціальних потреб працівників.

Стратегічні перспективи вдосконалення системи відтворення трудового потенціалу сільських територій полягають у впровадженні соціально-економічних програм розвитку кадрового потенціалу, розробленні концепцій професійного росту працівників та оптимальних механізмів добору, оцінки та мотивації персоналу; створенні і підтримці умов збереження і розвитку трудового потенціалу села; покращенні кількісно-якісних параметрів трудового потенціалу; регулюванні мобільності. Діяльність місцевих органів влади необхідно спрямувати з функціональної орієнтації на створення гнучких координуючих центрів, що самоорганізовуються, для забезпечення ефективного використання інтелектуальних та фізичних можливостей трудових ресурсів села, реалізацію їх потенціалу та задоволення соціальних потреб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левченко О.М. Якість трудового потенціалу регіону / О.М. Левченко. – Кіровоград : КОД, 2015. – 136 с.
2. Кокітко М.С. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.С. Кокітко. – Київ : Агроінком. – 2015. – 129 с.
3. Шпикуляк О.Г. Трудовий потенціал села та кадрове забезпечення аграрних підприємств / О.Г. Шпикуляк // Агроінком. – 2015. – № 5–6. – С. 63–65.

УДК 346.61

Довжик О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЕКВІВАЛЕНТНІСТЬ МІЖГАЛУЗЕВОГО ТОВАРООБМІНУ

ANALYSIS OF PRICING IN UKRAINE AND EQUIVALENCE OF THE CROSS-SECTORAL TRADE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз становлення системи ціноутворення в агропромисловому комплексі України. Відзначено особливості ціноутворення в країнах із розвинутою економікою. Розглянуто процес формування і реалізації механізму ціноутворення на аграрну продукцію. Визначено його вплив на досягнення дохідності сільськогосподарських підприємств. Виявлено об'єктивну необхідність реалізації концепції паритету цін і доходів.

Ключові слова: сільське господарство, аграрна продукція, ціноутворення, еквівалентна ціна, механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ становления системы ценообразования в агропромышленном комплексе Украины. Отмечены особенности ценообразования в странах с развитой экономикой. Рассмотрен процесс формирования и реализации механизма ценообразования на аграрную продукцию. Определено его влияние на достижение доходности сельскохозяйственных предприятий. Выявлена объективная необходимость реализации концепции паритета цен и доходов.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрная продукция, ценообразование, эквивалентная цена, механизм.

ANNOTATION

The analysis of a system of pricing in the agricultural sector of Ukraine has been presented in the article. The features of pricing in the developed economy countries have been noted. The process of formation and implementation of pricing mechanism for agricultural products determined its impact on the achievement of profitability of agricultural enterprises. The discovered objective needs to implement the concept of parity of prices and incomes.

Keywords: agriculture, agricultural products, pricing, equivalent price, mechanism.

Постановка проблеми. Проблема ціноутворення є ключовою в системі економічних відносин і всього ринкового механізму господарювання. Суцільна лібералізація і безпрецедентний ціновий диспаритет завдали і продовжують завдавати величезної шкоди сільському господарству. Підприємства промислових і переробних галузей, використовуючи монопольне положення, різко підвищують ціни на свої товари і послуги. Ціни на сільськогосподарську продукцію, навпаки, стримуються, зважаючи на низьку купівельну спроможність населення. Виник парадокс: криза так званого перевиробництва за гострої потреби в товарах і необхідності збільшення їх виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У перші роки функціонування ринкової системи господарювання відсутність системного підходу до формування дійового цінового механізму була пов'язана з теоретичною необґрунтованістю цієї проблеми. Цей недолік поступово усувався. Значний внесок у дослідження проблем функціонування механізму ціноутворення зробили В. Амбросов, Ю. Білик, В. Бойко, В. Валентинов, С. Дем'яненко, В. Кириленко, С. Кравченко, І. Лукінов, М. Малік, О. Оніщенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, А. Шпичак та ін. Дослідження цих авторів були спрямовані передусім на усунення нееквівалентності міжгалузевого обміну, генезису і форм його прояву. Ця проблема розглядається ними з позицій невідпрацьованості економічного механізму господарювання, за якого всі галузі народногосподарського комплексу мали б однакові стартові умови, тобто рівновеликий капітал забезпечував би рівновеликий прибуток усім галузям і сферам діяльності. Суть питання в тому, що в сільському господарстві внаслідок специфічних умов виробництва термін обігу капіталу становить більше року, а в інших галузях – значно менше. У результаті сільське господарство збиткове або має рівень рентабельності значно менший, ніж в інших галузях, що призвело до значного спаду виробництва, зниження ефективності галузі.

Мета статті полягає в аналізі становлення системи ціноутворення в агропромисловому комплексі України з тим, щоб виявити як позитивні, так і негативні сторони цього процесу, яких необхідно уникнути.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковому господарстві важливу роль відіграє закон вартості, який реалізується через механізми ціноутворення, збалансованості «переливу» ресурсів з одного сектора економіки до іншого і всередині окремих секторів під дією товарно-грошових відносин.

В умовах ринкових відносин трудові, матеріальні і фінансові ресурси підприємства є частиною сукупних ресурсів суспільства і включаються в загальний процес відтворення самим підприємством як господарюючим суб'єктом. Регулювання відтворення здійснюється поряд з іншими економічними законами і законом вартості, який діє через механізм цін і ціноутворення. Одним із найбільших недоліків ціноутворення є те, що наявна практика не забезпечує еквівалентності обміну і підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників на належному рівні.

Якщо ціни на товари, що використовуються для сільськогосподарського виробництва,

високі, то, природно, повинні бути високі ціни на сільськогосподарську продукцію і на виході. А оскільки такого взаємозв'язку немає, то в країні, як наслідок, збиткова продукція тваринництва і деяка продукція рослинництва. За законами ринкової економіки збиткове виробництво самоліквідовується. Однак безглуздо стверджувати, що Україні не потрібні молоко, м'ясо, вовна і багато інших видів продукції. Отже, об'єктивно потрібно перебудувати насамперед економічний механізм, адаптувати його до вимог ринку. Складний фінансовий стан сільськогосподарського виробництва з об'єктивних причин призвів до скорочення стимулів до підвищеної якості продукції. Якісні показники враховуються лише на продукцію, що експортується.

У ціноутворенні, ідеологія якого сформувалася ще за часів планово-розподільчої системи господарства і продовжує зберігатися, категорія собівартості не викликала методичних або інших розбіжностей. Водночас така категорія, як прибуток, а тим більше норма прибутку, досі теоретично й практично до кінця не опрацьовані. Нам важливо знайти певний рівень прибутковості, який міг би забезпечувати розширене відтворення. Для цього, на нашу думку, доцільно ввести для всіх сфер матеріального виробництва показник норми прибутку як відношення прибутку до всього авансованого капіталу. Під час визначення нормативної ставки прибутку обов'язково має враховуватися структура капіталу. При цьому особливу увагу потрібно звернути на ціну виробництва. У сільському господарстві, як і в інших галузях, вона повинна відшкодовувати середньогалузеві витрати і забезпечувати достатній прибуток на авансований капітал з урахуванням терміну його обороту.

Стимулюючий вплив ціни на ріст ефективності виробництва здійснюється як через загальний рівень ціни, так і через величину прибутку. Причому для товаровиробника важлива не так сама величина прибутку, як та частина, яка залишається в його розпорядженні. Таким чином, рівень прибутку є похідною від рівня ціни і виступає як суспільний норматив витрат, тому прибуток має включатися в ціну і визначатися не за індивідуальними, а за суспільними нормативами.

В умовах адміністративного регулювання економіки всі елементи ціни виступають у формі нормативів, установлених керуючими органами. В умовах ринкової економіки ціна не є нормативом. Основний масив цін представлений вільними цінами, використовувані разом із ними регульовані ціни не ідентичні фіксованим адміністративним цінам. Ступінь свободи, важелі цінового регулювання неоднакові і залежать від специфіки конкретної галузі і виробництва. Це методичний аспект ціноутворення, з яким пов'язують таку категорію, як модель ціни.

Різнорідність видів економічної діяльності, способів організації виробництв, форм власності, типів ринків зумовлюють появу та існування різних видів цін, які використовуються економічними суб'єктами. Їхня кількість, особливості та алгоритми використання можуть суттєво відрізнятися.

Ціни в сільському господарстві мають велике значення для системи ціноутворення загалом. Вони є вихідними для системи цін на споживчі товари, що виробляються із сільськогосподарської сировини. За цими цінами продукція реалізується сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами, господарствами населення, підприємствами усіх форм власності у торговельну мережу та безпосередньо споживачам. Такі ціни впливають на кінцеві роздрібні ціни, темпи розвитку сільського господарства, промисловості, рівень оплати праці працівників галузі.

Ціни на продукцію АПК мають особливості, що пояснюються чинниками, які діють у цій сфері. Вони впливають на рівень роздрібних цін на споживчі товари, тому що переважна більшість останніх складається з продукції сільськогосподарського виробництва. У роздрібній ціні, як правило, більшу частку становить ціна закупівлі, тобто ціна підприємства АПК. Ціни в АПК, своєю чергою, залежать від цін на продукцію важкої промисловості, будівельного комплексу та підприємств, що здійснюють ремонтні роботи, від тарифів на вантажні перевезення, цін на пально-мастильні матеріали.

Розбалансованість цін в агропромисловому комплексі зумовлює прояви негативних економічних і соціальних наслідків, тому державна політика має бути спрямована на створення рівних економічних умов для учасників товарообміну. Особливу роль цінова еквівалентність набуває під час формування ринкових відносин.

Найбільш проблемним із складників аграрної реформи залишається формування цінового механізму – нервової системи ринкової економіки. І це тоді, коли саме через цінові регулятори країни з ринковими системами господарювання управляють усіма сферами діяльності. Без цінового механізму неможливе дотримання основного закону ринкової системи господарювання – забезпечення балансування попиту з пропозицією, а звідси – й поява негараздів в економіках окремих галузей, а найбільше – в агропромисловому виробництві. Ціновий механізм як один із сегментів (складників) загальноекономічного механізму аграрного розвитку уособлює сукупність інститутів державно-ринкового регулювання (законодавчих актів і нормативів), заходів підтримки доходів виробників, принципів установлення мінімальних закупівельних цін на продукцію, цін підтримки, здійснення товарних і фінансових інтервенцій, формування ринкової інфраструктури.

На сучасному етапі у процесі реалізації цінової політики беруть участь держава та меха-

нізми ринкового саморегулювання (взаємодія попиту та пропозиції), але вагоме місце серед інструментів цінового регулювання аграрної економіки належить державній підтримці системи цін.

В умовах України найбільш проблемним питанням ефективного функціонування економічного механізму є ціна виробництва продукції. Без ціни неможливе дотримання основного закону ринкової системи господарювання – забезпечення балансування попиту з пропозицією.

Ціна продукції визначається ринком, а не товаровиробником. Різниця між ринковою ціною продукції і ціною виробництва є попередженням, на основі якого товаровиробник, з одного боку, визначає подальшу поведінку щодо даного товару, а з іншого – держава визначається в доцільності (підтримці) його виробництва.

Із проведенням політичних та економічних реформ в Україні виникла передумова реформування механізму ціноутворення.

Аналіз процесу переходу України від планової до ринкової системи формування цін в АПК свідчить, що цей процес відбувався безсистемно. Використання монетарних методів регулювання економіки за відсутності низки об'єктивних передумов призвело фактично до «квазішокового» варіанту терапії, що спричинило поглиблення господарського хаосу і некерованості соціально-економічних процесів. Проведення реформ супроводжується подальшим скороченням виробництва як у цілому в народному господарстві, так і в галузі сільського господарства.

Слід зазначити, що в чистому вигляді повністю нерегульованого ринку немає та й ніколи не було в жодній країні. Проблема в тому, щоб розробити такі заходи регулювання ринку, які, зберігаючи позитивні якості, дали б змогу звести до мінімуму властиві йому недоліки. Один з основних недоліків полягає у неспроможності лише ринкового механізму забезпечити належну ефективність виробництва, адже рівновага на ринку досягається тільки через постійні відхилення від рівноваги. Проте навіть у теоретичному плані необхідність державного регулювання лише частково пов'язана із наведеними причинами.

Важливий фактор, який змушує державу вдаватися до корекції ринкового механізму – недосконаліть реального ринку порівняно з теоретичним, наявність монополізованих ринків товарів і праці, що робить ціни твердими, малорухомими в бік зниження. Вперше закономірності такої монополізованої економіки були досліджені Дж. Кейнсом. Він довів, що ринок не всесильний, що рівновага може встановлюватися в точці з неповною зайнятістю і неповним завантаженням виробничих потужностей, що сама по собі, без державної підтримки, ринкова економіка вийти із цього стану без значних утрат суспільства не може.

Ще більше, ніж кейнсіанці, втручання держави в господарче життя вважають виправданим і доцільним прихильники школи промислової стратегії (США, Західна Європа, Японія). На їхню думку, ринок дає збої тому, що не спроможний ефективно використовувати природні ресурси, які не відтворюються, погано забезпечує концентрацію зусиль на перспективних напрямах науково-технічного прогресу. Уряд має спрямовувати ринковий механізм на формування належних пропорцій через фінансову, цінову, податкову, кредитну підтримку розвитку певних галузей, регіонів і видів господарчої діяльності.

Таким чином, навіть у країнах із розвинутою економікою існує державне регулювання. Крім того, вільні ціни можуть ефективно функціонувати лише в певному економічному середовищі, яке в Україні ще потрібно створити. Це – приватизація, роздержавлення, антимонопольне законодавство, конкуренція, законодавчі документи щодо охорони власності та соціальних гарантій, інформаційне забезпечення виробників сільськогосподарської продукції тощо. Слід зазначити, що процес приватизації у сфері АПК з урахуванням особливостей минулого вимагає досить тривалого часу і продуманої програми дій, а роздержавлення не повинне проводитися шляхом обвального знищення державної та кооперативної власності, які нині є основою економіки країни. Потрібно еволюційним шляхом створити ефективні структури виробництва і лише тоді замінити ними старі.

На це звертав увагу К. Маркс: «Ціни виробництва виникають із вирівнювання товарних вартостей, яке після заміщення відповідних капітальних вартостей, спожитих у різних сферах виробництва, розподіляє всю додаткову вартість пропорційно не тому, скільки її вироблено в окремих сферах виробництва і скільки її через це міститься в їх продуктах, а пропорційно величині авансованих капіталів. Тільки таким чином виникають середній прибуток і ціна виробництва товарів, характерним елементом якої є середній прибуток» [1, с. 767].

У сучасних умовах української економіки міжгалузева конкуренція не приводить до формування вирівнювання норм прибутку, незважаючи на логічну стрункість даної теоретичної моделі. Слід зазначити, що невисока прибутковість сільськогосподарської галузі характерна не лише для України, це транснаціональне й у певному значенні трансісторичне явище, тобто в різних ступенях характерне для всіх етапів розвитку ринкових відносин.

Таким чином, рівень рентабельності і норма прибутку в різних галузях мають принципові відмінності, які, однак, не компенсуються належним чином за рахунок вирівнювання товарних вартостей і формування ціни виробництва на основі міжгалузевої конкуренції. Постійна наявність цих відмінностей, постійний характер їх рівнів свідчать про дію певної

закономірності, що регулює процес формування ціни виробництва залежно від критеріїв, що не можуть бути ефективно забезпечені самим ринковим механізмом [2].

У контексті визначеного слід звернути увагу на таке. Економічна теорія розробила значну кількість моделей ціноутворення, зокрема і для сільського господарства, де теорія ціни повинна включати і теорію земельної ренти [3]. Зараз в Україні базовий принцип ціноутворення в сільському господарстві має характер правової норми та ведучим пріоритетом визнає «забезпечення в сільськогосподарському виробництві за допомогою системи державних організаційно-правових заходів прибутку на авансований капітал, який включає вартість земельних ресурсів не нижче середнього рівня по економіці країни» [4].

Але, на думку Б.Й. Пасхавера, це не змінює суті. Він підкреслює: «Автори цієї правової норми, мабуть, уважають, що міжгалузевий розподіл прибутку за критерієм середньої норми дасть сільському господарству додаткові цінові ресурси. Це помилка. Згідно з офіційною статистикою, у 2005 році норма прибутку до середньорічної вартості обігових і не обігових активів (тобто виробничих фондів) дорівнювала в цілому по економіці 4,7%, по сільськогосподарських підприємствах – 5,9%, тобто на четвертину більше. Що міняє включення у вартість активів природного ресурсу?» [5, с. 51]. На це питання науковець дає таку відповідь: «Сільськогосподарські підприємства використовують 22 млн. га сільськогосподарських угідь, офіційна кадастрова оцінка яких становить 200 млрд. грн. Ця сума збільшує вартість активів більш як у чотири рази і, відповідно, знижує норму прибутку до 1,4%... Якщо включити в балансові активи всієї економічної діяльності оцінку землі і надр, вартість активів збільшиться в 3,5 рази, а норма прибутку зменшиться до 1,3%. Таким чином, норма прибутку в сільському господарстві зараз вище середнього показника по всій економіці як при включенні оцінки природних ресурсів у складі балансових активів, так і без такого включення, і, отже, ні в нормі накопичення слід шукати порушення еквівалентності міжгалузевого обміну» [5, с. 52]. Такої ж думки дотримується Б.Я. Панасюк: «Дехто сподівається на перерозподіл фінансових ресурсів із високодохідних галузей у сировинні галузі, зокрема сільське господарство, формуються якісь віртуальні теорії про так званий паритет цін на сільськогосподарську сировину і промислові товари. Все це я не можу назвати інакше як утопією, результати якої видно на сучасному стані села і селян» [6, с. 185].

В Економічній енциклопедії нееквівалентний обмін визначається як обмін товарів, за якого в умовах приватної власності ціни істотно відхиляються від вартості, а в умовах капіталістичної власності – від ціни виробництва [7, с. 95]. Із цього визначення випливає висновок про невідповідність нееквівалентності обміну закону вартості. Слід зазначити, що цей висновок є досить парадоксальним, оскільки нееквівалентність ніяк не можна віднести до випадкових явищ. Звичайно, що як будь-який економічний закон, закон вартості діє як тенденція, пробиває собі шлях через велику множину випадковостей і відхилень: «Взагалі при капіталістичному виробництві всякий загальний закон здійснюється дуже заплутано і приблизно, тільки як пануюча тенденція, як якась середня постійних коливань, що ніколи твердо не встановлюється» [1, с. 166]. Водночас домінування економічних тенденцій, що не відповідають закону вартості, над тими, що відповідають, є безперечним за будь-яких умов.

Вищенаведене визначення свідчить, що існує економічна тенденція в процесі міжгалузевого обміну, яка не випадково, тобто принципово, не узгоджується із законом вартості. Звідси випливає, що цей закон, незважаючи на його універсальність і загальну адекватність в умовах товарного виробництва, мусить бути доповнений системою припущень, які уточнюють механізм його дії в певних конкретно-історичних умовах. Ці припущення мають стратегічне значення в умовах розбудови ринкових відносин в економіці України, оскільки закон вартості як такий є провідним законом функціонування ринкового механізму.

Із поняттям нееквівалентності обміну пов'язане поняття «ножиці цін». В Економічній енциклопедії ножиці цін визначаються так: «...явление, характеризующее динамику цен на товары, продаваемые и покупаемые товаропроизводителями (предприятиями, отраслями, странами, группами стран) за определенный период, и отражающее разрыв («ножницы») между этими ценами» [7, с. 108]. Слід зазначити, що «ножиці цін» (або ціновий диспаритет) є вужчим поняттям порівняно з нееквівалентністю міжгалузевих відносин. «Ножиці цін» є головною формою прояву нееквівалентності, оскільки вони свідчать про нерівнозначність ринкових і економічних позицій товаровиробників, що належать до різних галузей. Сутність нееквівалентності проявляється саме через співвідношення цін (диспаритет), але з технічної точки зору нееквівалентність також може бути спричинена нерівномірним оподаткуванням, надто високою ціною кредитних ресурсів та ін.

Досліджуючи проблеми цін в умовах капіталізму, В.А.Шильдкрут писав: «Коли говорять про «ножиці цін», зазвичай мають на увазі відмінність у русі сировини і промислових виробів у капіталістичних країнах, головним чином, коли сировина падає в ціні, а вироби дорожчають» [8, с. 289]. Дещо іншу думку висловлював Б.П. Кузнєцов: «Капіталізму завжди був притаманний нееквівалентний обмін між містом і селом... Основною формою його прояву

є «ножиці цін», тобто зростаючий розрив між цінами на промислові товари, які споживають у сільському господарстві, і закупівельними цінами на сільськогосподарську продукцію» [9, с. 118–119]. В.А. Шильдкрут розглядає проблему «ножиць цін» у широкому плані, а Б.П. Кузнєцов – у більш вузькому. Однак ці визначення досить повно передають сутність «ножиць цін» як головного прояву нееквівалентності міжгалузевого обміну.

У різних літературних джерелах виділяються такі основні типи нееквівалентності: 1) між промисловістю і сільським господарством; 2) між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються; 3) між обміном продукцією галузей І- і П-підрозділів суспільного відтворення; 4) між оптовими та роздрібними цінами на сільськогосподарську продукцію; 5) між внутрішніми та зовнішніми цінами на сільськогосподарську продукцію.

Таким чином, нееквівалентність є складним і комплексним явищем, притаманним етапу розвинутого товарного виробництва. Виходячи з діалектичного світогляду, вже можна сказати наперед, що в галузі функціонування ринкового механізму, як і будь-якій іншій сфері, діє закон заперечення заперечення, що характеризує логічні форми розвитку того предмета, у рамках якого закон застосовується. У даному разі вихідним станом розвитку ринкових відносин є обмін товарів суворо за критерієм суспільної вартості, тобто обмін еквівалентів. К. Маркс зазначав, що хоча товари і можуть продаватися за цінами, що відхиляються від їхньої вартості, але таке відхилення є порушенням законів товарообміну: у своєму чистому вигляді він є обміном еквівалентів [10, с. 69].

В умовах становлення і розвитку ринкових відносин в Україні існує об'єктивна необхідність реалізації концепції паритету цін і доходів. Ця теза не є новою. Ще в 1933 р. у США було введено закон про регулювання сільського господарства, яким концепція паритету цін і доходів визначена як наріжний камінь сільськогосподарської політики. Ідея паритетності зародилася в США на початку 20-х років унаслідок сильної депресії в сільському господарстві, що наступила після Першої світової війни і коли фермери отримували дуже низькі доходи на душу населення. Вважається, що паритет у США мав статистичну і політичну основи. Без наявної статистичної інформації про рух цін на сільськогосподарську і несільськогосподарську продукцію про паритет не могло бути і мови. Крім того, паритет є видимим проявом відносин між суспільством і сільським господарством. Слід зазначити, що фактичне дотримання в США вимог Закону 1933 р. про паритетність із розвитком країни зазнали змін. Це зумовлено радикальними відмінностями сучасного сільського господарства порівняно з 30-ми роками, коли концепція паритету була введена, і ще більш радикально відрізняється від сільського господарства періоду 1910–1914 рр., який був прийнятий за базу. Проте, незважаючи на об'єктивні зміни, Конгрес США використовує паритетні ціни під час установлення цінової підтримки для сільськогосподарських товаровиробників. Концепція паритету була представлена в реальному та номінальному виразі. Сутність реального паритету вдало висловив президент США Дж. Рузвельт: «Якщо в 1912 р. фермер міг відвезти в місто бушель зерна, продати його і купити собі сорочку, то і сьогодні він повинен бути в змозі відвезти в місто бушель зерна і купити сорочку». Тобто президент країни проголосив, що реальний паритет у 30-ті роки повинен бути таким, як і в 1912 р., який на той час уважався найкращим роком за всю історію сільського господарства країни [11].

Під номінальним паритетом розуміється співвідношення індексів зміни цін на сільськогосподарську продукцію до індексів зміни цін на продукцію, що споживається сільським господарством. Отже, виходячи із сутності реального паритету, номінальний паритет передбачав у вказаних співвідношеннях одиницю. За даними спеціалістів США, у 1988 р. ціни на фермерську продукцію проти 1910–1914 рр. зросли у шість разів, а ціни, за якими фермери купували товари, підвищилися в 12 разів, або індекс паритету цін на той час становив 0,54 [11]. Цей аргумент противники необхідності дотримання паритету цін між сільськогосподарською продукцією і цін на товари і послуги, що надходять сільському господарству, використовують для заперечення доцільності дотримання паритету цін у нашій країні. Проте вони не враховують, що в США після введення закону (1933 р.) з 1935 по 1952 р. держава забезпечувала паритет цін майже в повному розмірі, а потім він почав зменшуватися і досяг 0,54. За роки дотримання паритету цін у сільському господарстві країни було закладено такий потенціал, який забезпечив темпи росту продуктивності праці в два рази вищій, ніж в інших галузях. Це і зумовило економічну доцільність адекватного зменшення паритету цін без збитків для сільськогосподарських товаровиробників [11].

Слід зазначити, що політика забезпечення паритетності сільського господарства з іншими галузями народного господарства в даний час критикується низкою економістів країн із розвинутою ринковою економікою. Критиці піддаються ті факти, що така політика призвела до перевиробництва сільськогосподарської продукції, збільшення її залишків, а останнє призводить до зростання податків. На жаль, низка економістів нашої країни приєднується до цієї критики, не враховуючи реальної економічної ситуації конкретної країни. Там подібна критика на сьогоднішній день справедлива з позицій розв'язання проблеми перевиробництва. В Україні одна з нагальних проблем – зупинити обвальний спад виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечити його значний ріст. Ці проблеми нині немож-

ливо вирішити без економічної підтримки сільського господарства.

Висновки. Проте аналіз проведення економічних реформ дає підстави зробити висновок, що кризова ситуація в сільському господарстві значною мірою зумовлена причинами макроекономічного рівня. Однак система паритетності цін і міжгалузевого товарообміну, яка існувала в умовах планової економіки, була зруйнована, але без системної і своєчасної заміни її бажаною для нас ринковою системою, надмірним сподіванням на регулюючу роль «невидимої руки» ринку розраховувати не приходиться. У країні не було створене відповідне середовище, властиве не лише ринковій економіці, а й перехідному періоду до ринку. Не забезпечена найелементарніша система еквівалентності обміну між сільським господарством і галузями, які його обслуговують: не замінена новою зруйнована система матеріально-технічного забезпечення. Не зробивши всього цього, ввели лібералізацію цін на сільськогосподарську продукцію, що організаційно здійснити було найлегше. За цих умов сільське господарство як найбільш демонополізована галузь попало між молотом і ковадлом – першою і третьою сферами АПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркс К. Капітал / К. Маркс. – К. : Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1954. – Т. 3. – 926 с.
2. Валентинов В.Л. Регулювання міжгалузевих відносин в системі аграрної політики / В.Л. Валентинов. – К. : ІАЕ, 2003. – 332 с.
3. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.Я. Дем'яненко [та ін.] // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 6–20.
4. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року : Закон України від 18 жовтня 2005 р. № 2982-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 1. – С.14.
5. Пасхавер Б.И. Ценообразование в финансовой системе продовольственного рынка / Б.И. Пасхавер // Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку : мат. дев'ятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 26–27 квітня 2007 р.). – К., 2007. – С. 47–54.
6. Панасюк Б.Я. Проблеми в АПК : причини і можливості вирішення / Б.Я. Панасюк // Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку : мат. дев'ятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 26–27 квітня 2007 р.). – К, 2007. – С. 177–185.
7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – М. : Советская энциклопедия,1979. – Т. 3. – 624 с.
8. Шильдкрут В.А. Современный капитализм: проблемы цен / В.А. Шильдкрут. – М. : Мысль, 1972. – 352 с.
9. Кузнецов Б.П. Аграрные проблемы современного капитализма / Б.П. Кузнецов. – М. : Мысль, 1978. – 245 с.
10. Архив Маркса и Энгельса / Под ред. В. Адоратского. –М. : Партиздат,1933. – Т.2 (УП). – 368 с.
11. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990–2001рр.) / За ред. О.М. Шпичака. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 499 с.

УДК 339.92:636.4

Ібатуллін М.І.
докторант,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ СВИНАРСТВА В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF FOREIGN TRADE PRODUCTS PIG FARMING UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні положення і наведено практичні рекомендації щодо активізації зовнішньої торгівлі вітчизняною продукцією свинарства. Проведено оцінку конкурентних переваг продукції свинарства та продуктів її переробки на зовнішніх ринках. Доведено, що одним із ключових факторів, що сприятимуть виходу України на зовнішні ринки, є налагодження глибокої переробки продукції свинарства, належного контролю її якості та безпечності.

Ключові слова: свинарство, ціна, зовнішні ринки, конкуренція.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические положения и приведены практические рекомендации по активизации внешней торговли отечественной продукцией свиноводства. Проведена оценка конкурентных преимуществ продукции свиноводства и продуктов ее переработки на внешних рынках. Доказано, что одним из ключевых факторов, способствующих выходу Украины на внешние рынки, является налаживание глубокой переработки продукции свиноводства, надлежащего контроля ее качества и безопасности.

Ключевые слова: свиноводство, цена, внешние рынки, конкуренция.

ANNOTATION

In the article the theoretical principles and the practical recommendations to enhance foreign trade domestic pig production. The estimation of competitive advantages pig products and processed products in foreign markets. Proved that one of the key factors that contribute to Ukraine's access to foreign markets is to develop deep processing products of pig proper control of quality and safety.

Keywords: pig price, foreign markets, competition.

Постановка проблеми. В умовах європейської інтеграції вітчизняної економіки у системі міжнародного поділу праці виникає необхідність прийняття та реалізації низки зобов'язань щодо зниження захисту внутрішнього ринку, рівня державної підтримки, зниження експортних мит та забезпечення якості і безпеки агропродовольства. У зв'язку із цим постає необхідність активізації заходів державного регулювання непрямих напрямів підтримки, таких як: стимулювання наукових досліджень; підготовка кадрів; надання послуг із просування товарів на ринки; розвиток інфраструктури (доріг, електро- і водопостачання, дренажних систем, охорони навколишнього середовища, боротьба зі шкідниками); участь уряду в програмах страхування та забезпечення доходів; допомога у разі стихійних ситуацій, реалізація програм регіональної допомоги і т. д.

Саме тому лібералізація ринку агропродовольства вимагає вдосконалення заходів державного регулювання і розроблення стратегій розвитку галузей та товарних ринків у довгостроковій перспективі. З урахуванням того, що в умовах лібералізації вплив зовнішньоекономічних факторів на національну економіку є значним, для обґрунтування стратегій розвитку товарних ринків доцільно використовувати методи оцінки впливу зовнішньої торгівлі. Незважаючи на те що послаблення курсу гривні якби створює цінові переваги вітчизняним товаровиробникам, висока інфляція може забезпечити всі можливі вигоди. Це свідчить про необхідність зваженого аналізу як негативних, так й окремих позитивних аспектів наслідків лібералізації та глобалізації, що сприяє актуалізації завдань щодо розроблення й адаптації дієвих інструментів регулювання експортно-імпортних операцій, які б дали змогу уникнути негативних ефектів і забезпечити збалансований розвиток ринків агропродовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний теоретичний внесок у вирішення проблеми функціонуванні галузі свинарства в Україні здійснили вітчизняні науковці, такі як І.В. Свиноус, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, О.А. Шуст, М.П. Поліщук, Г.В. Ільїна та ін. Вони детально вивчали ситуацію, що склалася у свинарстві, а також запропонували шляхи виведення з кризи. Проте в їхніх публікаціях не знайшли відображення проблеми зовнішньої торгівлі продукцією свинарства внаслідок зміни зовнішньополітичного вектора розвитку України.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо активізації зовнішньої торгівлі вітчизняною продукцією свинарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідні країни активно використовують державний протекціонізм у зовнішньоторговельній діяльності, що знаходить прояв у регулюванні системи забезпечення імпортно-експортних потоків, а також у державній участі в підвищенні обсягів виробництва та споживання продовольства [1]. Ці країни надають підтримку сільському господарству, причому чим багатшою є країна, тим більша й підтримка. Так, країни ЄС широко використовують протекціонізм шляхом закриття доступу іноземного продовольства до Європейського Союзу та стимулювання експорту. Ця система характеризується низкою переваг, зокрема товаровиробни-

кам компенсується різниця між внутрішніми та світовими цінами. Причому ця система не підлягає під регламентації СОТ і є важливим елементом регулювання ринку ЄС. Уряди країн ЄС на відміну від України захистили своїх товаровиробників від демпінгової імпортної продукції [2].

Узагальнення результатів переконують, що продукція свинарства за певними параметрами не є конкурентоспроможною через високу її вартість. Це пояснюється тим, що матеріально-технічна база не відповідає сучасним технологічним вимогам, інвестиції в м'ясопереробні підприємства є недостатніми для здійснення глибокої переробки тваринницької сировини. Вищезазначене вимагає проведення оцінки конкурентних переваг продукції свинарства та продуктів її переробки на зовнішніх ринках.

Уважаємо, що алгоритм дослідження особливостей експорту та імпорту продукції тваринництва має передбачати такі етапи: аналіз динаміки та структури зовнішньоторговельного обігу аграрної продукції; аналіз динаміки обсягів експорту та імпорту продукції свинарства; узагальнення вимог європейського законодавства до здійснення зовнішньої торгівлі продукцією свинарства та визначення перспектив позиціонування на зовнішньому ринку українських товаровиробників; проведення оцінки конкурентних переваг вітчизняної продукції галузі свинарства на зовнішніх ринках; обґрунтування напрямів посилення конкурентоспроможності продукції свинарства на світовому ринку.

Як переконують результати діяльності аграрного сектору на зовнішніх ринках, досліджувана сфера є провідною у забезпеченні надходження валютної виручки [3]. Статистичні дані свідчать, що аграрний сектор забезпечив нарощування зовнішньоторговельного обороту (середньорічне значення за 2012–2015 рр. майже у 1,5 рази перевищило рівень 2010–2011 рр.) та поглибив інтегрування вітчизняного АПК у світовий ринок.

Конкурентоспроможність української продукції забезпечила прискорене зростання експорту та краще значення сальдо зовнішньої торгівлі, середньорічний показник якого за 2012–2015 рр. становив 10,2 млрд. дол. США, або майже вдвічі перевищив середній рівень 2010–2011 рр. (5,2 млрд. дол. США). Однак у січні-лютому 2016 р. сальдо торгівлі було позитивним і становило 1,28 млрд. дол. США, що на 16,8% менше, ніж за аналогічний період 2015 р.

Зазначимо, що динаміка зовнішньоторговельного балансу аграрної продукції в 2015 р. становила 11 млрд. дол. США, або зросла на 25% порівняно з 2013 р. При цьому загальні обсяги експорту у 2015 р. становили 13 226,9 млрд. дол. США, у т. ч. продукція рослинництва – 13 813,3 млрд. дол. США (93,4%) та продукція тваринництва – 3 376,3 млрд. дол. США (6,6%). Отже, у структурі експорту переважає продукція галузі рослинництва, що свідчить про те, що галузь тваринництва не повною мірою використовує експортний потенціал і потребує розроблення стимулюючих заходів щодо підвищення ефективності галузі та конкурентоспроможності її продукції.

Розглядаючи структуру обсягів імпорту, можна зробити висновок про те, що обсяги надходження рослинницької продукції на вітчизняний ринок становили 3 029,7 млрд. дол. США, або 80,6%, а обсяги імпорту продукції тваринництва у 2015 р. – 730,9 млрд. дол. США (19,4%). Отже, зовнішньоторговельний обіг аграрної продукції в 2015 р. становив 18 541,8 млрд. дол. США.

Основними ринками експорту аграрної продукції в 2015 р. стали такі країни: Китай – 8,4%, Індія – 7,4, Єгипет – 6,9, Іспанія – 5,8, Туреччина – 5,2, Італія – 4,0, Нідерланди – 3,9, Саудівська Аравія – 3,2, Польща – 3,2, Іран – 3,0%.

Україна на міжнародних ринках посідає провідне місце, займаючи перше місце з експорту соняшникової олії, друге – по волоських горіхах, третє – по кукурудзі, меду та насінні ріпаку, четверте – по ячменю, шосте – по пшениці, сьоме – по соєвих бобах та восьме – по бобах.

Наведені розрахунки свідчать, що спостерігається строкатість експорту продукції за групою УКТ ЗЕД 203000000 «Свинина, свіжа, охолоджена або морожена»: найбільші обсяги припали на 2012 р. – 20 209,76 т (92 635 тис. дол. США). За статистичними даними складно виявити певну закономірність, оскільки лише у період 2007–2009 рр. встановлено різке зниження обсягів експорту м'яса свинини. Однак у наступні три роки спостерігається значне зростання обсягів експорту м'яса свинини із подальшим їх скороченням у наступні два роки.

Істотний негативний вплив на зростання обсягів виробництва вітчизняної свинини справляє також імпорт харчових субпродуктів свинини [4]. Митна ставка становить 15%, але не менш як 0,15 євро за кг. Динаміка ввезення імпортних субпродуктів свинини переконує, що протягом останніх п'яти років обсяг імпорту зберігається. Це свідчить про те, що, незважаючи на зростання вітчизняного свинарства і, відповідно, збільшення виробництва вітчизняних субпродуктів, імпорт субпродуктів зазнає слабкого тарифного регулювання і залишається стійким.

Нині вітчизняні виробники вже відчули неможливість конкурувати з постачальниками імпортних субпродуктів. Це пов'язано з тим, що країни-експортери формують невисоку ціну за допомогою дотацій виробникам свинини, а також реалізують її на своїх ринках дорожче, отже, мають можливість експортувати субпродукти зі свинини за цінами, істотно нижче, ніж в Україні [5].

Таким чином, вітчизняний виробник свинини змушений конкурувати з демпінговою

ціною імпортних субпродуктів шляхом перенесення збитку від продажу субпродуктів на вартість свинини. Як наслідок, вартість вітчизняної свинини зростає, вона стає менш конкурентоспроможною вже у своїй товарній групі.

На нашу думку, варто звернути особливу увагу на групу м'ясопродукції «свинячий жир» (шпиг). Свинячий жир (шпиг) – це повноцінна сировина для переробки, якій приділяють недостатню увагу. Як й інші субпродукти, він не обмежений ні квотами, ні позаквотними митами (мито становить 15%, але не менш як 0,15 євро/кг). Дія всіх цих факторів перешкоджає виробництву вітчизняного свинячого жиру (шпигу).

За групою УКТ ЗЕД209000000 «Сало» спостерігається аналогічна тенденція: найбільші обсяги (112,3 т, 10 тис. дол. США) ввезено в 2014 р., а найменші (3 кг) – у 2005 р. Зазначимо, що в останні п'ять років зростають обсяги цього виду продукції свинарства.

Якщо невідкладно не вжити належних заходів щодо врегулювання імпорту субпродуктів зі свинини та імпорту свинячого жиру (шпигу), враховуючи обсяги споживання й внутрішні можливості виробництва, то можна очікувати гальмування темпів розвитку свинарства, що призведе до втрати економічної заінтересованості до цього виду діяльності.

Зазначимо, що за групою УКТ ЗЕД 103000000 «Свині живі» також не виявлено чіткої залежності в експорті цього виду продукції на вітчизняний ринок, що пояснюється його специфікою, використання спермопродукції дає змогу шляхом гібридизації породи досягти посилення її ліній.

Важливим напрямом оцінки зовнішньоекономічної діяльності є вивчення динаміки імпорту продукції свинарства на український ринок.

Наведені дані свідчать про зростаючі обсяги імпорту по групі УКТ ЗЕД103000000 «Свині живі»: найбільше значення – 231 373 гол. у 2013 р. на суму 26 903,62 тис. дол. США. Основним ринком постачання цього виду продукції була Росія, однак у 2014 р. спостерігається зниження майже в 10 разів, що можна пояснити ускладненням політико-економічних відносин із цією країною.

Аналогічна тенденція спостерігається під час збуту продукції за групою УКТ ЗЕД 203000000 «Свинина свіжа, охолоджена або морожена», обсяги якої за досліджуваний період зросли більш ніж удвічі. Зазначимо, що найбільші обсяги імпорту м'яса свинини припали на період 2008–2013 рр. і коливалися в межах 86 207,2 т у 2011 р. до 207 721,9 т у 2012 р. Основним споживачем свинини був російський ринок.

Найбільші обсяги на вітчизняний ринок надійшли в 2015 р. по групах Код УКТ ЗЕД «Сало свиняче морожене» – 56,4 тис. т та «Печінка свиняча морожена» – 17,6 тис. т, а експортовано по групі «Свинина свіжа, охолоджена, морожена» – 27,2 тис. т. Це дає підстави для висновку про те, що в галузі свинарства ще не сформовано достатнього експортного потенціалу, відчутно великі обсяги імпорту окремих видів продукції.

Найбільші обсяги поставок свинини в Україну в 2015 р. надійшли з Польщі – 40,7% (0,24 тис. т за ціною 1,27 дол. США/кг), Нідерландів – 38,3% (0,23 тис. т –1,32 дол. США/кг) та Німеччини – 21% (0,13 тис. – 1,75 дол. США/кг) від загального обсягу імпорту свинини.

Найбільше експортовано у Вірменію – 51,4% (0,37 тис. т за ціною 1,57 дол. США/кг) та Гонконг – 34 8% (0,25 тис. т за ціною 1,32 дол. США/кг) від загального обсягу експорту свинини.

Зазначимо, що у 2015 р. уперше за останні 10 років сальдо торгового балансу стало профіцитним і досягло рівня 46,6 млн. дол. США. У січні-лютому 2016 р. сальдо торгового балансу становило 0,2 млн. дол. США, що майже у дев'ять разів менше від відповідного періоду минулого року (1,8 млн. дол. США).

У січні-лютому 2016 р. імпортовано 0,6 тис. т свинини (свіжої, охолодженої та мороженої), що на 17,1% менше, ніж за січень-лютий 2015 р. (0,7 тис. т). Зазначимо, що за сім місяців 2016 р. імпорт м'яса свиней зріс на 5% (у 2016 р. 3,4 тис. т) порівняно з попереднім роком. Зазначимо, що особливістю 2016 р. є те, що свинина надходить до України з країн ЄС, тоді як у минулому році серед ключових постачальників була Бразилія. Очевидно, що втрата інтересу бразильських трейдерів до України пояснюється неможливістю конкурувати за ціною з європейською свининою. Так, середня ціна 1 кг м'яса свиней, завезеного в Україну у січні-липні 2016 р. становила 1,43 дол. США, тоді як бразильська сировина на зовнішніх ринках коштувала 1,75–1,9 дол. США у січні-квітні. Хоча девальвація бразильської валюти триває, ціни на продукцію зберігаються на високому рівні, що підтримує активну зовнішню торгівлю свининою з Російською Федерацією, Китаєм, Гонконгом, Сінгапуром [6].

Експорт свинини (свіжої, охолодженої та мороженої) у січні-лютому 2016 р. становив 0,7 тис. т, що у 3,1 рази менше, ніж у січні-лютому 2015 р. Експортом займалися 12 ключових трейдерів, а 96% експортних обсягів припало на Російську Федерацію. Зазначимо, що в товарній структурі зовнішніх поставок переважали свіжі чи охолоджені туші та напівтуші свійських свиней. У 2015 р. з України вивезено майже 14,7 тис. т такої продукції, тобто 54% від загальних обсягів експорту м'яса свиней; 9,34 тис. т, або третина загальної маси поставок, припало на морожені свинячі туші та їх половини; експорт інших обвалених свинячих відрубів дорівнював 2,71 тис. т.

Зазначимо, що донедавна основним експортним ринком був російський – близько

50 тис. т у рік, 95% від усього вивезеного м'яса свиней за кордон. Однак заборона на експорт із 1 січня 2016 р. призвела до того, що за перше півріччя року Україна поставила лише 1,23 тис. т свинини, що більш як в 11 разів менше від показника 2015 р. Така ситуація змусила трейдерів шукати нові шляхи для української свинини. Так, компанія KSG Agro (до структури якої входить свиногосподарство ТОВ «Рантьє») у 2016 р. налагодила регулярні поставки живих свиней до Грузії в кількості 846 тварин.

Отже, обсяги експорту до Грузії займають 16% усіх теперішніх продажів свинини за межі України, 42% припадає на Вірменію, 24% становлять поставки до Гонконгу. Крім того, у червні 2016 р. Україна здійснила перші поставки свинини до Казахстану (морожені напівтуші та шиї), Азербайджану (обвалена заморожена свинина) та Південної Кореї (свинячі ноги). Зазначимо, що в 2016 р. експорт продукції свинарства до Росії не здійснюється, а «сірий» експорт є незначним. До Китаю свинина надходить через Гонконг, оскільки напряму Україна не може її поставляти через відсутність необхідних сертифікатів.

У 2015 р. було сформовано такі зовнішні ринки для української свинини: Гонконг та Макао (вільна економічна зона Китаю), де обсяги імпорту становили 254 тис. т (щороку збільшуються на 2%); Нігерія – понад 200 тис. т; Ангола – 95 тис. т, зростання на 4–5% щороку (імпортозалежність ринку свинини становить 53,1%, оскільки країна виробляє 84 тис. т, а споживає 179 тис. т на рік); Конго – 27 тис. т (зростання на 2–3% щороку); Філіппіни – обсяги імпорту – 76 тис. т (користуються попитом субпродукти, зростання до 11% щороку); Об'єднані Арабські Емірати закупили майже 34 тис. т свинини для готельного бізнесу та найманих працівників із Філіппін (обсяги імпорту щороку зростають на 15–18%).

Перспективними зовнішніми ринками для вітчизняної продукції свинарства розглядаються країни Азії, Західної, Північної та Субсахарської Африки та країни Близького (Середнього) Сходу. Одним із ключових факторів, що сприятиме виходу України на ці ринки, є налагодження глибокої переробки, що, безперечно, забезпечить підвищення доданої вартості у агропродовольчому ланцюзі [7].

Висновки. Очевидно, що конкурентоспроможність вітчизняної продукції свинарства порівняно з європейською після підписання угоди про Асоціацію вимагає забезпечення відповідного рівня якості та безпеки продукції. Вважаємо, що вітчизняні товаровиробники мають потенційні можливості для активного експорту продукції свинарства у вигляді відносно дешевих кормів та логістики, але їх повною мірою не використовують. Так, Данія має більшу щільність свиней, однак годує їх українським зерном та соєвим шротом із Бразилії. Імпорт зерна зумовлює сплату мита у розмірі 20%, але навіть за таких умов в європейських країнах собівартість вирощування 1 кг свинини не перевищує 1,1 євро, а в Україні – 1,6–1,8 євро і більше. За оцінками експертів, стримувальним чинником експорту є недосконалість підходів до технологій ведення свинарства, організації управлінського обліку та контроль якості та безпечності продукції. Проте суттєве зниження курсу гривні щодо валют провідних країн світу створює умови для просування продукції свинарства вітчизняних товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березовський М. Євростандарти у свинарстві: максимум ефективності / М. Березовський // Пропозиція. – 2009. – № 3. – С. 29–31.
2. Шаленко В. Української свинини буде більше / В. Шаленко // Аграрний тиждень. – 2010. – № 11. – С. 10–14.
3. Рибалко В. Свинарство – національна галузь / В. Рибалко // Пропозиція. – 2010. – № 1. – С. 116–118.
4. Мазуренко О.В. Підвищення конкурентоспроможності галузі свинарства / О.В. Мазуренко // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 143–146.
5. Лісний В.А. Чергове випробування на шляху розвитку галузі свинарства / В.А. Лісний // Тваринництво сьогодні. – 2010. – № 4. – С. 36–38.
6. Куян Н. Чи буде українська свинина в Україні? / Н. Куян // Ефективне тваринництво. – 2011. – № 2. – С. 10–11.
7. Войтенко С.Л. Вимоги Європейського Союзу до галузі свинарства / С.Л. Войтенко, Л.М. Хмельничий // Вісн. Сум. нац. аграр. ун-ту. – 2008. – № 10. – С. 43–44.

УДК 338.24: 339.137

Іличок Б.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ ЗМІН

A GLOBAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE: THE STATE AND POSSIBILITIES OF CHANGES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанням підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності економіки України. Дано характеристику наявного рівня та динаміки позиції України згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності. Обґрунтовано основні чинники зниження даної позиції, а саме корупцію, високу інфляцію, неефективну державну бюрократію. Запропоновано шляхи мінімізації негативних чинників впливу й на цій основі забезпечення підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, державний бюджет, тіньова економіка, олігархи, інфляція, судова реформа, антикорупційні суди.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам повышения уровня глобальной конкурентоспособности экономики Украины. Проведен обзор существующего уровня и динамики позиции Украины согласно Индексу глобальной конкурентоспособности. Дана характеристика основных причин снижения ее позиции, в частности коррупции, высокого уровня инфляции, неэффективной государственной бюрократии. Предложены пути минимизации негативных влияний и обеспечения на этой основе повышения уровня глобальной конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, государственный бюджет, теневая экономика, олигархи, инфляция, судебная реформа, антикорупционные суды.

ANNOTATION

The article is devoted to the questions of the level of global competitiveness of national economy of Ukraine increase. Description of existing level and dynamics of position of Ukraine by the index of global competitiveness is given. The basic factors of decline of position of Ukraine by the index of global competitiveness are detailed, namely: prodigality of budgetary facilities, instability of banking system, unregulated stock market, significant inflation, low quality of roads. Measures on minimization of negative factors of influence on the global competitiveness of national economy of Ukraine are offered.

Keywords: competitiveness, the state budget, shadow economy, oligarchs, inflation, judicial reform, anticorruption courts.

Постановка проблеми. Сьогодні розвинуті держави світу значну увагу приділяють питанню забезпечення підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності національних економік. Україна прагне вступу до ЄС. З огляду на наявний рівень життєзабезпечення основної маси громадян України та кризовий стан демографії, вкрай актуальним є питання про якісне підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове підґрунтя для сучасних досліджень конкурентоспроможності країни закладено М. Портером у «Стратегії конкуренції», який запропонував нову методику аналізу стану конкуренції, що дає підприємцям та уряду змогу найповніше скористатися своїми перевагами. Проблемам оцінки й управління конкурентоспроможністю країни присвячено праці провідних вітчизняних учених, серед яких: Л. Антонюк, С. Аптекар, Я. Базилюк, М. Данилович-Кропивницька, Н. Михальчишин, В. Охота, О. Паламарчук, Ж. Поплавська.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи перспективи подальшого економічного розвитку України, бажання інтегруватися в ЄС, значні демографічні проблеми, необхідно виокремити основні причини низького рівня глобальної конкурентоспроможності України та запропонувати шляхи мінімізації цих причин.

Мета статті полягає в аналізі основних проблем наявного рівня глобальної конкурентоспроможності України та їх причин і запропонуванні шляхів усунення цих причин.

Виклад основного матеріалу дослідження. 24 серпня 2016 р. Україна відсвяткувала 25 років відновлення своєї державності. Озираючись на чвертьстолітній шлях, українців охоплюють двоякі почуття. З одного боку, є гордість від того, що в 1991 р. ми реалізували мрію десятків поколінь, які понад усе прагнули відновлення державності України. Ми добре пам'ятаємо, що для реалізації цієї мети український народ поніс колосальні жертви, адже протягом століть окупації загарбниками було знищено десятки мільйонів патріотів України. Вогнем і мечем, голодом та депортаціями вщент сплюндровано тисячі українських сіл та містечок.

Поряд із цим є цілком закономірне розуміння, що, відновивши державність, український народ за 25 років так і не став повноправним господарем в Україні. Влада щороку обіцяє громадянам грандіозні реформи, натомість з року в рік держава все більше скочується на периферію світового розвитку.

Щоб об'єктивно та неупереджено дати характеристику вищенаведеній ситуації, скористаймося інформацією про стан та динаміку Індексу глобальної конкурентоспроможності [1]. Цей Індекс є загальнопланетарним дослідженням,

яке здійснює Всесвітній економічний форум. Інформацію з цього питання щодо України та її найближчих сусідів подано в табл. 1.

Згідно з інформацією з табл. 1, показник України за Індексом глобальної конкурентоспроможності протягом 2012–2017 рр. знизився із 73-ї позиції в 2012–2013 рр. до 85-ї позиції в 2016–2017 рр. Така динаміка є вагомим негативним явищем у розвитку держави. Водночас аналогічний показник Польщі покращився з 41-ї позиції до 36-ї, а Росії – покращився з 67-ї позиції до 43-ї.

Щоб зрозуміти причини вищенаведених результатів динаміки позиції України за Індексом глобальної конкурентоспроможності, розглянемо внутрішній зміст даного індексу.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність підприємництва сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал») за трьома основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення».

Як вирішити проблему щодо забезпечення покращення позиції України в Індексі глобальної конкурентоспроможності? Для початку варто проаналізувати найбільш проблемні складники індексу, а саме в 2016–2017 роках серед 138 країн Україна має:

- останнє, 138-е, місце за міцністю банків;
- передостаннє, 137-е, місце за регулюванням фондових бірж;
- третє з кінця, 136-е, місце за інфляційними змінами;
- четверте з кінця, 134-е, місце за якістю доріг;
- десяте з кінця, 129-е, місце за марнотратством бюджетних коштів.

У фінансовій сфері України впродовж 1991–2016 рр. здійснюються масштабні афери з розкрадання коштів. Наслідком такої ситуації у кризові періоди є масове банкрутство попередньо розкрадених банків, кредитних спілок, інвестиційних фондів тощо. Такі повальні банкрутства мали місце у 2009–2010 та в 2014–2015 рр.

В Україні ще ніхто з крупних махінаторів фінансової сфери не поніс заслуженого покарання. Ці завідомо протиправні дії правоохоронні органи й сьогодні, як правило, списують на цивільно-правові відносини. Такий стан справ є запорукою того, що зазначені зловживання у фінансовій сфері будуть продовжуватися й надалі та ***стимулюватимуть інфляцію***.

Заходи влади щодо боротьби з розкраданням коштів бюджету ще малоефективні. Згідно з оцінкою міжнародних експертів, позиція держави в проблемі ***марнотратства бюджетних коштів*** з 6-го місця з кінця в 2014–2015 рр. покращилася лише до 10-го місця з кінця (129-та позиція) в 2016–2017 рр.

Україна в Індексі глобальної конкурентоспроможності за 2016–2017 рр. займає п'яте місце з кінця за ***якістю автомобільних доріг***. У нас як ніде у світі бракує коштів на ремонт та будівництво доріг. А ті мізерні кошти, що виділяються на ці цілі, освоюються з рекордним ***марнотратством***.

За таких обставин стає зрозумілим, чому Україна за позицією глобальної конкурентоспроможності в 2016–2017 рр. поступається не лише Таджикистану, який має 77-у позицію, але й Намібії з її 84-ю позицією.

Складність наявної ситуації полягає в тому, що вищенаведені проблеми у своїй основі носять системний характер, координуються з-за кордону та мають за мету дискредитацію самої ідеї державності України. Підтвердження цього лунають звідусіль [2; 9].

Піднята проблема залишатиметься невирішеною, допоки в державі:

а) не буде реальних покарань за злочини чиновництва та шахраїв;

б) радикально на ослаблять «п'яту колону».

Для вирішення першого пункту слід у найкоротші терміни запровадити антикорупційні суди та впродовж 2017 р. здійснити судову реформу.

У лютому 2016 р. Вища кваліфікаційна комісія суддів рекомендувала Президенту звільнити із займаної посади за зраду суддівській присязі суддю Шевченківського районного суду м. Львова. Цей «суддя» оскаржив дану постанову в Адміністративному суді, і його скарга була задоволена.

Із такими «суддями» шахраї та корупціонери завжди домовляться. У Залізничному районному суді м. Львова вже три роки слухається справа щодо керівництва кредитної спілки та

Таблиця 1

Позиції України та її сусідів за Індексом глобальної конкурентоспроможності

№ з/п	Країни	Значення показників				
		2012-2013 (зі 144 країн)	2013-2014 (зі 148 країн)	2014-2015 (зі 144 країн)	2015-2016 (зі 140 країн)	2016-2017 (зі 138 країн)
1	Україна	73	84	76	79	85
2	Польща	41	42	43	41	36
3	Росія	67	64	53	45	43

Джерело: складено на основі [1]

Таблиця 2

Індекс глобальної конкурентоспроможності України

№ з/п	ПОКАЗНИКИ	2014-2015	2015-2016	2016-2017
		144 країни	140 країн	138 країн
Загальний індекс (позиція)		76	79	85
А) ОСНОВНІ ВИМОГИ		87	101	102
1	ІНСТИТУЦІЇ	130	130	129
1.1	Державні установи	131	130	132
	- право власності	135	131	130
	- етика і корупція	120	107	109
	- зловживання впливом	131	125	127
	- марнотратство державних витрат	138	134	129
	- безпека	124	132	123
1.2	Приватні установи	120	110	123
	- корпоративна етика	98	76	106
	- підзвітність	127	130	130
2	ІНФРАСТРУКТУРА	68	69	75
2.1	Транспортна інфраструктура	88	91	91
	- якість усієї інфраструктури	75	82	88
	- якість доріг	139	132	134
	- якість залізничної інфраструктури	25	28	34
	- якість портової інфраструктури	107	108	96
	- якість інфраструктури повітряного транспорту	99	97	103
2.2	Електрика і телефонна інфраструктура	51	54	62
	- якість постачання електроенергії	69	75	86
	- якість абонентного мобільного зв'язку/100 жителів	33	32	26
	- якість абонентного фіксованого зв'язку/100 жителів	45	44	47
3	МАКРОЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ	105	134	128
3.1	Баланс державного бюджету, % до ВВП	99	104	25
3.2	Валові національні заощадження, % до ВВП	134	124	99
3.3	Інфляція, зміна за рік %	75	134	136
3.4	Державний борг, % від ВВП	66	110	113
4	ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ТА ПОЧАТКОВА ОСВІТА	43	45	54
4.1	Охорона здоров'я	82	82	83
	- рівень захворюваності на туберкульоз на 100 000 жителів	90	88	91
	- поширеність ВІЛ, % дорослого населення	106	104	111
	- дитяча смертність/1000 новонароджених	54	53	51
	- очікувана тривалість життя	88	87	92
4.2	Початкова освіта	32	34	50
	- якість початкової освіти	40	45	51
	- зарахування до початкової освіти	31	33	57
Б) ПІДСИЛЮВАЧІ ПРОДУКТИВНОСТІ		67	65	74
5	ВИЩА ОСВІТА І ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА	40	34	33
5.1	Частка освіти	14	14	11
	- зарахування до закладів середньої освіти	41	39	53
	- зарахування до закладів вищої освіти	13	14	11
5.2	Якість освіти	65	46	46
	- якість освітньої системи	72	54	56
	- якість математичної та природничої освіти	30	38	27
	- якість шкіл менеджменту	88	87	93
	- доступ до Інтернету в школах	67	44	35

Закінчення таблиці 2

5.3	Навчання за місцем роботи	88	74	85
	- доступність спеціалізованих науково-дослідних і навчальних закладів	84	78	77
	- ступінь підготовки персоналу	92	74	94
6	ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКУ ТОВАРІВ	112	106	108
6.1	Конкуренція	125	122	118
6.2	Якість умов попиту	70	68	83
7	ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ	80	56	73
7.1	Гнучкість	89	66	73
	- гнучкість визначення заробітної плати	77	71	81
	- вплив оподаткування на стимули до праці	135	121	124
7.2	Використання талантів	70	58	69
	- здатність країни утримувати таланти	132	114	127
	- здатність країни залучати таланти	130	97	93
8	РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ	107	121	130
8.1	Ефективність	109	113	124
	- доступність фінансових послуг	123	123	116
	- фінансування через місцевий ринок капіталу	108	118	127
	- простота доступу до кредитів	87	87	112
	- наявність венчурного капіталу	97	102	123
8.2	Надійність і довіра	100	120	128
	- міцність банків	138	140	138
	- регулювання фондових бірж	127	135	137
9	ТЕХНОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ	85	86	85
9.1	Технологічні запозичення	114	103	97
	- наявність новітніх технологій	113	96	93
	- освоєння технологій на рівні фірми	100	100	74
	- прямі зовнішні інвестиції та передача технологій	127	117	115
9.2	Використання інформ-телеком технологій	69	80	78
	- Інтернет-користувачі, % населення	82	80	80
	- абоненти фіксованого широкосмугового Інтернету / на 100 жителів	68	72	64
	- пропускна здатність Інтернету, кб/с на 1 користувача	50	64	68
	- активні абоненти мобільного широкосмугового зв'язку на 100 жителів	107	121	130
10	РОЗМІР РИНКУ	38	46	48
10.1	Розмір внутрішнього ринку	37	46	48
10.2	Розмір іноземного ринку	38	39	38
В) ІННОВАЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВДОСКОНЕЛЕННЯ		92	72	73
11	ВІДПОВІДНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА СУЧАСНИМ ВИМОГАМ	99	91	98
11.1	Чисельність місцевих постачальників	80	61	62
11.2	Якість місцевого постачальника	83	80	79
11.3	Стан розвитку кластерів	128	124	125
11.4	Ширина ланцюга створення вартості	79	70	97
11.5	Управління міжнародним розповсюдженням	82	86	91
11.6	Модернізація виробничого процесу	95	68	71
11.7	Межі маркетингу	79	81	80
12	ІННОВАЦІЇ	81	54	52
12.1	Здатність до інновацій	82	52	49
12.2	Якість науково-дослідних інститутів	67	43	50
12.3	Витрати компаній на дослідження і розробки	66	54	68
12.4	Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці	74	74	57
12.5	Державні закупівлі високотехнологічної продукції	123	98	82
12.6	Наявність вчених та інженерів	48	29	29

Джерело: складено на основі [1]

їх спільників, які обшахрували понад 3 тис. вкладників на загальну суму понад 23 млн. доларів США. Жоден із підозрюваних реально не відповість за вчинені злочини, а більшість за законом Савченко уникне покарання.

В Україні юристів удвічі більше від потреби. А нам кажуть, що здійснити судову реформу нереально, бо немає ким замінити 3 тис. ***скомпрометованих суддів*** [9].

13 грудня 2016 р. Святослав Вакарчук звернувся до Президента із заявою щодо необхідності негайного впровадження антикорупційних судів. Дану заяву також підписали патріархи УПЦ КП та УГКЦ. Через 30 днів про жодну реакцію від Президента не чути. Тут є вина й патріархів, які, можливо, вважають, що, погодившись підписати вищезгадану заяву, вони цілком виконали свій пастирський обов'язок.

Українські патріархи, які представляють основну масу населення України, мають усі можливості та ЗОБОВ'ЯЗАНІ стати гарантом того, щоб Президент забезпечив старт діяльності антикорупційних судів.

Вирішення пункту «б» є значно складнішим, але цілком по силі сучасному керівництву держави. Як зазначила посол США в Україні Марі Йованович, стосовно України вже 25 років іде гібридна війна з боку Росії [10]. В умовах гібридної війни одним із найефективніших знарядь боротьби є шпигуни.

Ні для кого не секрет, що в держструктурах України працюють десятки тисяч агентів ФСБ. Саме вони гарантують своїм сексотам безкарність та вседозволеність. Саме вони роблять усе від них залежне, щоб життя в Україні ставало щороку гіршим [2].

Із того, який відсоток працівників спецслужби нас **відкрито зрадили** в Криму та на Донбасі, керівництво зобов'язане зробити адекватні висновки.

Згідно з класичними постулатами державного управління, в умовах, коли корупція поширена практично скрізь, розпуск корумпованих органів влади представляється одним із дієвих радикальних способів від неї позбавитися. Із СБУ в умовах війни з Росією так вчинити є надто складно.

Щоб усунути основну масу ворожих агентів, в Україні протягом 2017 р. має бути створено новий паралельний підрозділ СБУ, працівники якого на сто відсотків служитимуть інтересам української держави. Протягом трьох років вони мають опанувати максимум необхідних навиків для ефективної діяльності. Це потребуватиме відповідних ресурсів.

Згідно з інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі, рівень тіньової економіки в Україні в 2015 р. становив близько 40% [4]. Ураховуючи, що в 2015 р. ВВП України становив 1 979,5 млрд. грн. [7, с. 25], чисті прибутки тіньового сектору в 2015 р. становили біля 790 млрд. грн. (1 979,5 млрд. грн. х 0,40 = = 790 млрд. грн.), з яких понад 500 млрд. грн. припадає на корпоративний сектор, що належить олігархам.

Поряд із вищенаведеним в Україні колосальних масштабів сягають обсяги уникнення від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання шляхом махінацій через офшорні компанії. Ці оборудки відбуваються «згідно з чинним законодавством», адже сам перелік офшорних зон затверджується розпорядженням Кабінету Міністрів України [5].

За даної ситуації Міністерство економічного розвитку і торгівлі України зазначає, що наявний стан справ з уникненням від оподаткування зумовлений «значним податковим навантаженням на корпоративний сектор на тлі високої вартості кредитних ресурсів і несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на ключових товарних ринках» [4]. І нічого про неефективну роботу фіскальної служби щодо зменшення обсягів тіньової економіки.

Зменшення рівня тінізації національного господарства повинно відбуватися на основі системних поетапних змін у діяльності контролюючих органів. Двадцять років тому автор уже пропонував фіскальній службі України системний підхід, здатний поступово суттєво зменшити рівень тіньової економіки в державі [6]. Даний підхід можна застосувати й сьогодні, до поетапного обмеження обсягів тіньових махінацій власників великих корпорацій. Для цього під час використання даної системи основним критерієм оцінки слід прийняти рентабельність операційної діяльності підприємств корпорацій та порівнювати її з аналогічним показником у середньому по виду діяльності цих корпорацій [7, с. 94–97]. Ті підприємства, чиї показники рентабельності операційної діяльності будуть нижчими за середні показники по даному виду діяльності, й повинні ставати об'єктами дослідження фіскальної служби. За залучення до даного процесу ще й Антимонопольного комітету України та інших контролюючих служб керівництво держави забезпечить діяльність даних сегментів ринків на конкурентних засадах та суттєво обмежить обсяги операцій офшорних торгових домів, створених при цих корпораціях.

У разі підвищення показників рентабельності операційної діяльності досліджуваних підприємств зростатимуть середні показники рентабельності операційної діяльності за видом їх діяльності. Як наслідок, виявлятимуться інші підприємства, де зазначені досліджувані показники будуть нижчими за середні. Тепер уже ці наступні підприємства-аутсайдери за показником рентабельності операційної діяльності ставатимуть об'єктами перевірки у вищенаведений спосіб. І так мусить відбуватися постійно.

Підприємств – лідерів тіньового сектору в Україні є лише кілька сотень, і навести з ними порядок технічно не становить жодної проблеми. Наявна ситуація, коли основна маса корпоративного сектору працює з рентабель-

ністю операційної діяльності в 2–4% [8, с. 480] є цинічною.

Зробивши пропоновані зміни системними, загальними, чесними, створиться перспектива мирно домовитися з більшістю олігархів, щоб у 2017 р. вони планово віддали бюджету 10% від обсягу своїх нинішніх тіньових доходів, адже є очевидним, що значну частину цих «податкових утрат» олігархи зможуть легально компенсувати через синергетичний ефект від зростання внутрішнього попиту.

Деякі олігархи всупереч здоровому глузду прагнутимуть і далі «йти вірним курсом», який їм заповідали дєдушка Лєнін та аналогічні окупаційні маніяки. Ці олігархи повинні отримати належну оцінку згідно з чинним законодавством, зокрема кримінальним.

Зменшивши рівень тіньової економіки корпоративного сектору, держава в 2017 р. зможе додатково отримати через податок із прибутку та ПДВ біля 100 млрд. грн., з яких:

- 25 млрд. грн. має піти на спецфінансування СБУ;

- 25 млрд. грн. має піти на оборону;

- решту (біля 50 млрд. грн.) має бути спрямовано на підвищення пенсій.

Найбільша стратегічна перевага ворога – його всюдисуща агентура – вже протягом 2017 р. мусить бути перетворена на символ його тотальної поразки в Україні.

Висновки. У разі реалізації пропонованих заходів щорічний витік з України тіньового капіталу за кордон скоротиться на суму біля 3,5 млрд. доларів США. Бюджетна політика стане більш збалансованою та наблизиться за рівнем бюджетного дефіциту до стандартів ЄС. Унаслідок цього відбудеться мінімізація інфляції та створиться потужний стимул економічного зростання за рахунок чинників внутрішнього попиту. Це зможе забезпечити в 2017 р. до 6% додаткового приросту ВВП. Резерви НБУ отримають перспективу росту на 1,5–2,5 млрд. доларів США. У підсумку національне господарство стане стабільнішим, а позиція України за Індексом глобальної конкурентоспроможності щороку суттєво покращуватиметься як за вищезазначених п'яти найбільш вразливих показниках, так і в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : edclub.com.ua/analityka/poz.
2. Путін зацікавлений у зануренні України в хаос: російський опозиціонер представив доповідь про агресію Кремля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unian.ua/war/1715717.
3. Вакарчук передав Порошенку вимогу щодо антикорупційних судів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravda.com.ua/news/2016/12/14/7129786/.
4. Рівень тіньової економіки України знизився до 40% ВВП / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2016/07/4/597966/.
5. Розпорядження КМУ від 16 вересня 2015 р. № 977-р «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-KMY/type-Розпорядження/99716.09. 2015.htm.
6. Іличок Б.І. Проблема тіньової економіки в Україні та шляхи її розв'язання / Б.І. Іличок // Регіональна економіка. – 1997. – № 3. – С. 134–142.
7. Іличок Б.І. Аналізування діяльності суб'єктів господарювання на товарних ринках : [навч. посіб. для студ. вузів] / Б.І. Іличок. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2016. – 171 с.
8. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 574 с.
9. Іванов А. Судова реформа в небезпеці / А. Іванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravda.com.ua/columns/2017/01/8/7131625/.
10. Гібридна війна Росії проти України йде 25 років – Йованович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.slovoidilo.ua/2016/12/22.

УДК 332.146.2:504.062.4(477)

Ільїна М.В.
кандидат соціологічних наук, старший науковий співробітник,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

Шпильова Ю.Б.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

STRATEGIC PRIORITIES OF THE NATIONAL POLICY OF RURAL AREAS DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено та обґрунтовано стратегічні пріоритети соціально-екологічного розвитку сільських територій в Україні для активізації використання наявного економічного, соціального та природоресурсного потенціалу територій. Розглянуто шляхи ресурсного забезпечення діяльності громад із розв'язання соціальних та екологічних проблем сільських територій у децентралізованій системі державного управління. Надано пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази, стратегічних програмних документів та механізмів забезпечення сталого розвитку сільських територій України.

Ключові слова: сталий розвиток, стратегічні пріоритети, сільські територіальні громади, соціально-екологічний розвиток, ресурсне забезпечення, екологічна безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье определены и обоснованы стратегические приоритеты социально-экологического развития сельских территорий в Украине с целью активизации использования имеющегося экономического, социального и природоресурсного потенциала территорий. Рассмотрены пути ресурсного обеспечения деятельности общин по решению социальных и экологических проблем сельских территорий в децентрализованной системе государственного управления. Даны предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы, стратегических программных документов и механизмов обеспечения устойчивого развития сельских территорий Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегические приоритеты, сельские территориальные общины, социально-экологическое развитие, ресурсное обеспечение, экологическая безопасность.

ANNOTATION

In the article strategic priorities of social-ecologic development of rural areas in Ukraine are defined and discussed aiming to facilitate use of available economic, social and natural resources potential of the territories. Mechanisms supplying resources for activities of rural communities on solving social and ecological problems of territories are viewed considering framework of decentralized administration system. Proposals on development of the legislation, strategic programs and mechanisms able to provide sustainable development of rural areas in Ukraine are supplied.

Keywords: sustainable development, strategic priorities, rural territorial communities, social-ecologic development, resource provision, ecological safety.

Постановка проблеми. Сталий розвиток України потребує створення та розвитку самоврядних і незалежних місцевих громад, аби зупинити вимирання та деградацію українського села. У контексті реформи децентралізації влади забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад є ключовим елементом реформування економіки України. Розвиток сільських територій стримує низка системних проблем, зокрема зношеність об'єктів комунальної інфраструктури, занепад соціальної сфери, погіршення якості людського капіталу. Надмірна фінансова та адміністративна централізація спричиняє дефіцит і дотаційний характер більшості місцевих бюджетів. Це призводить до неспроможності органів місцевого самоврядування акумулювати достатню кількість ресурсів для реалізації програм інноваційного розвитку, підтримки соціальної та комунальної інфраструктур, унеможливлює інновації в аграрному секторі економіки та інших сферах господарської діяльності. З огляду на це, стратегічні пріоритети соціально-екологічного розвитку сільських територій в Україні потребують удосконалення для активізації використання наявного економічного, соціального та природоресурсного потенціалу територій, забезпечення належних умови життя та підвищення соціальних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних підхо дів до забезпечення сталого розвитку сільських територій здійснили фахівці ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» (О. Веклич, І. Бистряков, М. Хвесик, Є. Хлобистов, Я. Остафійчук, В Куценко та ін.). У своїх численних працях ці та інші вчені-економісти розкривають ідеологічні засади сталого розвитку, намагаються поєднати теоретичні концепти із сучасними практичними підходами до забезпечення соціально-екологічного розвитку суспільства з урахуванням специфіки національної економіки, цілей адміністративної реформи та євроінтеграційних намірів України [1–4].

Вагомі дослідження проблем соціального розвитку вітчизняного села, зокрема особливостей демографічної ситуації та поселенської мережі, організації соціальної інфраструктури, якості життєдіяльності проводять в Інституті регіональних досліджень НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН

України», Інституті демографії та соціальних досліджень НАН України ім. М.В. Птухи, Інституті аграрної економіки НААН України. Провідними фахівцями у цій сфері є М. Барановський, О. Бородіна, Т. Заяць, М. Орлатий, О. Попова, І. Прокопа, К. Васківська, П. Саблук, В. Юрчишин та ін. [4–7]. Однак поза увагою залишаються питання соціально-екологічного розвитку сільської території як єдиної соціо-еколого-економічної системи та пов'язані із цим можливості активізації економічного потенціалу села.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні стратегічних пріоритетів державної політики соціально-екологічного розвитку сільських територій України в контексті забезпечення їх сталого конкурентоспроможного розвитку з урахуванням сучасних інституціональних, організаційно-економічних перетворень та екологічних обмежень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міністерством аграрної політики та продовольства України розроблено Стратегію розвитку сільського господарства України «3+5» [8]. Цим документом виокремлено три основні пріоритети та п'ять важливих напрямів, пов'язаних між собою. До пріоритетів належать реформування системи державної підтримки сільгоспвиробників (передусім дрібних фермерських господарств), завершення земельної реформи та реформа держпідприємств. Серед напрямів реформування зазначено розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції, стимулювання органічного виробництва, розвиток сільських територій, зрошування земель та забезпечення безпеки харчової продукції.

Нині із зазначених пріоритетів фахівці Міністерства, експерти, громадськість найбільше обговорюють шляхи проведення земельної реформи, перспективи органічного виробництва та механізми державної підтримки фермерських господарств. Решта напрямів поки що залишаються поза увагою зацікавлених сторін, однак потребують широкого обговорення та деталізації заходів щодо їх реалізації.

Одним із таких напрямів Стратегії «3+5» є розвиток сільських територій, який має базуватися на створенні самоврядних і незалежних місцевих громад. Забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад є ключовим елементом адміністративної реформи в Україні. Побудова системи місцевого самоврядування, що базується на самодостатніх і фінансово незалежних громадах, – неодмінна умова формування сталої моделі розвитку країни.

Рис. 1. Стратегічні пріоритети та оперативні цілі політики соціоекологічного розвитку сільських територій

Вважаємо за доцільне виділити такі стратегічні пріоритети державної політики розвитку сільських територій (рис. 1):

- завершення процесу об'єднання територіальних громад;
- удосконалення нормативно-правової бази соціально-екологічного розвитку територіальних громад;
- ресурсне забезпечення життєдіяльності сільських територіальних громад;
- формування та розвиток партнерських відносин між органами влади різних рівнів та об'єднаними територіальними громадами;
- диверсифікація сільської економіки як запорука формування спроможних територіальних громад;
- соціальний розвиток сільських територій з урахуванням європейських стандартів життєдіяльності;
- забезпечення екологічної безпеки на сільських територіях як необхідної передумови їхнього комплексного розвитку.

Досягнення цих пріоритетів державної політики дасть змогу забезпечити належний рівень життя в Україні, наблизити соціальні стандарти на сільських територіях до загальноукраїнських, а в перспективі – до європейських, сприятиме утворенню громадянського суспільства, утвердженню прогресивних світоглядних орієнтирів та, зрештою, до випереджаючого економічного розвитку.

Пріоритет 1. Завершення процесу об'єднання територіальних громад. Ключовою умовою реформи є добровільний характер процесу об'єднання територіальних громад [9]. Однак пропозиції щодо об'єднання, розроблені обласними адміністраціями, часто не сприймаються більшістю місцевого населення, а також представниками сільської влади. Через відсутність прозорості та публічності обговорення всіх етапів об'єднання громад реформа сприймається громадами як нав'язана згори. Зарадити цьому мають проведення постійної інформаційно-роз'яснювальної роботи органів місцевої влади, інформування населення через ЗМІ, проведення особистих зустрічей голів сільських рад із представниками громади, сільськими активістами.

Друга проблема полягає в сумнівах населення щодо справедливості доступу до всіх ресурсів ОТГ. Так, найактуальнішими питаннями є: за рахунок чого формуватимуться місцеві бюджети, як вони будуть розподілятися, що буде з комунальною власністю, з аграрними землями за межами населених пунктів, чи матимуть громади можливість ними розпоряджатися, чи зможуть вижити малі села, що не мають власних ресурсів, чи не відбуватиметься відтік фінансових ресурсів до більших та багатших сіл. Своєю чергою, великі села, що стають центрами ОТГ, побоюються надмірних обов'язків щодо бідних сіл, які віднині потраплять до них «на баланс», відтягуючи значну частину фінансових ресурсів на своє утримання та відновлення зруйнованої інфраструктури.

Третя проблема добровільного об'єднання територіальних громад є необхідність зміни меж суміжних районів або міст обласного значення, на яких розташовані територіальні громади, що об'єднуються. Закон про добровільне об'єднання територіальних громад не містить вимог щодо обов'язкової зміни затверджених меж районів. Однак Центральна виборча комісія вважає за неможливе призначати вибори в таких ОТГ. У процесі об'єднання територіальних громад в окремих випадках виникає проблема виходу населених пунктів зі складу вже сформованих громад, тому актуальності набуває ухвалення спеціального закону про порядок виходу населених пунктів з об'єднаної громади.

Наступною проблемою є відсутність належного кадрового забезпечення проведення реформи та подальшого функціонування місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Для вирішення цієї проблеми варто забезпечити відповідний професійний рівень службовців місцевого самоврядування.

Пріоритет 2. Удосконалення нормативно-правової бази соціально-екологічного розвитку територіальних громад. У контексті ухваленої адміністративної реформи прийнято низку законодавчих актів, яких, утім, виявилося недостатньо. Ключовим кроком для вдосконалення нормативно-правової бази має стати ухвалення змін до Конституції України щодо децентралізації влади (стосовно адміністративно-територіального устрою, місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади), розроблення Закону «Про адміністративно-територіальний устрій України», внесення змін до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні». Доцільно переглянути положення про міністерства та інші центральні органи виконавчої влади згідно з основними положеннями Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Для подальшого реформування територіальних громад варто прискорити доопрацювання перспективних планів формування територій громад для кожного регіону; розглянути можливість перенесення повноважень затвердження перспективних планів на регіональний рівень. Окрім того, необхідно ухвалити проекти законів, які нині прийняті у першому читанні: «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування з управління земельними ресурсами та посилення державного контролю над використанням і охороною земель», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов зміни меж районів у процесі добровільного об'єднання територіальних громад», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо статусу старости села, селища)», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України

(щодо добровільного приєднання територіальних громад)», «Про муніципальну варту».

Пріоритет 3. Ресурсне забезпечення життєдіяльності сільських територіальних громад. Для зміцнення матеріальної та фінансової бази розвитку територіальних громад необхідно передати в комунальну власність землі державної власності, розташовані за межами населених пунктів, що дасть змогу уникнути розпорошеності земель ОТГ. Виконання цього завдання потребує вдосконалення функціонування державного земельного кадастру України, забезпечення доступу ОТГ до відповідної інформації, проведення інвентаризації земельних ділянок ОТГ згідно з даними земельного кадастру. Маючи на меті досягнення цілей Стратегії «3+5», удосконалення потребує нормативно-правова база в частині регламентування земельних відносин щодо визначення вартості земельних ділянок, диференціації цін та орендних платежів, узгодження порядку продажу та оренди землі. Поряд із цим необхідно створити відкритий реєстр об'єктів комунальної власності ОТГ, що дасть змогу громадам більш ефективно використовувати наявний ресурс та контролювати його передачу. Розширити наявні ресурси громад має законодавче врегулювання передачі в їхню власність незатребуваних земельних паїв. Ґрунтовного аналізу з боку законодавців, фахівців профільних міністерств та відомств, а також громадськості потребують питання передачі в розпорядження об'єднаних територіальних громад водних об'єктів місцевого значення і відповідних земель водного фонду. Розвиток ефективної системи місцевого самоврядування неможливий без надання сільським громадам права на володіння, користування та розпорядження місцевими ресурсами і землями, делегування повноважень сільським і селищним радам щодо розпорядження землями і водними ресурсами за межами населених пунктів та зарахування до місцевих бюджетів плати за землю і рентної плати за використання водних об'єктів.

Пріоритет 4. Формування та розвиток партнерських відносин між органами влади різних рівнів та об'єднаними територіальними громадами. Перспективними напрямами є розвиток державно-приватного партнерства між органами влади всіх рівнів та ОТГ для реалізації проектів розбудови, відновлення та модернізації інфраструктури, а також стимулювання залучення коштів міжнародних партнерів і неурядових організацій для підтримки впровадження реформи. Основними завданнями, які слід виконати для подальшої бюджетної децентралізації в Україні, є забезпечення об'єднаних територіальних громад кращими фінансовими ресурсами для їхнього розвитку, фінансової незалежності; соціально-екологічний розвиток має відбуватися насамперед за рахунок розширеного фінансування програм та проектів регіонального розвитку. Забезпечити ефективність таких програм та проектів мають розроблені рекомендації щодо моніторингу та оцінки результативності їх реалізації.

Із прийняттям Верховною Радою Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [10] практика його використання є незначною попри те, що уряд виконував заходи щодо його впровадження, надавав організаційну та фінансову підтримку. Така форма співпраці дає змогу громадам спільно та на взаємовигідних засадах вирішувати важливі питання, впливати на розвиток територій. Законом передбачено п'ять форм співробітництва: делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами виконання одного чи кількох завдань із передачею йому відповідних ресурсів; реалізація спільних проектів; спільне фінансування (утримання) інфраструктурних об'єктів (підприємств, установ, організацій комунальної форми власності); утворення спільних інфраструктурних об'єктів; утворення спільного органу управління для виконання визначених законом повноважень. Найчастіше місцеві ради використовують можливість реалізації спільних проектів, що потребує координації діяльності суб'єктів співробітництва та пошуку відповідних ресурсів.

Нині можливості співробітництва в рамках зазначеного закону є обмеженими. Найбільш імовірними причинами цього є такі:

- сільські, селищні, міські голови, депутати місцевих рад недостатньо проінформовані про можливість укладення договорів про співробітництво з іншими громадами (особливо це стосується громад, віддалених від районних, обласних центрів);
- відсутнє правове регулювання механізму місцевої ініціативи членів територіальної громади через нерозробленість статутів територіальних громад;
- процедура укладення договорів про співробітництво територіальних громад ускладнена через відсутність відповідної практики;
- місцевій владі притаманні побоювання втратити вплив на ті чи інші комунальні об'єкти, які часто використовуються як джерело позабюджетних доходів громади у разі укладення договорів про співробітництво;
- нерозвинені навики комунікації керівників громади, яким часто бракує вміння враховувати інтереси всіх сторін, вести перемовини і знаходити спільне рішення.

Для вирішення цих та інших проблем, що стоять на заваді співробітництву громад, до процесу співробітництва на початковому етапі доцільно залучати сторонніх осіб, що зможуть взяти на себе організаційні та інші функції. Регіональні органи влади за підтримки профільного міністерства мають проводити роз'яснювальну роботу та поширювати позитивні приклади співпраці ОТГ.

Пріоритет 5. Диверсифікація сільської економіки як запорука формування спроможних

територіальних громад. На даний час державна підтримка розвитку сільських територій обмежується переважно підтримкою сільськогосподарських підприємств у вигляді дотацій, регіональної інфраструктури. Реформування і розвиток комунального господарства, інвестування в заклади охорони здоров'я, газифікацію, дороги і т. д. залишаються без державного фінансування, перетворюючись для селян на особисту проблему, тому шляхом виходу з кризи повинні стати заходи, що сформують належний рівень доходів сільських громад, забезпечать їхню економічну спроможність, створять якісні умови життя для селян. Виняткова сільськогосподарське виробництво та сільськогосподарська зайнятість не в змозі забезпечити належний рівень доходів сільського населення, тому існує об'єктивна потреба в диверсифікації сільської економіки, переорієнтації наявних ресурсів в інші види економічної діяльності, підвищенні ефективності використання людського капіталу.

Диверсифікація сільської економіки означає не лише урізноманітнення видів сільськогосподарського виробництва, але й розширення сфери несільськогосподарської діяльності на селі. Крім сільськогосподарського виробництва, слід виділити такі пріоритетні напрями диверсифікації сільської економіки, як розвиток та популяризація агротуризму, сектору послуг, народних промислів та розширення видів зайнятості на селі, розміщення в сільській місцевості промислових і обслуговуючих підприємств, переробних потужностей, інших фірм та організацій.

Кожен із запропонованих пріоритетних напрямів диверсифікації сільської економіки матиме як соціальний, так і економічний ефект. Соціальний ефект полягатиме у зростанні рівня зайнятості сільського населення, збільшенні умов для прикладання праці в межах сільського населеного пункту, розвитку підприємницьких ініціатив тощо. Економічний ефект стосуватиметься створення додаткових робочих місць, а отже, збільшення доходів селян, зростання обсягів виробництва продукції, підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору, його комерціалізації.

Пріоритет 6. Соціальний розвиток сільських територій з урахуванням європейських стандартів життєдіяльності.

Функціонування соціальної інфраструктури є важливою умовою розвитку сільських територій. Соціальна інфраструктура – це основа економічної діяльності на селі, фактор соціальної стабільності та запорука поліпшення демографічної ситуації. Саме відсутність основних складників соціальної сфери в українському селі є причиною міграції робочої сили із сільської місцевості, деградації сільських територій.

В умовах децентралізації влади всю відповідальність за належне утримання та функціонування соціальної інфраструктури несуть місцеві громади. При цьому під час реформи неминуче постане проблема скорочення мережі об'єктів соціально-культурної інфраструктури. Планується, що дошкільними та загальноосвітніми навчальними закладами опікуватиметься територіальна громада, яка прийматиме рішення щодо оптимізації їх мережі. Зважаючи на суттєві демографічні та фінансові обмеження територіальних громад, органам влади необхідно розробити оптимальні шляхи забезпечення населення відповідними послугами. Для поліпшення забезпеченості села соціальною інфраструктурою доведеться вжити низку переважно непопулярних заходів, зокрема у сфері освіти, охорони здоров'я та культури.

У частині забезпечення функціонування матеріально-побутової інфраструктури після закінчення реформи на органи місцевої влади покладається більша частина повноважень щодо вирішення проблем благоустрою, утримання житлово-комунального господарства, комунальної і місцевої інфраструктури. На разі органи місцевого самоврядування не спроможні достатньо ефективно виконувати свої повноваження у цій сфері. Реформа має забезпечити максимальну незалежність органів місцевого самоврядування: саме місцева рада повинна контролювати комунальне підприємство, яке надає послуги, оскільки територіальна громада володіє майновими правами на комунікаційні мережі, житлово-комунальні підприємства або їхню частку. Територіальна громада може самостійно перенаправити кошти, призначені, наприклад, на благоустрій вулиць, утримання приватного житлового фонду тощо.

Пріоритет 7. Забезпечення екологічної безпеки на сільських територіях як необхідної передумови їхнього комплексного розвитку.

Рівень впливу територіальної громади на екологічну політику та безпеку залежить від умов, створених на державному та локальному рівнях, для безперешкодної участі громадян у прийнятті екологічних рішень та готовності мешканців спільно працювати над поліпшенням екологічного стану території.

Децентралізація управління природокористуванням в Україні матиме як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних належать забезпечення сталого розвитку сільських територій завдяки можливості громад впливати на екологічний стан територій, збалансувати потенційні екологічні впливи з можливим економічним ефектом від діяльності господарських об'єктів. Для місцевих громад наявний на території природоресурсний потенціал є основою для їх функціонування, а його раціональне використання – запорукою подальшого розвитку. Залучення громадськості до процесу ухвалення рішень у частині екологічної безпеки сприяє більш результативній діяльності органів самоврядування.

Одним із негативних наслідків реформи є те, що децентралізація часто призводить до територіальної фрагментації заходів із забезпечення

екологічної безпеки та, як наслідок, неефективності екологічної політики та загострення соціальних проблем. Сільські громади через власну територіальну обмеженість, брак фінансових ресурсів та відсутність кваліфікованих кадрів неспроможні накопичити достатньо коштів і здійснити ефективні екологічні заходи. Екологічна безпека стає спільним завданням для кількох сусідніх територіальних громад та об'єднуючих їх органів влади вищого рівня.

Важливим завданням на шляху активізації участі громадян у забезпеченні екологічної безпеки території є формування екологічної культури населення. Потребують поширення екологічне виховання та освіта сільської молоді, підвищення рівня екологічної свідомості шляхом широкого інформування населення про згубні наслідки руйнівних для довкілля звичних практик господарювання та позитивні приклади реалізації екологічних заходів.

Висновки. Дотримання цих пріоритетів дасть змогу сільським громадам більш активно використовувати наявний економічний, соціальний та природноресурсний потенціал своїх територій. Комплексна реалізація Стратегії «3+5», своєю чергою, сприятиме не тільки відновленню сільськогосподарського виробництва, але й усебічному розвитку сільських територій, що забезпечить належні умови життя мешканців села та формування спроможних і фінансово самодостатніх громад.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічні аспекти управління природніми ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні / За наук. ред. акад. НААН України, д. е. н., проф. М.А. Хвесика, д. г.-н. проф. С.О. Лизуна. – К. : ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.
2. Національна парадигма сталого розвитку України / За ред. акад. НАН України, д. т. н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона ; вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : ІЕПСР НАН України, 2016. – 72 с.
3. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього : [монографія] / М.А. Хвесик [та ін.] ; за ред. акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : ІЕПСР НАН України, 2012. – 465 с.
4. Концептуальні засади соціально-екологічного розвитку сільських територій / О.М. Бородіна, Т.А. Заяць, В.І. Куценко [та ін.] ; за наук. ред. Я.В. Остафійчука. – К. : ІЕПСР НАН України, 2014. – 48 с.
5. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа, В.В. Юрчишин [та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України О.М. Бородіної. – К., 2012. – 230 с.
6. Публічне управління сільськими територіями України : [навч. посіб.] / А.П. Савков, М.К. Орлатий, М.І. Кучер [та ін.] ; за ред. А.П. Савкова, М.К. Орлатого, М.І. Кучера ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; НАДУ. – Київ : Фенікс, 2016. – 336 с.
7. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Булавка [та ін.] ; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 74 с.
8. Стратегія розвитку сільського господарства України «3+5» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/apk?tid_hierachy=1300.
9. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України № 157-VIII від 05.02.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19.
10. Про співробітництво територіальних громад : Закон України №1508-VII від 17.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/1508-18.

УДК 338.48:330.131.7

Казак О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ НАД РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

CONTROL PROBLEMS ADVERTISING IN THE TOURISM SECTOR OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ
У статті проведено огляд базових нормативно-правових актів, що регулюють рекламну діяльність в Україні, визначено особливості туристичної сфери, які необхідно враховувати під час здійснення контрольних функцій. Зосереджено увагу на проблемності питання налагодження дієвого контролю державними органами над рекламою в туристичній сфері, визначено роль самоконтролю споживачів та персоналу туристичних підприємств.

Ключові слова: туристична сфера, правове регулювання, контроль, реклама, усна реклама, емоційна реклама, недобросовісна реклама, самоконтроль персоналу, самоконтроль споживача, рекламна діяльність.

АННОТАЦИЯ
В статье проведен обзор базовых нормативно-правовых актов, регулирующих рекламную деятельность в Украине, определены особенности туристической сферы, которые необходимо учитывать при осуществлении контрольных функций. Сосредоточено внимание на проблемности осуществления действенного контроля государственных органов над рекламой в туристической сфере, определена роль самоконтроля персонала туристических предприятий.

Ключевые слова: туристическая сфера, правовое регулирование, контроль, реклама, устная реклама, эмоциональная реклама, недобросовестная реклама, самоконтроль персонала, самоконтроль потребителя, рекламная деятельность.

ANNOTATION
In the article the basic overview of regulations governing advertising in Ukraine, the features of the tourism sector, which should be considered when implementing control functions. The emphasis on the problematic implementation of effective control by the state of advertising in the tourism sector and the role of self-control staff travel companies.

Keywords: tourist sector, regulation, control, advertising, advertising verbal, emotional advertising, unfair advertising, self-control personnel, self-consumer advertising.

Постановка проблеми. Сучасний туризм неможливо уявити без реклами та інших видів маркетингових комунікацій, які займають у практичній роботі туристичних підприємств вагоме місце. Поряд із ціновою маркетинговою стратегією саме реклама виступає найважливішим інструментом впливу на споживачів і використовується для привернення уваги до послуг і товарів, які пропонуються, створення позитивного іміджу та забезпечення впізнаваності турпідприємства, а також своєчасного донесення необхідної інформації до потенційних та постійних клієнтів. Без застосування дієвих рекламних прийомів туроператорська діяльність із просування та реалізації туристичного продукту в сучасних умовах не може бути ефективною.

Ефективна реклама впливає на збільшення обсягів збуту туристичних послуг, що означає для туристичного підприємства зростання доходів та підвищення рівня оплати праці власникам та найманому персоналу, а боротьба за потенційного клієнта спонукає туристичні агентства використовувати різні види реклами. На сучасному етапі розвитку туристичної галузі культура ведення бізнесу на ринку туристичних послуг знаходиться в стадії становлення, а ментальність значної кількості учасників орієнтована передусім на отримання швидкого прибутку, а не на формування позитивної репутації та власного іміджу підприємства. Динамічний розвиток ринку рекламних послуг у туристичній сфері не дає змоги своєчасно законодавчо реагувати на застосування нових технологій, прийомів та ефективно контролювати рекламну діяльність у цій сфері, тому контроль та регулювання реклами туристичних послуг є нагальним питанням для аналізу, а визначення можливих шляхів їх подальшого вдосконалення потребують постійного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В юридичному контексті питання рекламної діяльності досліджували Б. Воєводін, Ю.Ф. Вольдман, Ю.І. Зоріна, О.В. Марченко, С.Г. Стеценко, О.Р. Шишка, В.О. Шведун та ін. Аналізу реклами туристичних підприємств присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: А.Т. Кирилов, Л.А. Волкова, А.П. Дурович, В.Г. Герасимчук, С.С. Гаркавенко та ін. Питання застосування інформаційних технологій у діяльності туристичних підприємств висвітлено в працях Ю.Б. Миронова, С.В. Мельниченка, М.М. Скопеня та ін. Проблеми державного регулювання в сфері туризму досліджували І.В. Саух, П.Р. Пуцентейло, В.Ф. Кифяк, Г.А. Папирян та ін. Беручи до уваги обмеженість кількості наукових праць із проблем контролю над рекламою саме в туристичній сфері, обрана тема набуває особливої актуальності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Посилення конкуренції в боротьбі за потенційних споживачів туристичних послуг продукує постійний пошук і застосування нових, більш агресивних та нав'язливих рекламних технологій та прийомів, тому питання контролю над новими видами реклам-

них продуктів та методів протидії недобросовісній та маніпулятивній рекламі набувають особливої актуальності в сучасних кризових умовах функціонування туристичного ринку в Україні.

Мета статті полягає у розкритті суті контролю над рекламною діяльністю у сфері туристичних послуг, з'ясуванні основних проблем рекламної діяльності на ринку туристичних послуг, що ускладнюють здійснення ефективного контролю, а також актуалізації питання самоконтролю як туристичних агентів – носіїв інформації під час обслуговування клієнтів, так і самих споживачів туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм як напрям комерційної діяльності за своїми основними параметрами не має принципових відмінностей від інших форм господарювання, тому наявні прийоми та засоби сучасної реклами, а також механізми контролю та регулювання застосовуються і в туристичній сфері.

Контрольна діяльність суб'єктів регулювання у сфері реклами туристичних послуг необхідна для:

– виявлення фактів порушення вимог діючого законодавства України щодо рекламної інформації;

– здійснення, за необхідності, офіційного аргументованого спростування завідомо викривленої інформації про агентства, туристичні маршрути, тури, готелі, яка використовувалася в різних видах реклами;

– задіяння механізмів застосування штрафів до суб'єкта, який порушив правила рекламної діяльності та принципи добросовісної конкуренції;

– вжиття організаційних заходів для врегулювання проблемних ситуацій, які виникають унаслідок порушення суб'єктом рекламування правил рекламної діяльності;

– здійснення моніторингу негативних наслідків, які були завдані окремому індивіду або іміджу туристичної компанії недобросовісною рекламою для вжиття заходів морального та судового впливу;

– вжиття примусових та інших організаційних заходів щодо припинення розповсюдження реклами, яка компетентними органами державного регулювання визнана недобросовісною.

Основою законодавчих засад, якими регулюється рекламна діяльність в Україні в цілому і в туристичній сфері зокрема, є Закон України «Про рекламу» (далі – Закон), в якому сформульовані основні поняття реклами, загальні вимоги, засоби розповсюдження реклами, а також визначені основні засади контролю та відповідальність за порушення законодавства у цій сфері. Також Законом установлений перелік державних контролюючих органів, які повинні здійснювати контроль у сфері рекламної діяльності. Відповідно до ст. 26 п. 1, контроль над дотриманням законодавства України в межах своїх повноважень здійснюють:

– центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного контролю над додержанням законодавства про захист прав споживачів – щодо захисту прав споживачів реклами;

– Антимонопольний комітет України – щодо дотримання законодавства про захист економічної конкуренції;

– Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення – щодо телерадіоорганізацій усіх форм власності та ін. [1].

Ст. 10 Закону забороняється недобросовісна реклама та передбачається відповідальність винної особи за її розповсюдження. Також п. 3 даної статті зазначено, що рішення щодо визнання реклами недобросовісною приймають державні органи, визначені у ст. 26 цього Закону. Зазначимо, що відсоток доведення конкретних випадків недобросовісної реклами на практиці є незначним, та кількість клієнтів, які офіційно звернулися до компетентних органів для відстоювання своїх прав, є в рази меншою, ніж кількість неофіційних випадків критики того чи іншого туристичного підприємства. Основною причиною такої ситуації є недовіра до компетентних регулюючих та судових органів влади та їх спроможності на практиці захистити інтереси клієнтів або імідж туристичних фірм. Ускладнюючими факторами виступають проблема складності застосування чинного законодавства під час виявлення порушень у рекламній діяльності туристичних підприємств та суб'єктивність оцінок такого специфічного продукту, як реклама.

Реалізація законодавства в рекламній сфері передбачає вимогу органів державної влади, на які покладено функції контролю, надання рекламодавцями, виробниками та розповсюджувачами реклами необхідних документів та іншої інформації, необхідної для здійснення контролюючих повноважень. Також органам державної влади, згідно зі ст. 26 Закону, надається право:

– вимагати від рекламодавців, виробників та розповсюджувачів

реклами усунення виявлених порушень вимог чинного законодавства;

– вимагати припинення дій, що перешкоджають здійсненню державного контролю;

– надавати (надсилати) рекламодавцям, виробникам та розповсюджувачам реклами обов'язкові для виконання приписи про усунення порушень;

– приймати рішення про визнання реклами недобросовісною, прихованою з одночасним зупиненням її розповсюдження.

З огляду на шкідливість неконтрольованої та недобросовісної реклами, для захисту інтересів суспільства, держави, споживачів реклами й учасників рекламного ринку, згідно зі ст. 27 Закону. державні органи можуть звертатися до суду з позовами про заборону відповідної реклами та її публічне спростування. Але у цій

ситуації важко забезпечити оперативність реагування через тривалість судових процедур.

Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного контролю над додержанням законодавства про захист прав споживачів, за поданням державних органів або самостійно накладає штрафи у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Штрафи за поширення інформації, що вводить в оману, застосовуються в розмірі до 5% доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф [2].

Водночас Закон України «Про рекламу» не є єдиним нормативно-правовим актом, що регулює сферу рекламної діяльності. Паралельно під різним кутом зору рекламну діяльність у сфері туристичних послуг регулюють закони України: «Про туризм» від 15 вересня 1995 р. № 325/95; «Про телебачення і радіомовлення» від 21 грудня 1993 р. № 3759-XII; «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні» від 16 листопада 1992 р. № 2782-XII; «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 р. № 1023-XII; «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993 р. Зазначимо, туристична галузь України діє в загальному правовому полі, але деякі особливості функціонування туристичних підприємств ускладнюють налагодження дієвого контролю та регулювання з боку державних органів над рекламою в туристичній сфері.

Таким чином, туристична галузь як складова частина господарського комплексу України поряд з універсальними засадами функціонування має і свої особливості, які необхідно враховувати під час налагодження контролю над організацією роботи на турпідприємствах та їх рекламною діяльністю. Характерні риси реклами в індустрії туризму визначаються специфікою галузі та її товарів (туристичних послуг) і складаються з того, що:

– по-перше, туристична сфера – це ринок послуг, якому притаманні специфіка самих послуг, які на відміну від будь-якого іншого товару турист не може під час придбання туру ні спробувати його, ні доторкнутися до нього, ні візуально оглянути;

– по-друге, під час реалізації туристського продукту (туру, екскурсії чи заздалегідь забронюваного готельного обслуговування), як правило, має місце істотний розрив у часі між фактами оплати туристичного продукту і його споживанням;

– по-третє, для туристичного ринку характерні значні сезонні коливання попиту туристів, і ці коливання не однакові для різних видів туризму. Саме це зумовлює необхідність сезонної диференціації цін на туристські послуги та посилення реклами;

– по-четверте, у туризмі якість значною мірою залежить від конкретних виконавців, тобто від обслуговуючого персоналу (гідів, екскурсоводів, водіїв та ін.) – працівників контактних професій;

– по-п'яте, на туристському ринку наявна об'єктивна територіальна роз'єднаність споживача і виробника. Питання інформації і реклами свого продукту в інших регіонах, просування на регіональні ринки, зв'язки з закордонними партнерами також надзвичайно важливі для туристського бізнесу [3].

Проблеми розвитку туристичної сфери зумовлюють необхідність підвищення ефективності державного контролю та регулювання. Поділяємо точку зору І.В. Черниш, яка акцентує увагу на тому, що державним інституціям необхідно знайти такі форми та методи регулювання, які нададуть допомогу суб'єктам господарювання в галузі протистояти кризовим тенденціям ззовні, з одного боку, а з іншого – реалізувати всі функції менеджменту для вдосконалення роботи туристичних підприємств, організацій, установ [4].

Профільним законом, який регулює функціонування саме туристичної галузі, є Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995 р. № 325/95. Згідно зі ст. 29 зазначеного Закону, передбачено, що органи державної влади, органи місцевого самоврядування, їх посадові та службові особи здійснюють контроль над додержанням вимог законодавства з питань туристичної діяльності, проводять перевірки якості надаваних (наданих) туристичних послуг, додержання ліцензійних умов, стандартів, норм і правил щодо здійснення туристичної діяльності та, відповідно до Закону, накладають стягнення і вживають інших заходів за порушення законодавства в галузі туризму. Також у ст. 30 Закону визначений перелік можливих порушень, серед яких – порушення вимог стандартів, норм і правил у галузі туризму, а також ненадання, несвоєчасне надання або надання туристу інформації, що не відповідає дійсності [5]. Водночас механізм контролю саме над рекламною діяльністю з урахуванням особливостей туристичного ринку профільним законом не визначено.

Погоджуємося з висновками В.О. Шведуна, який під час аналізу нормативно-правових актів, що безпосередньо регулюють рекламні відносини в Україні, зосереджує увагу на тому, що вони регулюють тільки окремі аспекти рекламної діяльності, які стосуються сфери застосування конкретних державних документів, що призводить до відсутності сталого механізму нормативно-правового регулювання державою відносин у сфері реклами [6].

Зміст вищенаведених законів свідчить, що кількість контролюючих органів у туристичній сфері є досить значною, але всі вони здійснюють контроль фрагментарно, тільки в межах своїх повноважень. З огляду на масштабність впливу реклами на суспільство в цілому та споживачів туристичних послуг зокрема, конструктивною є пропозиція О.В. Марченко щодо

необхідності розроблення рекламного кодексу, який, на його думку, спростить опрацювання законодавчих актів, дасть змогу виявити та усунути прогалини, недоліки та колізії під час їх застосування [7].

Для ефективного функціонування ринку туристичних послуг в умовах загострення конкуренції і забезпечення просування різноманітних туристичних продуктів підприємства використовують різні види реклами. Під час розкриття сутності контролю над рекламною діяльністю необхідно розмежовувати рекламу за змістом і наслідками впливу на негативну і позитивну. Позитивним впливом реклами вважається надання інформації про товари та послуги, що спонукає до попиту на привабливі за якістю та ціновими параметрами туристичні продукти. Негативним впливом передусім є нав'язування туристичних товарів, у продажах яких фінансово зацікавлені самі турагенти. У процесі формування у потенційного споживача бажання придбати туристичний тур є ймовірність застосування менеджерами туристичних підприємств недобросовісної інформації та різних методів психологічного тиску з елементами перебільшення, а також інших маніпуляційних прийомів, тому в Глобальному етичному кодексі туризму, який був запроваджений 1 жовтня 1999 р., також акцентовано увагу на тому, що:

1) суб'єкти сфери туризму зобов'язані надавати туристам об'єктивні правдиві відомості про місця призначення і про умови поїздки, прийому та перебування;

2) преса, особливо спеціалізована туристська, та інші засоби масової інформації, включаючи сучасні засоби електронного зв'язку, повинні забезпечувати правдиву і збалансовану інформацію про події та ситуації, які можуть вплинути на відвідуваність туристами; вони також повинні забезпечувати споживачів туристських послуг точними і надійними відомостями [8].

У сучасних умовах особливого значення в діяльності туристичних підприємств набуває усна реклама туристичних послуг, яка заснована на усному поданні рекламної інформації, проведенні діалогу, консультацій під час безпосереднього особистого спілкування з потенційними споживачами туристичних послуг, і є найважливішим та найдієвішим засобом реклами. Головна особливість усної реклами полягає у факті особистого спілкування з потенційним покупцем [9].

Згідно зі ст. 9 Закону України «Про рекламу», реклама має бути чітко відокремлена від іншої інформації незалежно від форм чи способів розповсюдження, щоб її можна було ідентифікувати як рекламу. Ця вимога безпосередньо стосується і рекламної діяльності в туристичній сфері. Оскільки усну рекламу під час обслуговування потенційних клієнтів туристичних послуг важко ідентифікувати, ускладнюється і здійснення контролю та доведення зловживань у перебільшенні інформації. З огляду на це, особливої вагомості набуває дотримання персоналом туристичних підприємств у своїй діяльності принципу моральності. Зазначимо, що такий підхід може бути втілений у разі усвідомлення керівництвом його необхідності для успішної діяльності в довгостроковій перспективі.

Для забезпечення відповідності реклами реальному туристичному продукту, запобіганню перебільшень та застосувань недобросовісної реклами, а також посилення відповідальності агентів під час інформування та обслуговування потенційних клієнтів доцільно:

– оприлюднювати перелік зафіксованих фактів недотримання рекламного законодавства в туристичній сфері.

– туристичним операторами через анкетування здійснювати постійний моніторинг відповідності реальної туристичної послуги очікуванням клієнта, які сформувалися після отримання інформації від турагента.

У туристичній сфері застосовується, як правило, комбінована реклама, що включає як раціональні прийоми, які звернені до розуму потенційного споживача, так і емоційні (асоціативні), спрямовані на залучення клієнта шляхом формування в нього не стільки знань про товар, скільки сприятливого відношення до нього. Саме роль емоційного складника реклами в туристичному бізнесі, яка передбачає широкі можливості застосування перебільшення, прикрашення з використанням різноманітних психологічних прийомів, дотримання працівниками туристичних підприємств принципів моральності та самоконтролю під час рекламування туристичних послуг, спілкуванні та переконанні потенційних клієнтів, є необхідною передумовою довготермінових відносин із клієнтом. Підтримуємо точку зору Б. Воєводіна, який також акцентує увагу на проблемі недостатнього закріплення в законодавчому полі України принципу моральності в рекламі, що, на його думку, може зумовити зловживання та порушення у цій сфері [10].

На сучасному етапі роль комп'ютерних технологій постійно зростає, тому використання новітніх технічних можливостей у рекламній діяльності стає все більш ефективним засобом впливу на споживачів. Відмінність Інтернет-реклами від інших традиційних видів рекламних послуг полягає в можливості одночасного використання її як засобу масової інформації (друкування рекламних звернень, статей в Інтернет-виданнях), так і як засобу комунікації через використання електронної пошти, соціальних мереж та Інтернет-телефонії, а також участь в електронних конференціях та налагодження зворотного зв'язку з клієнтами.

Інформаційні технології застосовуються для вдосконалення способів і механізмів, які використовуються для аналізу, збору, оброблення, розповсюдження інформації та реклами турис-

тичних послуг. Ефективне використання ІТ буде сприяти більшій поінформованості зацікавлених споживачів, підвищенню кваліфікації працівників туристичних підприємств, покращенню якості обслуговування, збільшенню продуктивності праці та уникненню пікових сезонних навантажень, що в сукупності покращить якість процесу обслуговування потенційного клієнта та паралельно сприятиме позитивному іміджу фірми на ринку туристичних послуг. Також ІТ-технології необхідно застосовувати для збору та аналізу інформації, отриманої від туриста, щодо якості отриманих послуг та відповідності її вимогам споживачів.

Прогнозується, що в середньостроковій перспективі роль посередників у туристичній сфері буде зменшуватися за рахунок більшої індивідуалізації в діяльності потенційних споживачів, розширення можливостей для самостійного замовлення різноманітних туристичних продуктів без посередників через всесвітню мережу Інтернет. Ураховуючи цей фактор, контроль над рекламою та інформацією саме в Інтернеті в перспективі стане одним із головних напрямів політики регулювання у сфері туристичної реклами. Слід констатувати, що на сьогоднішній день юридично це питання потребує системного доопрацювання.

Потенційним клієнтам необхідно навчитися здійснювати самоконтроль під час прийняття рішень про відпочинок та опановувати навички несприйняття маніпуляційної реклами:

– попередньо критично обмірковувати рекламну інформацію щодо туристичних послуг, які пропонуються;

– не приймати поспішних рішень під впливом емоцій від реклами;

– намагатися отримати більш повну та різноманітну інформацію з різних джерел;

– самостійно здійснювати аналіз відповідності запропонованих туристичних послуг власному уявленню та смаку щодо відпочинку.

Висновки. Оскільки законодавча база щодо контролю за рекламною діяльністю у сфері туристичних послуг не відповідає вимогам сьогодення, нагальним завданням на найближчу перспективу повинно стати доопрацювання наявної нормативної бази або розроблення тексту рекламного кодексу, в якому більш детально були б сформульовані механізми практичного контролю, у тому числі над рекламою в туристичній галузі.

З огляду на те, що все більшої ефективності набуває реклама туристичних товарів та послуг в світовій мережі Інтернет, законодавче поле України потребує доповнень стосовно вимог до реклами та контролю над нею в Інтернеті.

Оскільки на практиці найбільш ускладненим є регулювання найдієвішого виду реклами – усної реклами туристичних послуг, на перший план повинні виходити самоконтроль, моральність та особиста іміджева відповідальність туристичних агентів перед своїми клієнтами, а також дотримання ними етичних принципів рекламної діяльності.

З огляду на особливості туристичних послуг та специфіку їх реалізації, контроль у зазначеній сфері має бути постійним і багаторівневим та здійснюватися:

– компетентними державними органами влади;

– туристичними операторами над діяльністю своїх турагентств та агентів;

– агентами та менеджерами шляхом самоконтролю під час прямого особистого контакту зі споживачем;

– споживачами – отримувачами туристичних послуг.

Ураховуючи, що туристична галузь розвивається досить динамічно, а в рекламі постійно впроваджуються нові прийоми впливу на споживачів, система контролю, яка заснована тільки на законодавчій базі, буде постійно відставати від вимог часу. Саме принципи самоконтролю і моральності персоналу туристичних підприємств, а також критичне ставлення щодо сприйняття реклами у самих споживачів є вагомими та необхідними складниками в загальному механізмі контролю над рекламою в туристичній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 № 270/96-ВР, зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 39. – С. 181.
2. Мартинюк О. Захист прав споживачів в контексті рекламно-інформаційної діяльності / О. Мартинюк // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 4. – С. 19–23.
3. Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності / П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінько. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2003. – 148 с.
4. Черниш І.В. Вагомість державного регулювання у туристично-рекреаційній сфері / І.В. Черниш // Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі» ; за ред. І.В. Саух. – Житомир : ЖФ КІБІТ, 2016. – С. 95–96.
5. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 № 325/95, зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 31. – С. 241.
6. Шведун В.О. Нормативно-правові засади державного регулювання рекламної діяльності в Україні / В.О. Шведун // Інвестиції: практика і досвід. – 2014. – № 21. – С. 125–129.
7. Марченко О.В. Адміністративно-правове забезпечення рекламної діяльності в Україні / О.В. Марченко // Право і суспільство. – 2015. – № 3. – С. 92–97.
8. Глобальний етичний кодекс туризму від 01 жовтня 1999 р.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kerivnyk.info/osnovy-reklamnoi-diyalnosti3-4
10. Воєводін Б. Етика, естетика реклами й суспільна мораль / Б. Воєводін // Юридичний вісник. – 2015. – № 1. – С. 96–100.

УДК 69:338.26; 69:658.310.8

Коренюк П.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій
Дніпровського державного технічного університету

Чекалова Н.Е.
старший викладач кафедри економічної теорії та права
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Дослідження спрямоване на визначення особливостей управління конку-рентоспроможністю в будівельній галузі за сучасних умов. Акцентовано увагу на впливі ризику на результати діяльності в будівництві. Доведено, що оцінка будівельної галузі з погляду управління ризиками має практичну значущість при розробці вектора її стратегічного розвитку у державних програмах. Аналіз та оцінка галузевих ризиків дає можливість виявити резерви розвитку галузей та національної економіки в цілому. Досліджено коливання діяльності будівельної галузі по відношенню до результатів національної економіки ("бета-коефіцієнт» галузі). Розраховані резерви розвитку будівництва в Україні. Визначено основні напрямки забезпечення економічної безпеки галузей народного господарства України в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: будівельна галузь, конкурентоспромож-ність, економіч-ний ризик, "бета-коефіцієнт» галузі, галузевий резерв, економічна безпека.

АННОТАЦИЯ

Исследование направлено на определение особенностей управления конкурентоспособностью в строительной отрасли в современных условиях. Акцентировано внимание на влиянии риска на результаты деятельности в строительстве. Доказано, что оценка строительной отрасли с точки зрения управления рисками имеет практическую значимость при разработке вектора ее стратегического развития в государственных программах. Анализ и оценка отраслевых рисков дает возможность выявить резервы развития отраслей и национальной экономики в целом. Исследованы колебания деятельности строительной отрасли по отношению к результатам национальной экономики («бета-коэффициент» отрасли). Рассчитаны резервы развития строительства в Украине. Определены основные направления обеспечения экономической безопасности строительной отрасли в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: строительная отрасль, конкурентоспособность, экономический риск, «бета-коэффициент» отрасли, отраслевой резерв, экономическая безопасность.

ANNOTATION

The research is aimed at determining the features of competitiveness management in the construction industry in modern conditions. Attention is focused on the impact of risk on performance in construction. It is proved that the assessment of the construction industry from the point of view of risk management is of practical importance when developing the vector of its strategic development in state programs. The analysis and assessment of sectoral risks makes it possible to identify reserves for the development of industries and the national economy as a whole. The fluctuations in the activity of the construction industry in relation to the results of the national economy (the «beta coefficient» of the industry) were studied. Reserves for the development of construction in Ukraine are calculated. The basic directions of maintenance of economic safety of building branch in modern conditions of managing are defined.

Keywords: building industry, competitiveness, economic risk, branch «beta-factor», sectoral reserve, economic security.

Постановка проблеми. Як свідчать фахівці, в останні десятиріччя спостерігається стійка тенденція зниження якості будівельно-монтажних робіт, з метою економії заробітної плати до виконання робіт залучають робітничі кадри низької кваліфікації або взагалі некваліфікованих робітників; для зменшення собівартості в об'єкти закладають низький запас міцності; суцільна економія та скорочення термінів виконання робіт призводять до погіршення якості будівельних об'єктів, про що свідчать проблеми, які виявляються з початком експлуатації новобудов (так було, наприклад у Дніпрі, коли у житловому комплексі Вежі з початком експлуатації утворилися небезпечні тріщини у несучих стінах будівель; а закриття цокольного поверху у торговельному комплексі "Мост-сіті» вже в перші роки експлуатації пов'язано із встановленням додаткових опор, оскільки була загроза обвалення усієї конструкції через надмірне навантаження, яке виникло тоді, коли в готовому об'єкті всупереч первинному плану залили льодовий каток; у Києві нелегально побудована багатоповерхівка зведена прямо над величезним колектором стічних вод, через що контролюючі органи не приймають її у експлуатацію, але забудовник вже продав квартири у яких живуть люди, кожну хвилину ризикуючи своїм життям, оскільки прорив колектора може вщент зруйнувати всю будівлю, – і такі приклади не одиничні). З початком військових дій на Донбасі у 2014 р. суттєво скоротилась кількість іноземних інвесторів в галузі, а через економічну кризу та падіння рівня платоспроможного попиту населення багато об'єктів зупинилися на різних стадіях будівництва, фактично перетворившись у довгобудови. На відміну від щасливих власників квадратних метрів у більш розвинутих країнах, де купуючи житло у той же день можна в'їжджати в нього та жити, в

Україні придбавши квартиру у новобудові ви придбаєте лише самі голі бетонні або цегляні стіни, які ще треба "перетворити» у придатне житло. Створює проблеми й корупція в сфері видання дозвільних документів та прийняття в експлуатацію будівельних об'єктів. Крім того на вітчизняному ринку торгівлі первинною нерухомістю багато афер та тисячі ошуканих дрібних інвесторів, що свідчить про недостатній контроль з боку держави за діяльністю забудовників на всіх етапах будівництва. Все це призводить до падіння ефективності будівельній галузі в Україні та зниження її конкурентоспроможності.

У відносно стабільних умовах господарювання економік розвинутих країн значна увага приділяється проблемі дослідження господарської діяльності в умовах їх невизначеності, тобто питанню оцінки і управління ризиками. В кризовому стані економіки України нестабільність і навіть хаотичність поточної ситуації веде до суттєвого ускладнення цієї проблеми.

Низька ефективність промислових підприємств України найближчим часом може привести до падіння вартості їх активів, перерозподілу власності та втрати контролю над промисловими ресурсами в країні, що є загрозою не тільки самим підприємствам, але й національним інтересам держави. Загрози економічній безпеці можуть розбалансувати діяльність будь-якого економічного суб'єкту. Забезпечення економічної безпеки – пріоритетний напрямок діяльності на будь-якому рівні. Забезпечення економічної безпеки в матеріальній сфері, в т.ч. в будівництві, є стратегічним завданням держави в цілому, оскільки матеріальне виробництво є базисом для соціальної, політичної, військової, технологічної, продовольчої та інших видів національної безпеки.

Значно підвищити рівень ефективності діяльності будівельної галузі здатне удосконалення системи управління конкурентоспроможністю будівельної галузі в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання характерних особливостей будівельного комплексу піднімалися у працях А. Беркута, С. Глу-хова, М. Гусевої, О. Зернюк, О. Карлової, Л. Котощук, І. Малиша, Н. Паліги, Ю. Пинди, П. Рогожина, О. Тищенко, О. Щеглова [1-6; 9-10; 12; 14; 17] та ін.

Авторами [5-6; 9-10] відзначено, що позитивні зрушення у будівельній галузі призводять до розвитку виробництва будівельних матеріалів і відповідного обладнання, чорною металургії і металообробки, деревообробної і фарфоро-фаянсової промисловості, машинобудування, транспорту, нафтохімії, виробництва скла, енергетики та ін. При цьому активно долучаються до виробничого процесу підприємства малого бізнесу, що, як правило, спеціалізуються на оздоблювальних та ремонтних роботах, на виробництві та встановленні меблів та ін.

Практичні аспекти функціонування сучасних підприємств будівництва та специфіка виробничих процесів і факторів, що впливає на їх ринковий потенціал представлені у роботах [3-6] та ін. Механізми забезпечення конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг підприємств будівельного комплексу висвітлювались у роботах А. Тищенко і В. Хаустова [14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, не зважаючи на чисельність наукових праць на сьогодні не визначено напрямів формування захисного механізму конкурентоспроможності підприємств будівельної галузі, не було виділення максимально інформативних показників для моніторингу стану ефективності діяльності у будівництві та оцінки його конкурентоспроможності.

Відповідно до зазначеного в рамках даної публікації буде досліджено сучасний стан будівельної галузі в Україні в умовах невизначеності та ризику, а також визначені загрози економічній безпеці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова економіка, що ґрунтується на свободі вибору, характеризується постійними коливаннями рівня попиту і пропозиції, конкуренцію, що постійно посилюється, нестабільними темпами розвитку техніки і технологій, різкими змінами валютних курсів, неконтрольованою інфляцією, непостійністю законодавчої бази, а також багатьма іншими чинниками, характерними для сучасного стану вітчизняної економіки, створює умови, при яких виникає невизначеність і невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, а, отже, виникає ризик. Галузевий ризик обумовлений змінами в економічному стані галузі і їх ступенем як усередині галузі, так і в порівнянні з іншими галузями [15].

Галузевий ризик безпосередньо пов'язаний із ступенем мінливості в діяльності галузі в економічному і фінансовому плані, в абсолютному сенсі і в порівнянні з іншими галузями. Чим більше мінливість галузі, тим більше ступінь ризику.

Чинники, що впливають на рівень галузевого ризику, можуть бути згруповані таким чином:

– діяльність даної галузі, а також суміжних галузей за певний період часу. Наскільки діяльність фірм даної галузі стійка в порівнянні з економікою країни в цілому. Аналіз проводиться за допомогою специфічного аналізу рівня середньоквадратичних відхилень;

– внутрігалузева конкуренція, яка може бути ціновою і неціновою і залежить від складності входження нових виробників в галузь, наявності або відсутності товарів-замінників, ринкової сили покупців (споживачів), рейтингу постачальників і посередників, авторитету доброзичливих контактних аудиторій. Аналізу-

ються результати діяльності різних фірм усередині однієї і тієї ж галузі та визначається, чи є значна розбіжність в результатах їх діяльності.

Існують різні підходи до аналізу та оцінки галузевого ризику. Одним з показників його вимірювання є визначення рівня коливань (або відхилень) в результатах діяльності галузі по відношенню до результатів діяльності ринку або всієї економіки.

За даними держкомстату розглянемо коливання будівельної галузі (рис. 1а-1б) [8].

Вимірювання галузевого ризику аналогічно розрахунку середньоквадратичного відхилення від математичного очікування в короткостроковому періоді, але в довгостроковому періоді, на нашу думку, слід розраховувати середньоквадратичне відхилення від лінійного тренду [16].

Вимірювання коливань діяльності галузі по відношенню до результатів національної економіки – різновид ризику, який в статистичному аналізі за кордоном позначається грецькою буквою β ("бета-коефіцієнт» галузі). Бета-коефіцієнт є мірою ринкового ризику в галузі; на Заході він розраховується на основі мінливості прибутковості сукупного портфеля цінних паперів в галузі по відношенню до прибутковості середньоринкового портфеля. В умовах нашої країни, з урахуванням нерозвинутості фондового ринку, можна скоригувати методику та визначити бета-коефіцієнт через середньоквадратичне відхилення темпів приросту в будівництві від темпів приросту ВВП (див. табл. 1).

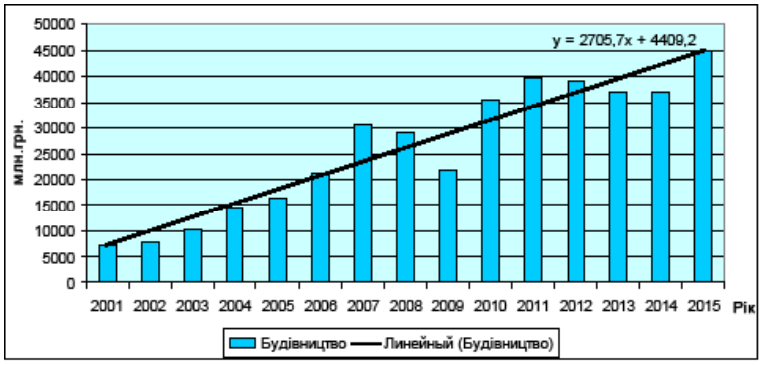


Рис. 1а. Динаміка розвитку галузі у 2001-2015 рр.

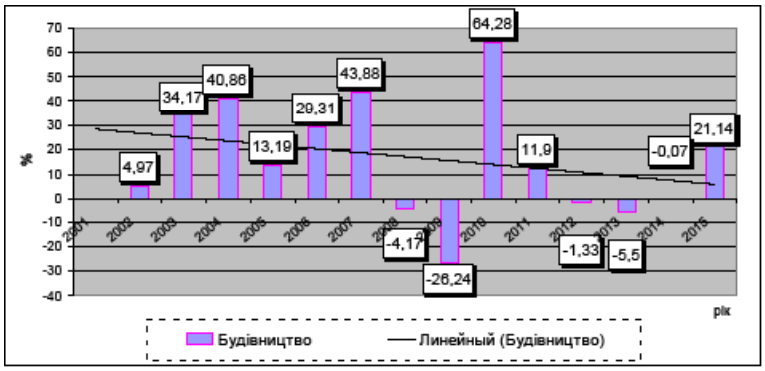


Рис. 1б. Темпи приросту в галузі будівництва у 2001-2015 рр.

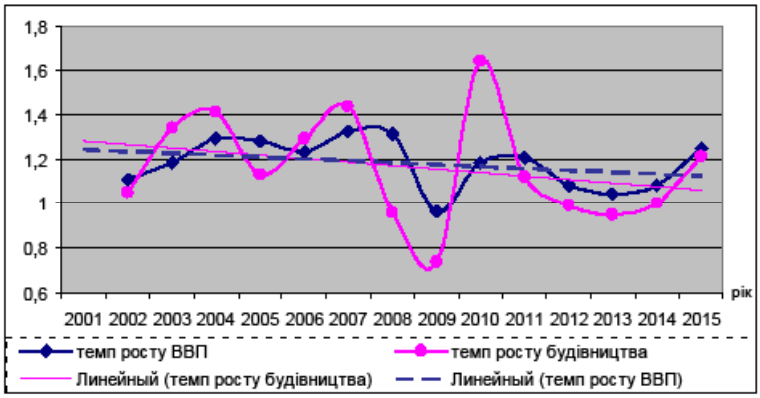


Рис. 2. Темпи росту в будівництві та ВВП країни в цілому у 2001-2015 рр.

Показник $\beta = 1$ вважається нормальним для ринкової економіки. Показник $\beta < 1$ буде у стабільної галузі, для якої не характерні значні зміни. Показник $\beta > 1$ свідчитиме про значні зміни в галузі. Тому чим вище показник β, тим сильніше і галузевий ризик.

Як бачимо з розрахунків, представлених у табл. 1.1, темпи росту в будівельній галузі на 3% менше за темпи росту ВВП в країні, що означає наявність прихованих резервів розвитку галузі, а мінливість зростання будівництва по відношенню до зростання ВВП складає 0,19 або 19%, що свідчить про низький рівень галузевого ризику.

Незначне відхилення темпів розвитку в будівництві від темпів зростання ВВП країни наочно демонструють графіки їх лінійних трендів, які майже збігаються впродовж досліджуваного періоду (рис. 2).

Величина бета для певної галузі змінюватиметься з часом і, особливо, в ході ділового циклу, тобто рівень галузевого ризику є достатньо динамічним. Тому необхідно проводити аналіз його рівня не тільки в статиці, але і в динаміці.

Оцінку галузевих ризиків доцільно доповнювати пошуком резервів її розвитку. З погляду сфер виникнення і можливостей управління величину галузевого резерву розділяють на дві частини зовнішню і внутрішню (рис. 3-4) [16].

Внутрішня частина загальногалузевого резерву обумовлена особливостями певної галузі, а зовнішня – залежить від частки даної галузі у структурі національної економіки та ступеня їх кореляції. Розподіл загального резерву на внутрішню та зовнішню частини дає можливість відокремити системні

Таблиця 1

Розрахунок бета-коефецієнту будівельної галузі

Рік	ВВП (у ринкових цінах)	темп росту ВВП	темп приросту ВВП, %	Будівництво	темп росту будівництва	темп приросту у будівництві, %	темп приросту у будівництві/ темп приросту ВВП, разів	Розрахунок дисперсії відхилень темпів при-росту в будівництві від темпів приросту ВВП			
								відхилення	квадрат відхилення	ймовірність	дисперсія
2001	204190			7291							
2002	225810	1,11	10,59	7653	1,05	4,97	0,5	-0,06	0,0032	0,071	0,00022586
2003	267344	1,18	18,39	10268	1,34	34,17	1,9	0,16	0,0249	0,071	0,00177779
2004	345113	1,29	29,09	14463	1,41	40,86	1,4	0,12	0,0138	0,071	0,00098878
2005	441452	1,28	27,92	16370	1,13	13,19	0,5	-0,15	0,0217	0,071	0,00154977
2006	544153	1,23	23,26	21168	1,29	29,31	1,3	0,06	0,0037	0,071	0,00026104
2007	720731	1,32	32,45	30456	1,44	43,88	1,4	0,11	0,0131	0,071	0,00093277
2008	948056	1,32	31,54	29185	0,96	-4,17	-0,1	-0,36	0,1275	0,071	0,00911071
2009	913345	0,96	-3,66	21528	0,74	-26,24	7,2	-0,23	0,051	0,071	0,00364015
2010	1079346	1,18	18,18	35366	1,64	64,28	3,5	0,46	0,2126	0,071	0,01518272
2011	1299991	1,20	20,44	39575	1,12	11,90	0,6	-0,09	0,0073	0,071	0,00052109
2012	1404669	1,08	8,05	39049	0,99	-1,33	-0,2	-0,09	0,0088	0,071	0,00062864
2013	1465198	1,04	4,31	36902	0,95	-5,50	-1,3	-0,10	0,0096	0,071	0,00068703
2014	1586915	1,08	8,31	36876	1,00	-0,07	0,0	-0,08	0,007	0,071	0,00050132
2015	1979458	1,25	24,74	44671	1,21	21,14	0,9	-0,04	0,0013	0,071	9,246E-05
	Середньо-геоме-трична	=1,18		Середньо-гео-метрична	=1,14		1,2			Дисперсія	=0,03610013
	темп росту будівництва /темп росту ВВП, разів				=0,97			Середньо квадратичне відхилення			=0,19000033 або 19%

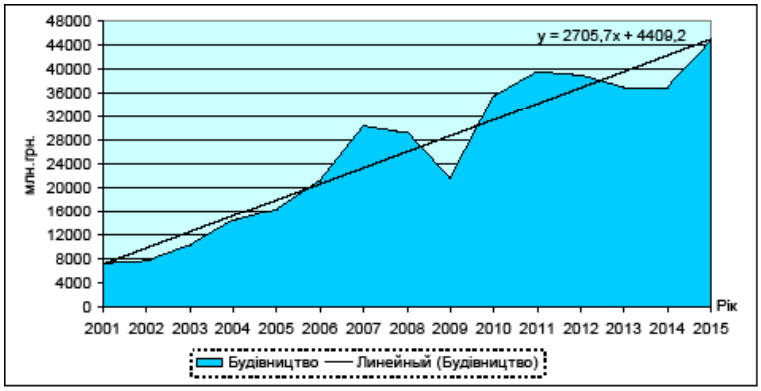


Рис. 3а. Внутрішні резерви розвитку галузі (у абсолютних одиницях)

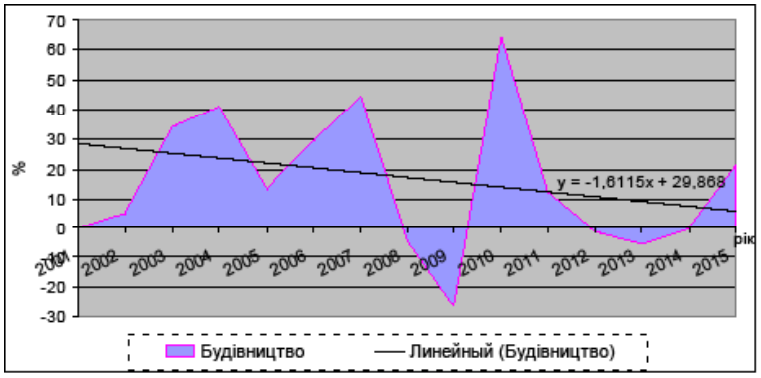


Рис. 3б. Внутрішні резерви розвитку галузі (у відносних одиницях)

Рис. 4. Зовнішні резерви розвитку галузі (у відносних одиницях)

ризики загальнодержавного та внутрішньогалузевого походження, що важливо з точки зору ефективного управління галузями в умовах ризику.

Внутрішні резерви розвитку галузі можна визначити різницею між значенням лінійного тренду та фактичним значенням результату роботи галузі за певний період. В динаміці сукупні резерви представлені площею між лінійним трендом та конфігурацією розвитку галузі (рис. 3а-3б).

Аналогічно зовнішні резерви розвитку галузі в динаміці можна визначити як площу між ламаною темпів зростання національної економіки та конфігурацією розвитку галузі за певний проміжок часу.

Для розрахунку величини зовнішніх резервів розвитку галузей в першу чергу доцільно розглядати невідповідність темпів розвитку певної галузі швидкості змінювання усієї економіки. Тобто в межах загальної тенденції від'ємна невідповідність у певній галузі й являє собою зовнішній галузевий ризик. В той час, позитивна невідповідність, що проявляється у перевищенні темпів розвитку галузі над загальнонаціональним, – є виключним досягненням певної галузі, не створює для неї загрози і тому не є об'єктом першочергової уваги.

Розрахунок галузевого резерву представлений у табл. 2.

Підсумовані дані у п'ятому стовпчику і є величиною зовнішнього резерву галузі за даний період.

Забезпечення економічної безпеки – пріоритетний напрямок діяльності держави. Загрози економічній безпеці можуть розбалансувати діяльність будь-якого економічного суб'єкту. Забезпечення економічної безпеки є стратегічним завданням держави в цілому, оскільки економічна сфера є базисом для соціальної, політичної, військової, технологічної, продовольчої та інших видів національної безпеки. Саме в умовах забезпечення національної безпеки країни можливе стабільне економічне зростання, збільшення добробуту громадян, процвітання держави [7].

Загрози, яким піддається економічна безпека держави, можуть мати різний ступінь впливу, природу виникнення. Ідентифікація загроз – перший крок в процесі управління ними. Останнім часом посилення багатьох загроз економічній безпеці відбувається під дією глобалізації. Триває активний розвиток світового господарства; національні економіки посилюють свої зв'язки та взаємодоповнюють одна одну. В зв'язку з цим необхідно виокремити загрози, що пов'язані з глобалізацією і загрози, що не залежать від неї.

Багато вчених вважають глобалізацію як еволюційну тенденцією розвитку суспільства закономірним і об'єктивним процесом. При цьому глобалізація, з одного боку, надає державам нові можливості, з іншого – несе загрози економічній безпеці. Позитивні риси глобалізації проявляються в розвитку міжнародних відносин, збільшенні масштабів імпортно-експортних операцій, посиленні і поглибленні культурних зв'язків між народами, культурами, державами і т. ін.

Таблиця 2

Розрахунок абсолютної величини галузевого резерву за період 2001-2015рр.

Рік	Будівництво				Усього в економіці	
	у факт. цінах, млн.грн.	темп зростання, %	резерв, %	резерв, млн.грн.	у факт. цінах, млн.грн.	темп зростання, %
2001	7291		0	0,00	180490	
2002	7653	4,97	6,5	497,45	201194	11,47
2003	10268	34,17	0	0,00	240217	19,40
2004	14463	40,86	0	0,00	313046	30,32
2005	16370	13,19	10,95	1792,52	388601	24,14
2006	21168	29,31	0	0,00	474123	22,01
2007	30456	43,88	0	0,00	634794	33,89
2008	29185	-4,17	34	9922,90	824176	29,83
2009	21528	-26,24	22,88	4925,61	796481	-3,36
2010	32518	51,05	0	0,00	954159	19,80
2011	37232	14,5	5,46	2032,87	1119801	17,36
2012	38574	3,6	9,55	3683,82	1211886	8,22
2013	36902	-5,5	5,5	2029,61	1283812	5,94
2014	36876	-0,07	0,07	25,81	1382719	7,70
2015	44671	21,14	0	0,00	1681372	21,60
∑	385155			24910,6	11686871	

Глобалізація загрожує і негативними наслідками або потенційними проблемами, в яких деякі її критики вбачають велику небезпеку .

По-перше, переваги глобалізації розподіляються нерівномірно. По-друге, ряд галузей втрачають свої конкурентні переваги через зростання відкритості ринку та змушені докладати додаткових зусиль та великих витрат, щоб пристосуватися до господарських умов, що змінилися не на їхню користь. Відтік ресурсів з цих галузей містить в собі серйозну загрозу господарській структурі, що склалася, і уряд повинний розробити адаптаційні заходи для тих, хто втратив роботу, допомогти з пошуком іншого робочого місця, з перекваліфікацією, взяти на себе важкий тягар соціальних витрат.

З 2014 р. за межами країни працюють багато українських заробітчан – масштаби трудової міграції настільки великі, що потребують особливої уваги з боку держави. Не слід сподіватись, що міжнародна міграція сприяє вирішенню проблем зайнятості та бідності. За відсутності адекватних заходів з боку держави проблема безробіття може стати потенційним джерелом локальної і глобальної нестабільності. Вимушена трудова міграція виявляє ще одну проблему – втрату витрачених на освіту коштів.

Низька ефективність промислових підприємств України найближчим часом може привести до падіння вартості їх активів, перерозподілу власності та втрати контролю над промисловими ресурсами в країні, що є загрозою національним інтересам держави.

Негативним є й те, що з прискоренням інтеграції України у світову спільноту економіка країни стає більш відкритою, державні ринки потрапляють в залежність від ринків інших країн, проблеми сировинної забезпеченості набувають глобального характеру. Загострюються локальні економічні та суспільні проблеми.

Основні загрози та можливості прояву глобалізації в галузі економічної безпеки представлені в табл. 3.

Глобалізація – новий рівень економічної діяльності, господарська система, що працює в єдиному економічному просторі. Глобалізація характеризується переважанням світогосподарських зв'язків над національними. Показники та індикатори економічної безпеки свідчать про посилення традиційних і виникнення нових загроз економічній безпеці держави через розвиток глобалізаційних процесів.

Інтеграція ресурсів, характерна для глобалізації, тягне за собою серйозну конкуренцію, перш за все, країн з нерозвиненою економікою, так як високо розвинені країни, транснаціональні корпорації самі є керують даним процесом.

З технологічної точки зору, глобалізація – перехід від конвеєрних технологій до модульного виробництва з широким використанням міжнародного аутсорсингу в цілях оптимізації управління ресурсами і матеріальними витратами. Одним з реальних наслідків поточної технологічної революції буде поява значних надлишків трудових ресурсів і скочування слабо розвинених країн на позицію баласту світової економіки [11].

Однією з ключових проблем в умовах прояву глобалізаційних та інтеграційних процесів виступає можливість державної незалежності в сфері здійснення економічної політики. При цьому найчастіше присутні два аспекти формування економічної політики [13]:

- незалежність суб'єктів прийняття політичних рішень (СППР) певної держави від

рішень, прийнятих СППР інших держав або міжнародних організацій;

- незалежність СППР даної країни від національних політичних ринків, де можуть лобіювати свої інтереси як суб'єкти-резиденти, так і суб'єкти-нерезиденти (ТНК, МНК, відділення міжнародних неурядових організацій і т.ін.).

Загрози економічній безпеці, які проявляються внаслідок глобалізації пов'язані з непрозорістю, нестабільністю, несправедливістю глобальних ринків, з відкритістю глобальної економіки, недостатньою керованістю глобальними економічними процесами і глобальними корпораціями. Багато вчених стверджують, що в рамках глобалізації проявляється монополія держав і олігополістичного корпоративного бізнесу масштабних і рентабельних видів діяльності; незбалансованість глобального виробництва і споживання, великомасштабна віртуалізація світового промислового і фінансового капіталу, низькою якістю управління економічними процесами глобального рівня і т. ін. У процесі економічного розвитку в умовах глобалізації виявляються нерівномірність роз-

Таблиця 3

Вплив глобалізації на економічну безпеку

можливості	загрози
Поява імпульсу і прискорення дифузії інновацій	Нерівномірність розподілу благ глобалізації по окремим країнам і сферам економіки
Посилення конкуренції стимулює вітчиз-няних виробників вдосконалювати вироб-ничий процес, підвищувати ефективність управління витратами, знижувати ціни, поліпшувати якість продукції, що сприяє підвищенню ефективності їх діяльності	Втрата галузями конкурентних переваг через зростання відкритості ринку; необхідність додаткових зусиль та значних витрат, щоб пристосуватися до господарських умов, що змінилися не на їхню користь
Спрощення умов та процедур для міжнародної трудової міграції	Зниження ефективності державного регулювання і контролю у сфері економіки
Вирішення проблеми зайнятості для країн, що розвиваються, завдяки перенесенню виробництва у ці країни через дешеву робочу силу	Відсутність ефективної програми запобігання фінансовим та економічним кризам зовнішнього походження
Поглиблення спеціалізації і міжнародного поділу праці	Труднощі при конкуруванні вітчизняних виробників з іноземними
Збільшення числа фінансових інструментів, розширення інвестиційних можливостей	Загострення проблеми критичного стану основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромисловому комплексі, комунальному господарстві
Підвищення продуктивності праці через раціоналізацію виробництва на глобальному рівні і поширення передових технологій, а також конкурентного тиску на користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі	Недостатні в порівнянні з ТНК та МНК темпи відтворювальних процесів в господарському комплексі країни спричинять все більше відставання від розвинутих країн
Зростання рівня доходів сімей трудових емігрантів, підвищення середнього рівня життя і розширення життєвих перспектив населення	Посилення залежності національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку
Поява нових можливостей, зниження бар'єрів, отримання вигод споживачами, розвиток економічного потенціалу, оновлення – можливості стабільного економічного зростання	Велика боргова залежність держави, критичні обсяги державного зовнішнього боргу загрожують втратою політичної свободи
Підвищення ефективності розподілу коштів і ресурсів	Зростання соціальних витрат для уряду на адаптаційні заходи на ринку праці
Використання передового науково-технічного, технологічного і кваліфікаційного рівня провідних у відповідних областях зарубіжних країн в інших країнах; в цих випадках скорочуються терміни впровадження нових рішень і відносно менші витрати	Переважання в діяльності управлінських структур особистих та корпоративних інтересів над суспільними, що загрожує національним інтересам держави
Можливість мобілізувати більш значний обсяг фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати більш широкий фінансовий інструментарій на зростанні кількості ринків	Прибутки дочірніх підприємств та філії ТНК та МНК не обов'язково витрачатимуть в країні розташування цих підрозділів, що означає звуження можливостей для розвитку цих територій
	Поява значних надлишків трудових ресурсів внаслідок технологічної революції
	"Витік умів» і втрата коштів, витрачених на освіту трудових емігрантів
	Звуження рамок для економічної політики країни
	Небезпечне зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки
	Посилення економічної залежності вітчизняних виробників від зовнішніх постачальників ресурсів та технологій

поділу переваг глобалізації по окремим країнам і галузям національної економіки; можливість втрати контролю над економікою країни, звуження рамок для економічної політики окремих держав [13].

Отже, не всі країни можуть залишатися повністю незалежними, самодостатніми в процесі глобалізації. Навіть США, країна яка активно використовує інтеграційні процеси і часто отримує односторонню вигоду, має дуже відносну самодостатність.

Деякі країни, з метою мінімізації ризиків і загроз, а також отримання найбільших вигод глобалізації об'єднуються в союзи. Одним із прикладів може бути ЄС. Але і тут, як показує практика, далеко не все гладко. Криза однієї країни, що входить в Союз, негативно впливає на всі союзні держави. З позиції, що відбувається в даний час ситуації, громадянської війни на Україні, політики Росії, політики Євросоюзу, взаємних санкцій, за вимогою декількох держав ЄС – внаслідок взаємозв'язку страждають всі країни ЄС.

Наприкінці 1991 р. Україна разом з частиною країн колишнього СРСР об'єдналася в СНГ. Однак в рамках даного союзу держави не були так чітко пов'язані, не володіли такими суворими зобов'язаннями перед союзом, як в ЄС, союзи, подібні СНГ, більш мобільні, але і менш авторитетні.

Найбільш важливим завданням механізму забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації є:

- регулювання розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням стратегічних інтересів держави;
- вдосконалення галузевої структури зовнішньої торгівлі шляхом розвитку експортного потенціалу;
- підтримка вітчизняних виробників високотехнологічних товарів, стимулювання їх експортної діяльності з метою виведення найбільш конкурентоспроможної продукції на світові ринки, а також подальшого зміцнення її позицій;
- підвищення ефективності діяльності державних і регіональних органів управління, оптимізація системи державного регулювання з метою подолання загроз економічній безпеці;
- проведення політики розумного протекціонізму щодо національних виробників товарів і послуг, які не є монополістами на українському ринку;
- робота в напрямку забезпечення стабільності національної валюти;
- розвиток інформаційно-комунікаційного сектору для забезпечення надійного і своєчасного зв'язку країни з зовнішніми ринками, а також оптимальної та ефективної організації товарних і сервісних потоків на внутрішньому ринку;
- стимулювання зростання науково-технічного, виробничого, освітнього, техніко-технологічного потенціалу країни;
- підвищення рівня і якості життя населення країни.

Основними напрямками забезпечення зовнішньої економічної безпеки України в умовах відкритої економіки є:

- створення стабільної політичної системи, орієнтованої на досягнення добробуту всього суспільства шляхом ефективного використання переваг ринкової економіки;
- вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності держави;
- залучення і ефективне використання іноземних інвестицій;
- вирішення проблеми зовнішнього державного боргу;
- структурна трансформація експорту та імпорту, диверсифікація зовнішніх зв'язків та джерел сировини і комплектуючих;
- проведення політики розумного протекціонізму;
- забезпечення продовольчої незалежності;
- використання досягнень науково-технічного прогресу і активна взаємодія зі світовими партнерами в цій галузі;
- постійне вдосконалення господарського механізму для підвищення ефективності використання ресурсів і конкурентоспроможності продукції та послуг на світовому ринку і т. д.

В умовах відкритої економіки з урахуванням інтеграційних процесів та глобалізації необхідно посилити регулюючу роль держави в зовнішньоекономічній сфері. Не дивлячись на політичні нюанси взаємовідносин з нашими партнерами, національні інтереси та їх захист повинні бути пріоритетними. У взаємозв'язку з чим необхідно вживати заходи помірного протекціонізму, особливо стосовно тих груп товарів, які в достатній кількості виробляються вітчизняними виробниками.

З метою підвищення попиту на нашу продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, необхідно вводити більш сучасні системи контролю якості, активніше впроваджувати ресурсозберігаючі технології.

Багато років за часи незалежності три кити українського експорту – металургія, хімічна промисловість та сільськогосподарська продукція в постіндустріальному суспільстві, до якого ми прагнемо, не можуть бути базою для забезпечення розвитку національної економіки. Найближчим часом потрібно змінювати структуру експорту в бік продажу переробленої готової продукції, що забезпечить зростання доданої вартості в країні.

І хоча повністю не можна огородити вітчизняну продукцію від зовнішньої конкуренції та взагалі ізолювати вітчизняну економіку від впливу зовнішньоекономічних відносин, оскільки це може спричинити появу дефіцитів на товарному ринку, але слід постійно моніторити ситуацію, робити висновки та вживати відповідні заходи тоді, коли конкуренція з боку іноземних виробників призводить до руйну-

вання цілих галузей, збільшує залежність від імпорту, змінює сформовану економічну структуру. Загрози вітчизняному виробництву вимагають від держави проведення дієвих реформ та організацію захисних заходів для підтримки національних виробників.

В Україні багато виробництв і цілих галузей, що значно відстають в своєму розвитку від світових лідерів, з-за чого страждають і регіони, де вони розташовані, як, недотримуючи податки, скорочують фінансування будь-яких проектів. В умовах прискорення темпів інтеграції країни в європейський економічних простір дрібні і середні підприємці опиняються в скрутному становищі і часто не готові до конкуренції з європейськими виробниками. При цьому основні вигоди від розширення світогосподарських зв'язків найчастіше отримують транснаціональні корпорації і іноземні компанії з експортної орієнтацією.

Незважаючи на наявні ризики, труднощі, загрози економічній безпеці в рамках глобалізації, її можна вважати і чинником посилення національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності. Участь держави в різних економічних організаціях, наприклад, СОТ, ставить перед державою певні умови, викликає необхідність відповідності певним стандартам, виконувати певні зобов'язання, але в той же час розкриває нові можливості.

На наш погляд, загрози глобалізації для економічної безпеки України посилюються в зв'язку з сучасними подіями в Україні, ставленням урядів США і Європи до позиції Росії, їх новими санкціями. Все це вимагає посилення уваги до забезпечення економічної безпеки нашої держави.

При правильному підході з боку держави до перспектив глобалізації, солідарності і прагненні до співпраці між країнами, можна посилити можливості і мінімізувати вплив загроз, що позитивно вплине на загальне підвищення добробуту. Глобалізація може стати чинником, який змушує вітчизняного виробника, з метою підтримки його діяльності, вийти на новий рівень, а економіці держави стати більш конкурентоспроможною, так як загрози викликають необхідність вдосконалення і розвитку всього економічного потенціалу держави.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Управління конкурентоспроможністю будівельної галузі в умовах хаотичності національної економіки потребує аналізу та оцінки галузевого ризику та виявлення й використання резервів розвитку галузі. Оцінка галузей економіки з погляду управління ризиками є практично значущою при розробці вектора їх стратегічного розвитку: соціальних, економічних, екологічних та технічних державних програм. На підставі наявних статистичних даних формується загальна картина, тренд розвитку галузей. Аналіз та оцінка галузевих ризиків дає можливість виявити резерви розвитку галузей та економіки в цілому.

Визначення факторів, що створюють загрозу економічній безпеці країни взагалі та галузям народного господарства зокрема дасть можливість визначити слабкі місця і здійснювати цілеспрямоване, ефективне управління національним господарством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беркута А. В. Сучасний стан та деякі напрями реформування будівельної галузі / А. В. Беркута// Будівництво України. – 2005. – № 2. – С. 21-25.
2. Глухов С.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств. Дис. кандидата екон. наук / С.В. Глухова. – Дніпропетровськ, 2011.
3. Гусева М.Н. Управление обеспечением конкурентоспособности предпринимательских структур в строительстве: монография / М.Н. Гусева. – М.: Архитектура-С, 2011 – 400 с.
4. Зернюк О. В. Маркетинговий менеджмент будівельного підприємства [Текст] / О. В. Зернюк, С. В. Забара // Экономика Крыма. – 2011. –№ 1(34). – С. 452–457.
5. Карлова О.А. Особливості та потенційні можливості розвитку житлового будівництва в регіонах України [Text] / О.А.Карлова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013.– т. 9 №4. – С. 329-334.
6. Конащук В. Л. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств [Електронний ресурс] / В.Л. Конащук, О.В. Новак // Економічний простір. – 2010. – №38. – С. 217-224. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-tit/ecpros
7. Коренюк П.І., Чекалова Н.Е. Держава в світі глобалізаційних процесів // Матеріали І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Стратегічно-інноваційний розвиток суб'єктів економічної системи в умовах глобалізації» 16-18 листопада 2016 року м. Кременчук. Режим доступу: https://drive.google.com/file/d/0B55milhxiziUc0dFZ290N-2FqeDA/view.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
9. Паліга Н.Б. Аналіз механізмів та інструментів реалізації антикризової політики держави в будівельній галузі / Н.Б. Паліга. Всеукраїнський аналітично-інформаційний журнал «Схід»/ спецвипуск – № 1 (108) січень 2011. – С. 128-131. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.experts.in.ua/index.ph
10. Пинда Ю.В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспромож-ності будівельного комплексу регіону: Дис. канд. ек. наук: 08.00.05 – 2009.
11. Радюкова Я. Ю., Шамаев И. Н. Экономическая безопасность страны как многоуровневая система элементов и отношений // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов. – 2011. – № 1-2. – С. 194-198.
12. Рогожин П.С., Гойко А.Ф. Економіка будівельних організацій. – К.: Видавничий дім «Скарби», 2001. – 448 с.
13. Скорук О. В. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення / О. В. Скорук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6(3). – С. 39-42. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(3)__11

14. Тищенко О.М., Хаустова В.Є., Бєляєв О.С. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням їх специфіки [Електронний ресурс] / О.М.Тищенко. // Науковий журнал «Проблеми економіки». – Харків: №1-2013. – С. 185-191.
15. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
16. Чекалова Н.Е. Методичні підходи до аналізу та оцінки галузевих ризиків / Проблеми формування нової економіки XXI століття: зб. наук. праць VI Міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 груд. 2013 р. : у 2 т. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2013. Т.2: Перспективи наукових досліджень у формуванні нової економіки. – 2013. – 111 с. С. 32-37.
17. Щеглова О.Ю. Житлове будівництво як стимулятор регіонального розвитку економіки України [Text] / О.Ю. Щеглова // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 94. – С. 259–263.

УДК 338.1:330.34

Манаєнко І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Тюх М.О.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЇ ЕМУЛЯЦІЇ

DETERMINANTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT FOR UKRAINE BASED ON THE EMULATION STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У роботі проаналізовано сутність та значення стратегії емуляції у контексті соціально-економічного розвитку України. Далі представлено правила поширення стратегії на економічну політику України. Доцільно обґрунтовано корисність усіх правил емуляції. Чітко проаналізовано сфери вживання правил емуляції у структурі економічної політики України. Надано статистичну інформацію для підтвердження актуальності стратегії емуляції.

Ключові слова: емуляція, економічна стратегія, потенціал, економічна політика, структура.

АННОТАЦИЯ

В работе проанализированы сущность и значение стратегии эмуляции в контексте социально-экономического развития Украины. Далее представлены правила распространения стратегии на экономическую политику Украины. Целесообразно обоснована полезность всех правил эмуляции. Четко проанализированы сферы применения правил эмуляции в структуре экономической политики Украины. Предоставлена статистическая информация для подтверждения актуальности стратегии эмуляции.

Ключевые слова: эмуляция, экономическая стратегия, потенциал, экономическая политика, структура.

ANNOTATION

The paper analyzes the essence and meaning of the emulation strategy in the context of socio-economic development of Ukraine. Presented the rules of the distribution of this strategy for the economic policy of Ukraine. It is advisable proved the usefulness of all the rules of emulation. Clearly analyzed the scope of use of the rules of emulation in the economic policy of Ukraine. Provided statistical information to confirm the relevance of the emulation strategy.

Keywords: emulation, economic strategy, potential, economic policy, structure.

Постановка проблеми. Винайдення та розроблення дієвого методу для стрімкого соціально-економічного зростання є суттєвими складовими виходу України із кризового стану. Аналіз економічної ситуації країни показує, що відсутність якісної економічної стратегії є основною проблемою. Через це і той факт, що з усіх розроблених стратегічних програм жодна не була реалізована повною мірою, виникає потреба пошуку нових напрямів стратегування соціально-економічного розвитку країни. Проте досвід країн-лідерів свідчить про необхідність реалізації універсальної стратегії. Виходячи з цього, зрозуміло, що найбільш універсальним варіантом може бути лише глобальна та різнопланова стратегія емуляції, яка повною або частковою мірою застосовувалась деякими розвинутими країнами.

Слід зазначити, що економічні проблеми інших країн світу у контексті їх історичного становлення описані і якісно представлені у працях економіста Еріка Райнерта. Сьогодні в Україні недостатньо уваги приділено детальному аналізу та підбору стратегії економічного розвитку, але саме такою стратегією може бути стратегія емуляції. Саме цим обумовлені актуальність та необхідність роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням виведення України зі стану рецесії займалася значна кількість науковців, таких як, зокрема, В. Грищук, Р. Абубеков, Н. Чиж, В. Андрієнко, М. Згуровський, Т. Кір'ян, Б. Губський, Б. Квасюк, М. Павловський, А. Мамалуй, Л. Українець, А. Яблонська, Ю. Кравець, Ю. Стасина. Але, незважаючи на значну кількість досліджень, стратегій та варіантів, спеціалістами розглядалися відверто стандартні шляхи вирішення проблем, які не мали значних результатів. Саме тому питання про перспективність виведення України зі стану рецесії залишається актуальним.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних засад стратегії емуляції та у виокремленні детермінантів соціально-економічного розвитку України на основі зазначеної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні показники останніх років свідчать про те, що Україна знаходиться в кризовому стані. Це впливає на всі сфери господарювання та життєдіяльності людини (табл. 1).

Світовий досвід свідчить про те, що є різні стратегії виходу з кризи: від ізоляції до планового розвитку економіки. Загалом економічну стратегію слід розглядати як: 1) комплексний план, спрямований на досягнення довготермінової мети, що включає напрями, завдання та пріоритети економічного розвитку суб'єкта

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники України [1; 2; 3]

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ВВП, млрд. дол.	175,8	183,3	131,8	90,6	93,8
ВВП на душу населення, дол.	3 856,8	4 030,3	3 014,6	2 115,4	2 181,3
Державний борг, млрд. дол.	64,6	73	69,8	65,5	66,6
Індекс інфляції, %	99,8	100,5	124,9	143,3	111,4

і комплекс відповідних заходів, дій та рішень [4]; 2) систему й механізм стратегічного управління активами і капіталом підприємства в умовах відсутності точної та детальної картини майбутнього [5]; 3) систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захисту від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості [6].

Однією з таких є стратегія емуляції, сутність якої представлена в багатьох працях відомого норвезького економіста і підприємця Еріка Райнерта, зокрема у праці «Як багаті країни стали богатими, і чому бідні країни залишаються бідними» [7]. Вивчаючи певною мірою економіку України, вчений дотримується думки, що така стратегія здатна подолати кризові явища в національній економіці. Стратегія емуляції самовизначається рятівною і найбільш сприятливою для форсованого розвитку економічного потенціалу України, зміцнення АПК і переходу до інтегрованого агробізнесу, а також для розвитку ринкових світових відносин і поліпшення міжнародних зв'язків.

Перший генеральний секретар Світової організації торгівлі (СОТ) Ренато Руджеро оголосив, що необхідно дати свободу потенціалу економіки без границь та вирівняти відносини між країнами та регіонами. Це переконання лежить в основі ідеології Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку, міжнародних фінансових організацій, які з початку 1990-х рр. керують справами в більшості бідних країн [7]. В основі цього переконання Р. Руджеро лежить одне з головних правил емуляції про вільні ринкові відносини, а самі слова генерального секретаря Ерік Райнерт використав у своїй праці як підтвердження корисності стратегії емуляції.

Стратегія емуляції – це інструмент, це гнучкий план, за допомогою якого Україна здатна залишити стан рецесії та перейти у фазу стрімкого економічного зростання. Стратегія емуляції базується на певних аспектах, які Е. Райнерт запозичив з праць австрійця Філіппа фон Хорникга «Австрія понад усе» ("Osterreich uber alles") [8]. Далі представлено сутність детермінантів у контексті соціально-економічного розвитку України.

1. Доцільно досліджувати потенціал земельних ресурсів та можливість розвитку АПК на їхній основі. Чорноземи займають в Україні близько 44% території (у світі – близько 6%), майже всю лісостепову (за винятком західних частин) і степову зони. Відсоток високородючих земель України чисельно дорівнює площі Великобританії. З такими земельними ресурсами доцільні стрімке дослідження і аналіз нового покращеного АПК, в якому будуть присутні і залучені усі можливі чорноземні запаси країни, а також узгоджені заходи щодо їхньої меліорації. Таким чином, Україна зможе претендувати на роль аграрної наддержави у системі міжнародних економічних відносин.

2. Необхідно всі ресурси, наявні в країні, які не можна використовувати в їх природному стані, обробляти в межах країни, оскільки промислові товари зазвичай коштують в 2–3–10–100 разів дорожче, ніж сировина. Доцільним буде навести приклад США, Японії чи Китаю. Ці країни обробляють у межах власних країн до 80–85% видобутих ресурсів. США купують за кордоном сировину, яку перетворюють у продукт на власній території. Наприклад, США нафту, яку добувають на своїй території, зберігають на використання у перспективі, а нафту, яку вони купують на світовому ринку за менші кошти, на своїй території перетворюють на готові нафтопродукти, орієнтовані на власне споживання та експорт. Щодо ситуації в Україні, то на нашій території ефективно функціонують лише декілька обробних підприємств (наприклад, Одеський ЗПВ «Мікрон», що займається металообробкою, ТОВ "UniDrillTech", що спеціалізується на виготовленні бурового інструменту, тобто також на металообробці. Це означає, що оброблювальні підприємства України мають низький рівень диференціації виробництва і переробки сировини на готову продукцію. Також обробка у межах країни буде стимулювати розвиток висококваліфікованих кадрів, аби повністю перестати імпортувати готові товари і перейти на 80% використання товарів вітчизняного виробника.

3. Для реалізації перших двох правил необхідно реалізувати потенціал людського капіталу. З метою якісного представлення вітчизняного людського потенціалу використаємо звітні дані міжнародного рейтингового агентства (табл. 2).

Україна за рейтингом розвитку людського капіталу та індексом людських можливостей на

Таблиця 2

Основні показники потенціалу людського капіталу України [1; 9]

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Середня тривалість життя (місце країни серед 183 країн світу)	122	117	104	98
Грамотність дорослого населення (місце країни серед 76 країн світу)	41	38	37	34
Потенціал індексу людського розвитку (місце країни серед 130 країн світу)	83	78	31	26
Індекс економіки знань (місце країни серед 146 країн світу)	63	58	51	56

2016 р. посідає 26 місце серед 130 країн світу, покращивши свої позиції за рік на 5 пунктів. Всесвітнім економічним форумом відзначається покращення ситуації в Україні порівняно з минулим роком. Нашою сильною стороною, як і завжди, залишається рівень початкової освіти, яку здобуває 100% населення і в якому в України беззаперечна першість. Покращення позицій також спостерігається серед рівнів вікових груп 15–24 і 25–54 років, тобто серед основної частини робочої сили, якою визначається якість зайнятості в країні. Водночас Україна значно відстає за складовими, що характеризують реалізацію людського капіталу та очікуваною тривалістю здорового життя. Головною проблемою залишається дефіцит інвестиційних ресурсів для розвитку потенціалу молодого покоління. В умовах цього дефіциту вкрай необхідно реалізовувати унікальні програми. Так, наприклад, НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського» проводить щорічний фестиваль інноваційних проектів під назвою "Sikorsky challenge", метою якого є залучення інвестицій задля фінансування інноваційних проектів талановитих винахідників. Таким чином, переможці фестивалю "Sikorsky challenge 2015" зібрали більше 26 млн. долл. США, що свідчить про реальну зацікавленість інвесторів України, ЄС та США у перспективності та прибутковості здійснених винаходів [10].

5. Мешканці країни повинні докладати всіх зусиль, щоб обходитися вітчизняними продуктами, обмежити свою потребу в розкоші їх вживанням і, наскільки можливо, обходитися без іноземних товарів (крім випадків, коли необхідність не залишає іншого вибору). На сучасному етапі розвитку частка споживання власного продукту в Україні складає близько 60%, тобто на імпортну продукцію припадає біля 40%. Для прикладу, Японія, яка не є виробничою країною, а повністю базує власну економіку на сфері послуг та інформації, користується власними товарами на 70%, тоді як у США цей показник взагалі сягає близько максимуму, хоч США і витрачають значну частину капіталу (30%) на імпорт[11; 12].

7. Іноземні товари повинні імпортуватися в незавершеному вигляді і доводитися всередині країни, тим самим даючи змогу заробити працівникам обробної промисловості. Майже 80% експорту України – це сировина, тоді як в імпорті показники кардинально інші: товари з ТОП-10 найбільш імпортованих Україною є товарами кінцевого чи готового проміжного споживання (рис. 1).

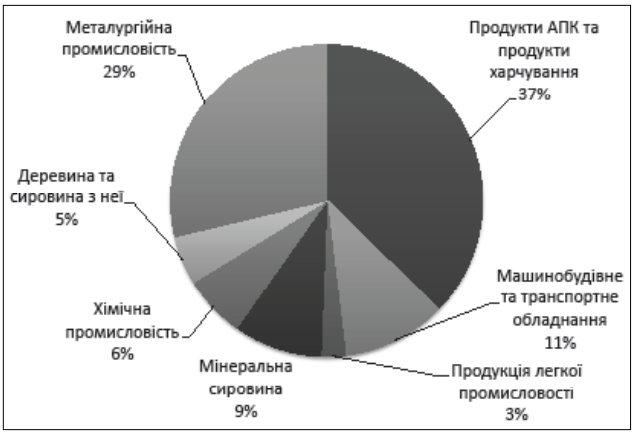


Рис. 1. Структура експорту України за 2015 р. [1]

Стратегія емуляції передбачає повну реорганізацію процесів експорту та імпорту України відповідно до сьомого правила. Україна практично не імпортує в істотних обсягах сировину чи первинні напівфабрикати. Це, звісно ж, пояснюється і мізерністю товарних позицій, які Україна може запропонувати на зовнішніх ринках. Такою діяльністю Україна позбавляє працівників обробної промисловості можливості заробляти на користь працівників інших країн-партнерів [1; 5].

8. Доцільно систематично здійснювати пошук можливості реалізувати експортний потенціал як на рівні країни, так і на рівні її суб'єктів господарювання. І необхідно переорієнтувати структуру експорту із мінерально-сировинної на високотехнологічну. У структурі експорту України переважає сировина чи напівфабрикати. Так, за рахунок сприятливої кон'юнктури світових ринків та постійного зростання цін Україна здатна у великих обсягах експортувати низку товарів. Проблемою також є те, що для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних товарів та послуг, тоді як імпорт останніх відбувається у швидкому темпі. Якщо розглядати, наприклад, структуру експорту Німеччини, то можна побачити, що там майже все займає експорт готової продукції. Найбільше поставок з галузі машинобудування (40%), яка випускає на світовий ринок відомі бренди автомобілів. Також вагому роль відіграє експорт високотехнологічного виробництва

(галузі аерокосмічного будування та літакобудування чи фармацевтичної промисловості). Іншим яскравим прикладом правильної експортної моделі також може бути Сінгапур. Сінгапур – це країна, яка поставляє на світовий ринок майже виключно готову продукцію із її доданою вартістю. Серед лідерів експортованої продукції слід назвати нафтопродукти, інтегральні схеми, комп'ютери, оксиди аміноз'єднань, полімери (рис. 2). Слід також зазначити, що експортована Сінгапуром продукція є високотехнологічною, що визначає цю країну як високорозвинуту державу на міжнародному ринку.

Вищеназвані передумови реалізації стратегії емуляції дають змогу дійти висновку, що є низка аспектів, які сприяють її імплементації в економіці країни.

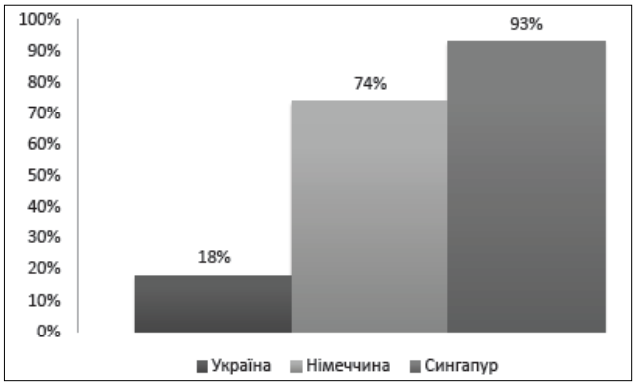


Рис. 2. Частка готової продукції у структурі експорту за 2016 р. [5]

Як зазначається у праці Е. Райнерта, у 1750 р. було зафіксовано, що розрив між найбагатшими та найбіднішими країнами можливо було виразити відношенням 2:1 [7]. Після цього він тільки дедалі збільшувався. Основна сутність стратегії емуляції полягає в тому, що багаті країни розбагатіли завдяки тому, що десятиліттями, а іноді і століттями їх уряди та правляча еліта засновували, субсидували і захищали динамічні галузі промисловості і послуг. Всі вони емулювали найбільш процвітаючі країни свого часу, розвиваючи виробничі структури в тих областях, де був сконцентрований технологічний прогрес.

Тому доречно виділити фактори і причини прогресу розвинутих країн, що базували свою економіку та означеній стратегії: захист і заохочування економічного розвитку з боку держави; виділення найбільш продуктивних напрямів виробництва окремих територій; активне впровадження науково-технологічного прогресу.

Висновки. Стратегія емуляція застосовувалась у різні історичні проміжки часу у таких країнах, як Великобританія, Ірландія, Австрія, Нідерланди, Італія, Німеччина, США, Іспанія, Франція та власне країна автора стратегії Е. Райнерта – Норвегія. Стратегія емуляції є унікальною за своєю природою, гнучкістю та структурою. Аналіз проблем України та їхнє поєднання з реалізацією детермінантів стратегії емуляції може дати позитивний результат у контексті стрімкого економічного розвитку України та включення її до числа країн-лідерів світової спільноти.

Перспективним напрямом подальших досліджень може бути розроблення плану дій щодо імплементації означених детермінантів соціально-економічного розвитку України на основі стратегії емуляції на довгострокову перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/uk/index.
3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minagro.gov.ua.
4. Жаліло Я. Економічна стратегія держави у нестабільних ринкових економічних системах / Я. Жаліло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.old.niss.gov.ua/book/jalilo/index.htm.
5. ЕНФВ «Ефективна економіка України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua.
6. WEB-ресурс науково-практичних конференцій [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.confcontact.com.
7. Райнерт Е. Як багаті країни стали багатими, і чому бідні країни залишаються бідними ("How rich countries became rich, and why poor countries remain poor") / Е. Райнерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.royallib.com/book.
8. Хорникг Ф. фон Австрія понад усе ("Osterreich uber alles") / Ф. фон Хорникг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.forum.paradoxplaza.com.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.com.ua.
10. Офіційний портал програми "Sikorsky challenge" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sikorskychallenge.com.
11. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua.
12. Білій А. Економіка Японії – економіка майбутнього / А. Білій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.confcontact.com/2013_03_15/5_Biliy.htm.

УДК 636.39.034 338.43

Марченко І.О.
аспірант кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕВОЛЮЦІЇ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ

THE THEORETICAL BASIS OF THE EVOLUTION MECHANISM OF STATE REGULATION OF THE AGRICULTURAL MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні теоретичні аспекти генезису змісту поняття механізму державного регулювання. Встановлено, що історично серед основних функцій держав є забезпечення громадян продовольством. Обґрунтовано оптимальне поєднання теорії і практики державного регулювання економіки. Запропоновано оцінити цей вплив на процеси розвитку аграрного виробництва з метою адаптації суб'єктів до змін макроекономічних показників країни, дестабілізуючої дії кон'юнктурних, сезонних та цінових коливань на аграрну продукцію. Вказане дало можливість досвід регулювання аграрного ринку поєднати із сучасними викликами. Зосереджено увагу на вдосконаленні ринкового механізму з урахуванням ресурсних можливостей, національних потреб та економічної інтегрованості. Зроблено висновок, що актуальним постає питання удосконалення регуляторного механізму під дією ринкових перетворень та інтеграційної спрямованості.

Ключові слова: механізм, регулювання, ринок, держава, продовольча безпека, інтеграція, саморегулювання, аграрний сектор, галузь.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты генезиса понятия механизма государственного регулирования. Установлено, что исторически среди основных функций государства есть обеспечение граждан продовольствием. Обосновано оптимальное сочетание теории и практики государственного регулирования экономики. Предложено оценить это влияние на процессы развития аграрного производства с целью адаптации субъектов к изменениям макроэкономических показателей страны, дестабилизирующего действия конъюнктурных, сезонных и ценовых колебаний на аграрную продукцию. Указанное дало возможность опыт регулирования аграрного рынка соединить с современными вызовами. Сосредоточено внимание на совершенствовании рыночного механизма с учетом ресурсных возможностей, национальных потребностей и экономической интеграции. Сделан вывод, что актуальным является вопрос усовершенствования регуляторного механизма под действием рыночных преобразований и интеграционной направленности.

Ключевые слова: механизм, регулирование, рынок, государство, продовольственная безопасность, интеграция, саморегулирование, аграрный сектор, отрасль.

ANNOTATION

The article describes the main theoretical aspects of the Genesis of the notion of the mechanism of state regulation. Installed that, historically among the main functions of government is to provide citizens with food. An optimal combination of theory and practice of state regulation of the economy are proved. This influence on the processes of development of agricultural production with the purpose of adapting the subjects to the changes of macroeconomic indicators of the country and seasonal price fluctuations for agricultural products are investigated. This has enabled the experience of regulation of the agricultural market to combine with modern challenges. It focuses on the improvement of market mechanism, taking into account the resource potential, national needs and economic inclusiveness. It is concluded that topical is the issue of improving the regulatory mechanism under the influence and integration orientation.

Keywords: mechanism, regulation, market, state, food security, integration, self-regulation, agricultural sector, industry.

Постановка проблеми. Розроблення методичних підходів до формування відносин між усіма учасниками аграрного ринку ґрунтується на розробленні ефективних механізмів державного регулювання. Історичний розвиток методології державного регулювання є цінним здобутком сучасної науки у контексті аналізу та вдосконалення економічної прикладної науки. З огляду на вищевикладене виникає необхідність здійснити дискурс і дослідити теоретичні засади еволюції механізму державного регулювання аграрного ринку, а також адаптувати досвід і обрати напрями його реалізації в Україні в умовах сучасних глобальних трансформаційних та інтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади регулювання ринку висвітлено у працях С. Кваші [1; 2], Н. Вдовенко [3; 8; 12], А. Діброви [4], О. Могильного [9], Н. Коробової [6], Ю. Хижняк [8], О. Жемойди, О. Рябченко [11] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас подальшого поглибленого вивчення потребують проблемні аспекти щодо дослідження теоретичних засад еволюції механізму державного регулювання аграрного ринку саме з урахуванням особливостей і специфіки на даному етапі розвитку аграрного сектору економіки.

Мета статті полягає у тому, щоб перш за все узагальнити наукові надбання з питань поліпшення механізму державного регулювання аграрного ринку, систематизації наукових поглядів та концепцій взаємодії держави і аграрного сектору економіки з метою забезпечення продовольчої безпеки населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання аграрного ринку як способу забезпечення населення продуктами харчування та атрибутами добробуту бере початок з античних часів XVI ст. до н. е.; фараон Аменхотеп I здобув славу мудреця, забезпечивши запаси продовольства після зміни врожайних років неврожайними. З середини V ст. до н. е. засобами державного втручання забезпечувався імпорт зерна до Афін для забезпечення населення хлібом. У Римській імперії з метою поповнення скарбниці була проголошена монополія на вивіз оливкової олії, а місцеву знать

держава зобов'язувала інвестувати частину свого майна у сільське господарство. Державне регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією у Київській Русі проводилося через механізм запровадження мита, податків, розподілу землеволодінь відповідно до виробничого призначення. Політика Б. Хмельницького у заохоченні вивозу товарів, встановленні захисних мит та наданні пільг місцевим підприємцям сприяла розвитку товарно-грошових відносин та розвитку економічних зв'язків з іншими державами [5; 7].

Значний вплив на еволюцію державного регулювання економіки мали ідеї соціалістів-утопістів на чолі з Т. Мором, який у своїй праці «Утопія» піддав критиці приватну власність, зобразивши уявний острів, на якому усі блага спільні, а держава керує виробництвом матеріальних благ та справедливо їх розподіляє. Пізніше А. Монкретьєн у 1615 році видав «Трактат політичної економії», у якій наука про господарство і управління ним були названі політичною економікою та сприймалися як наука про державне господарство. Економічною філософією того періоду був меркантилізм, що ґрунтувався на принципах вигоди та корисності в практиці господарювання і ототожнював багатство держави з монетами. Тоді значного поширення зазнало твердження про те, що держава зобов'язана відігравати активну роль у розвитку промисловості і міжнародної торгівлі через митно-тарифну політику, забезпечуючи позитивний торговельний баланс [9; 10, с. 338–346; 11, с. 42–50; 13, с. 6–11; 14]. Антитезою меркантилізму у XVII ст. постала науково обґрунтована концепція «природного порядку» К. Франсуа, відповідно до якої багатство суспільства створюється у сфері виробництва, за якого приватний інтерес не може бути відокремленим від суспільного. Розвиток держави, на його думку, можливий лише за умови планування принципу економічної свободи, вільного ціноутворення, конкуренції та підприємництва за збереження абсолютизму у державному управлінні. Англійський економіст А. Сміт, позитивно сприйнявши ідеї концепції «природного порядку», у 1776 році свої міркування оптимізації функціонування ринкової економіки виклав у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів». Основою його дослідження стало обґрунтування необхідності обмеження втручання держави в економіку, оскільки особистий інтерес та конкурентна боротьба природно поєднують досягнення власної вигоди з реалізацією суспільних інтересів. На переконання А. Сміта, завдяки цьому механізму економіка управляється «невидимою рукою», яка спрямовує її розвиток на виробництво якісних і потрібних у певній кількості товарів. Державні функції, на його думку, повинні бути обмежені національною обороною, організацією суспільно необхідних громадських робіт та охороною прав власності [13, с. 6–11].

Аналіз дає можливість встановити, що найбільший вплив на розвиток державного регулювання економіки мали ідеї наукового соціалізму К. Маркса та Ф. Енгельса, які вони визначили у положенні наукового комунізму Маніфестом Комуністичної партії (1848 рік). В основу їх парадигми було покладено провідну роль держави в контролі над засобами виробництва та його результатами. Крім того, проголошувалося повне знищення приватної власності шляхом революційних перетворень і заміни капіталістичного ладу соціалістичним. Марксистські ідеї були втілені у практику державної регуляторної політики ліквідацією інституції приватної власності і конкуренції, заміщенням механізму ринкового саморегулювання «видимою рукою» адміністративно-командного управління держави на основі централізованого плану.

Дослідженнями встановлено, що головною метою марксизму було «відкриття економічного закону руху сучасного суспільства», що було відображено в рукописі К. Маркса «Капітал» [7]. Автор доводить існування в докапіталістичну добу товарного виробництва і торгівлі, які обслуговувались за допомогою грошей. Це історично зумовлювало виникнення капіталу, який розглядається об'єктом власності та основою рушійної сили економічного розвитку. Центральною проблемою першого тому «Капіталу» виступає процес виробництва доданої вартості як основного індикатора відносин між капіталом і працею. Додана вартість – це створена робітниками вартість у додатковий робочий час понад вартості робочої сили, що безкоштовно привласнюється капіталістом. Основою капіталу при цьому постає товар, що, на думку автора, ілюструє суперечності та вади виробництва. На думку К. Маркса, політична економія має «товарну природу», що притаманна виключно матеріальній сфері, що є солідарним із переконаннями А. Сміта та Д. Рікардо. Проте історичний досвід показав, що марксизм зазнав краху як теорія і практика через негативні наслідки ідеологізації планування розвитку економіки та розпад Радянського Союзу. На різних етапах розвитку ринкових відносин державне регулювання економіки сприймалося по-різному, поступово набуваючи глибшого змісту. Згідно з дослідженнями І. Вернадського, що викладені у праці «Нарис історії політичної економіки», усю світову економіку можна поділити на два напрями, а саме на позитивний та негативний. До позитивного напряму належить учення меркантилізму, протекціонізму та соціалізму, які доводять залежність економічного розвитку від позитивної (активної) ролі держави. До другого напряму віднесені фізіократи та прихильники А. Сміта, які доводили природні закони розвитку та заперечували втручання держави в економіку, обмежуючи її вплив вузьким колом напрямів [7; 4, с. 6–11].

Дослідження факторів періодичних коливань економічної активності, які впливають на рівень зайнятості населення, ріст волового внутрішнього продукту, інфляцію та інші макроекономічні показники, є однією з центральних проблем економічної науки в контексті державного регулювання. Необхідність втручання держави в економічні процеси на основі антициклічного макроекономічного мислення, на відміну від мікроекономічного мислення неокласичної школи політичної економії, відстоював Дж.М. Кейнс. Учений вперше запропонував методи фіскальної політики у своїй «теорії попиту», що полягала у компенсуванні державних видатків податковим механізмом з метою стабілізації сукупного попиту, становленні економічної активності та зайнятості населення. У практику державного регулювання кейсіанство було впроваджено у період великої економічної депресії США, спричиненої вадами спонтанного ринкового розвитку. Одним із найбільших послідовників кейсіанства був Ф. Рузвельт, який застосував його у політиці «Новий курс». Відповідно до нової політики були впроваджені елементи планування економіки, обмеження монополізму, були створені для працездатного населення робочі місця, забезпечено мінімальну заробітну плату та допомогу безробітнім. Основоположне місце у генезисі світової школи державного регулювання стало прийняття у 1933 році Закону США «Про регулювання сільського господарства». Прийнятий Закон відкривав механізм підвищення цін на аграрну продукцію за умови зменшення обсягів її виробництва з метою припинення масового банкрутства дрібних фермерів. Аграрний сектор США керувався Адміністрацією регулювання сільського господарства, для фермерів були рефінансовані борги та зменшений відсоток іпотечної заборгованості. Для подолання основної причини кризи – перевиробництва – був розроблений компенсаційний механізм, який на макроекономічному рівні сприяв зменшенню загального обігу товарної продукції. Таким чином, владі США вдалося у 1937 році підвищити паритет цін до 92% порівняно із 1914 роком. Проте падіння темпів виробництва та інфляційний тиск не виправдали ідею кейнсіанського стимулювання кон'юнктури у низці капіталістичних країн.

Наступним етапом генезису державного регулювання постало відродження неокласичної теорії саморегулювання економіки у наукових парадигмах монетаризму, економіки пропозицій, теорії економічних очікувань тощо. На противагу кейсіанству виступила школа лауреатів Нобелівської премії Фріднема-Хайєка, теоретичні положення якої декларували ціни, зайнятість населення та доходи як кількість грошей в обігу країни. Основними інструментами державного регулювання було запропоновано валютний курс національної грошової одиниці, кредитний відсоток, вплив на емісію, тарифи і податкові ставки. На думку М. Фрідмена, нульовий патерналізм і вільне підприємництво здатні вивести економіку з кризового стану та оптимізувати зайнятість населення. Ідея державного регулювання, на його думку, повинна обмежуватися дотриманням нарощення грошової маси на рівні 3-5%, а ключові сфери промисловості, сільського господарства, освіти, медицини повинні регулюватись через вільну конкуренцію. При цьому поява Інтернету збільшує ступінь свободи капіталів, товарів і робочої сили, що зменшує роль урядів і міжнародних регуляторних інститутів [5; 10, с. 338–346].

Розвиток державного регулювання як поєднання переваг неокейсіанства та неолібералізму втілилось у теорії неокласичного синтезу А. Маршала, яка стала базою для застосування змішаної системи регулювання ринкової економіки. Так, основним макроекономічним регулятором є ринковий механізм, а державне регулювання виступає його доповненням через інститут соціального партнерства. П. Самуельсон об'єднав «неокласичний синтез» із теорією Дж. Кейнса та запропонував «новий неокласичний синтез» у сфері державного регулювання економіки, обстоюючи ідеї прогнозування і планування виробництва, розробки цільових програм для усунення міжгалузевих диспропорцій. Основними функціями держави П. Самуельсон вважав удосконалення процесу розподілу сукупного доходу держави, проведення міжнародної політики та стабілізацію економіки за рахунок макроекономічних інструментів. У своїй концепції економічних стабілізаторів учений відніс до ринкових саморегуляторів показники ціни, попиту, пропозиції, прибуток та відсотка, а до державних регуляторів він відніс державні замовлення, оподаткування, субсидії тощо [13, с. 6–11]. Подальшого вдосконалення нового неокласичного синтезу теорії державного регулювання через призму соціально-інституціонального напряму набуло в рамках неоінституціоналізму. Згідно з дослідженнями О. Уільямсона, Р. Коуза, Д. Норта генезиси економічного і державного устрою тісно взаємопов'язані. Теорія неоінституціоналізму ґрунтується на аналізі проблем людської мотивації, а саме на тому, інтересам яких суспільних груп надається підтримка під час державного втручання.

Проведений аналіз показав, що неоінституціоналізм у основній теорії суспільного вибору Дж. Б'юкека та М. Олдоса ставить під сумнів ефективність прийняття урядових рішень через взаємозалежність політики та бізнесу, що ставить під загрозу суспільні інтереси. На думку Дж. Стігліца, у сучасних умовах залишається дилема державного регулювання: «наскільки обмеженою чи наскільки активною має бути роль держави» [10, с. 36].

Під впливом світової кризи фінансових ринків 1997 року Дж. Сорос у книзі «Криза світового капіталізму» доводить, що наділення рин-

кової інституції повною владо без втручання державного регулювання обов'язково призведе до фінансового хаосу та розпалу світової системи капіталізму, а ринковий фундаменталізм загалом становить більшу загрозу, ніж тоталітарна ідеологія. Вчений пропонує створити світову систему прийняття рішень з метою стабілізації світової економічної кризи та глобального регулювання економіки, зокрема фінансових ринків. При цьому необхідним є збереження суверенітетів держав з позиції міжнародного права [11, с. 42–50].

Генезис сучасного змісту поняття державного регулювання у взаємодії з еволюцією нового міжнародного економічного порядку (НМЕП) досліджували представники різних теоретичних шкіл, зокрема І. Валлерстайн (представник школи немарксистської парадигми), Дж. Розенау, Е. Марі-Слотер (представники лібералізму та неолібералізму), Зб. Бжезинський, Р. Гілпін, С. Гантінгтон (представники класичного реалізму та неореалізму) [3]. На думку Е. Молчанової, розвиток НМЕП, механізми та інструменти регулювання економічних відносин на міжнародному рівні залишають поза увагою дослідників проблеми економічної взаємодії країн з різним рівнем економічного розвитку. Перед науковою спільнотою постає завдання визначити, яким чином відбувається трансформація вимог щодо формування нового економічного порядку з боку країн, що розвиваються, з метою покращення позиціонування їх на світових ринках [13, с. 6–11].

Дослідження показали, що Україна як аграрна країна потребує позиціонування через призму науково обґрунтованого та високотехнологічного ведення сільського господарства і утворення конкурентного на світовому ринку продукту. Для досягнення такої задачі необхідним постає вивчення сутності державного регулювання аграрного сектору економіки та його впливу на забезпечення соціального розвитку та продовольчої безпеки країни.

Погляди вітчизняних учених на взаємодію держави і економіки розділяються на три основні течії: вільного ринку, активного державного втручання та помірного державного втручання у ринковий механізм. При цьому виникають дискусії щодо сутності категорії «державне регулювання» і «ринкове саморегулювання економіки» механізму їх регулювання в умовах жорсткої конкуренції під впливом інформаційно-технологічного прогресу та непрогнозованих викликів «нової економіки» [10]. На думку С. Кваші, ядром державного регулювання виступає макроекономічна політика держави у формі адміністративних, економічних, інституційних, структурних та інших напрямів втручання держави в ринкову економіку [1, с. 12–21; 2]. О. Могильний поділяє думку С. Чистова у теоретичному і практичному розрізі. Автор розглядає державне регулювання як систему знань про закономірності дії та правила засування типових методів і засобів впливу держави на перебіг соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей економічної політики держави [9]. На думку А. Діброви та В. Андрієвського, проблема уточнення понятійно-категоріального апарату набуває особливої актуальності. Це підтверджує ще й те, що в літературі зустрічаються досить вільні трактування і ототожнення змісту категорій державного регулювання, його форм, методів та інструментів. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва вони трактують саме як опосередкований управлінський вплив на процеси відтворення в галузі з метою забезпечення реалізації цілей державної аграрної політики.

Якщо проаналізувати трактування А. Зінченко, то можна побачити, що вчений визначає регулювання аграрного сектору економіки як систему заходів впливу з метою створення оптимальних умов розвитку. Крім того, на даному етапі інтеграційного розвитку з урахуванням глобальних трансформаційних процесів повністю погоджуємося з думкою Н. Вдовенко. Вчений вказує на те, що «органи державної влади та органи місцевого самоврядування прийняли на себе вирішальну функцію макроекономічного регулювання щодо усієї сукупності природних ресурсів, а також встановлення і регулювання межі прав для усіх суб'єктів власності» [3, с. 3–17; 8, с. 20–26; 12, с. 249–253].

Висновки. Проведені дослідження дають можливість зробити висновки і підкреслити важливість злагодженої дії механізму регулювання аграрного ринку. Це спонукає вчених оцінити вплив на процеси розвитку аграрного виробництва з метою адаптації господарюючих суб'єктів до змін макроекономічних показників країни, ліквідації дестабілізуючої дії кон'юнктурних, сезонних та цінових коливань на аграрну продукцію на ринку. Вказане дало можливість акумулювати надбання досвіду регулювання аграрного ринку у кризові періоди розвитку в поєднанні із сучасними глобалізаційними викликами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кваша С. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С. Кваша // Економіка АПК. – 2013. – № 8 – С. 12–21.
2. Кваша С. Наслідки створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС для аграрного сектору вітчизняної економіки / С. Кваша // Формування глобального і регіонального ринків сільськогосподарської сировини та продовольства : [монографія] /за ред. Ю. Лупенко, М. Пугачова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 320 с.
3. Вдовенко Н.М Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Н. Вдовенко // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 4 (4). – С. 3–17.
4. Діброва А. Механізм державного регулювання сільського господарства: зарубіжний досвід для України / А. Діброва // Аграрна освіта та наука. – 2007. – Т. 8. – № 3–4. – С. 118–123.
5. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країни:

теорія та механізм реалізації / Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
6. Korobova N. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards / N. Korobova, N. Vdovenko // Wspolraca Europejska. – 2015. – № 3 (3). – Vol. 3. – С. 23–33.
7. Вернадський І. Витоки. Творча спадщина у контексті історії економічної думки в Україні / І. Вернадський ; за ред. В. Базилевича. – К. : Знання, 2009. – 862 с.
8. Вдовенко Н. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н. Вдовенко, Ю. Хижняк // Science Rise. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20–26.
9. Могильний О. Регулювання аграрної сфери / О. Могильний. – Ужгород : ІВА, 2005. – 400 с.
10. Фертікова Т. Дослідження динаміки добробуту населення України / Т. Фертікова. – Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1. – Т. 3. – С. 338–346.
11. Trade density for external market evaluation / [O. Zemoyda, S. Kvasha, O. Ryabchenko] // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6 (156). – С. 42–50.
12. Вдовенко Н. Роль держави в економічному і соціальному розвитку суспільства / Н. Вдовенко // Інноваційна економіка : зб. наук. праць. – Вип. 3 (22). – Тернопіль : Тернопільський інститут АПВ, 2011. – С. 249–253.
13. Діброва А. Механізм бюджетної підтримки сільського господарства України / А. Діброва // Агросвіт. – 2007. – № 15. – С. 6–11.
14. Мор Т. Утопія / Т. Мор. – М. : Алгоритм, 2014. – 256 с.

УДК 330:338.1

Мельник О.І.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Мельник А.Г.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Мануйлов В.С.
магістр кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

МІЖГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ АГРАРНОГО ТА ПРОМИСЛОВИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

INTER-FARM COMMUNICATION THE AGRICULTURAL AND INDUSTRIAL SECTORS OF UKRAINE'S ECONOMY

АНОТАЦІЯ
У статті проведено аналіз міжгосподарських зв'язків аграрного та промислових секторів економіки України. Розглянуто економічні аспекти співпраці аграрних суб'єктів господарювання з промисловими, їх подальші перспективи конкурентоспроможного розвитку.

Ключові слова: аграрний сектор, промисловість, переробна промисловість, міжгосподарські зв'язки, національна економіка.

АННОТАЦИЯ
В статье проведен анализ межхозяйственных связей аграрного и промышленных секторов экономики Украины. Рассмотрены экономические аспекты сотрудничества аграрных субъектов хозяйствования с промышленными, их дальнейшие перспективы конкурентоспособного развития.

Ключевые слова: аграрный сектор, промышленность, перерабатывающая промышленность, межхозяйственные связи, национальная экономика.

ANNOTATION
In the article the analysis of inter-farm linkages of the agricultural and industrial sectors of Ukraine's economy. Discussed development, economic cooperation of agricultural entities industrial, their future prospects of competitive development.

Keywords: agrarian sector, industry, processing industry, inter-farm communication, national economy.

Постановка проблеми. Економічна криза, яка триває кілька останніх років, спричинила вплив на всі сектори економіки України, а особливо на аграрний сектор і промисловість, адже ці види діяльності безпосередньо поєднуються з іншими в процесі обміну. Передумовою виникнення економічних міжгосподарських зв'язків є узгодженість економічних інтересів суб'єктів виробничо-технологічної взаємодії, а також реалізація інтересу самого суб'єкта здійснення підприємницької діяльності. Міжгосподарські зв'язки виникають як результат зміни виробничих відносин, і всі вони відображаються в зацікавленості суб'єктів господарювання.

В умовах постійного прогресивного розвитку підприємництва важливу роль відіграють новітні технології, які впроваджуються на підприємствах; постійне оновлення; закупівля нових більш ефективних інструментів виробництва та техніки. Розвиток аграрного та промислових секторів національної економіки дає змогу оптимізувати пропорції між ними, створює передумови для поступового скорочення витрат на міжгосподарських стиках, скорочення витрат на управління агропромисловим виробництвом, сприяє вирішенню багатьох поставлених завдань в економіці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості теоретичних та практичних аспектів міжгосподарських зв'язків аграрного та промислового секторів, їх суб'єктів господарювання знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних науковців, таких як В. Андрійчук , Ю. Богатіна, В. Лапа, Ю. Лопатинський, О. Малецька, А. Нестерович, В. Шеремета. До зарубіжних учених, що зробили значний внесок в аграрно-промислові зв'язки та їх проблеми, можна віднести Р. Акрілла, М. Йовановича, М. Трейсі, Р. Феннелла, М. Чіні та багато інших. Проте, незважаючи на всі їх досягнення та внески в ці проблеми, виникає ще багато питань, які потребують подальшого розвитку.

Мета статті полягає у проведенні аналізу та визначенні особливостей розвитку міжгосподарських секторальних зв'язків між аграрним та промисловими секторами економіки України, обґрунтуванні їх взаємодії, тенденцій та напрямів конкурентоспроможного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові умови господарювання в економіці в Україні позначені необхідністю перебудови, вдосконалення та розвитку міжгосподарських зв'язків, особливо між аграрним і промисловими секторами. Ці сектори є найпотужнішими складовими подальшого ефективного розвитку національної економіки. Україна має всі необхідні умови для розвитку цих секторів. Агропромисловість є структурованою системою, в якій оптимально поєднуються галузі сільськогосподарського виробництва, харчової, добувної, переробної промисловості, діяльність яких

пов'язана з виробництвом, переробкою і збутом продукції. Ці сфери підприємництва можуть розвиватися на основі комплексоутворення та інтеграційних процесів, тобто комбінування та кооперування виробництв.

Аграрне підприємство – це юридична особа, основним видом діяльності якої є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше 50 відсотків загальної суми виручки. Підприємства в Україні функціонують відповідно до їх правового статусу, визначеного Господарським кодексом України, Законами України, «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про сільськогосподарську кооперацію» тощо. В умовах зростаючої економіки суб'єкти господарювання не зможуть ефективно працювати, якщо не матимуть свободи в праві вибору виду економічної діяльності та вибору ринків збуту виготовленої продукції. На відміну від промисловості, аграрний сектор залежить від природно-географічних факторів та наявності ресурсів (природно-кліматичних, земельних, водних).

Промисловість (добувна промисловість і розроблення кар'єрів; переробна промисловість; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; водопостачання, каналізація та поводження з відходами) є основою національної економіки.

Суб'єкти господарювання як промислових секторів, так і аграрного сектору функціонують в умовах жорсткої конкуренції, адже кожен виробник ставить перед собою мету якомога ефективніше і раціональніше використати виробничі ресурси, повноцінно задовольнити потреби споживачів порівняно з конкурентами та отримати прибуток від своєї діяльності.

Галузі і підгалузі промисловості у взаємодії із сільським господарством забезпечують виробництво продовольчих товарів (харчова, борошняно-круп'яна, м'ясна, молочна та інші галузі промисловості), виробляють для агропромислового комплексу промислові засоби виробництва (сільськогосподарські машини і технологічне обладнання) та предмети праці (мінеральні добрива, хімічні меліоранти, пестициди, карбіцити, мікробіологічні добавки тощо) [5], що позитивно впливає на розвиток економіки країни. Проте у сучасних умовах господарювання спостерігаємо низький рівень розвитку саме підтримуючих секторів аграрного сектору економіки України.

Аграрне виробництво розвивається у взаємозв'язку з промисловим. Кожен його вид економічної діяльності має певні економічні, технологічні та організаційні зв'язки з певними видами діяльності промисловості. Розвиток цих зв'язків відбувається на основі вертикальної кооперації й агропромислової інтеграції, з яких перша є планомірним організованим співробітництвом аграрних і промислових підприємств, які на основі суспільного поділу праці беруть участь у різних технологічних процесах: здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку, зберігання та реалізацію; друга є процесом постійного поглиблення економічних, технологічних і організаційних зв'язків між окремими суб'єктами, підприємствами аграрного господарства та промисловості, сукупністю різноманітних і конкретних заходів, які об'єднують зусилля окремих самостійних господарств, підприємств і організацій у виробництві агропромислової продукції.

Згідно з аналізом статистичних даних за січень-серпень 2016 року обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) порівняно з 2015 роком цього ж періоду збільшився на 123 854,5 млн. грн. (11,52%), а обсяг продукції аграрного сектору за січень-вересень збільшився на 35 416,0 млн. грн. (8,74%).

Дані підтверджують, що обсяги реалізованої промислової та аграрної продукції збільшились у 2016 році порівняно з 2015 роком. Наслідком цього може бути те, що покращилась забезпеченість підприємств трудовими ресурсами та зросла інтенсивність їх використання, також більшість підприємств починає переходити на раціональніше використання основних засобів виробництва, внаслідок чого збільшується виробнича потужність. Велике значення мають сировина та матеріали, які використовуються, тому підприємства намагаються найраціональніше дотримуватися правила «ціна та якість», адже не мають бажання втрачати своїх потенційних споживачів.

Аналіз показників таблиці «витрати-випуск» дає комплексну характеристику процесів, що відбуваються в економіці України загалом і в окремих її складових. Хоча звітні таблиці «витрати-випуск» відстають від реального економічного процесу принаймні на один рік, використання їх структурних співвідношень дає змогу отримати цілу низку важливих для економічного управління розрахунків.

Дані таблиці «витрати-випуск» (міжгалузевого балансу) показують нам, як розкриваються виробничі зв'язки між видами економічної діяльності України та як відбувається сам процес відтворення, вартісний склад валового внутрішнього продукту, його використання на кінцеве споживання.

Завдяки даним табл. 1 можна сказати, що у 2014 році сукупний обсяг виробленої продукції в Україні становив 2 936 087 млн. грн., із нього 1 863 929 млн. грн. – це проміжне споживання, а 922 255 млн. грн. припадає на валову додану вартість.

Сукупний обсяг випуску аграрного сектору економіки у 2014 році склав 455 608 млн. грн., із якого проміжне споживання дорівнює 206 166 млн. грн. З цього випливає, що 45,25% сукупного випуску аграрного сектору було спожито іншими секторами економіки. Отже, валова додана вартість аграрного сектору економіки України становить 165 934 млн. грн., а

Таблиця 1

Міжсекторальна характеристика аграрного та промислових секторів економіки України у 2014 році, млн. грн.

Сектор економіки	Проміжне споживання							
	Аграрний сектор	Промисловість	добувна промисловість і роздроблення кар'єрів	переробна промисловість	виробництво та розподіл електроенергії, газу та водопостачання	Сфера виробництва товарів	Сфера надання послуг (оптова, роздрібна торгівля, ремонт)	Економіка загалом
Аграрний сектор	111 413	85 504	257	85 135	112	197 246	8 920	**206 166**
Промисловість	88 825	800 249	63 868	629 743	106 638	952 942	62 779	**1 015 721**
зокрема: добувна промисловість і розроблення кар'єрів	2 799	214 880	16 063	137 487	61 330	221 721	1 937	**223 658**
переробна промисловість	80 735	499 818	30 067	442 954	26 797	650 414	54 086	**704 500**
виробництво та розподіл електроенергії, газу та водопостачання	5 291	85 551	17 738	49 302	18 511	92 239	6 756	**98 995**
Будівництво	405	2 861	655	1 413	793	39 581	1 804	**41 385**
Сфера виробництва товарів	200 643	888 614	64 780	716 291	107 543	1 189 769	73 503	**1 263 272**
Сфера надання послуг (оптова, роздрібна торгівля, ремонт)	58 933	351 881	22 110	329 068	703	412 658	18 551	**431 209**
Усього витрат	259 576	1 240 495	86 890	1 045 359	108 246	1 602 427	92 054	**1 694 481**
Усього витрат (включаючи націнки та податки на продукти)	285 534	1 364 545	95 579	1 149 895	119 071	1 762 670	101 260	**1 863 929**
Валова додана вартість	165 934	475 591	86 014	327 651	61 926	684 846	237 409	**922 255**
Сукупний випуск продукції	**455 608**	**1 864 821**	**194 469**	**1 488 625**	**181 727**	**2 489 425**	**446 662**	**2 936 087**

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 2

Кінцеве використання валового випуску секторів економіки у 2014 році

Сектор економіки	Проміжне споживання	Кінцеві споживчі витрати	Валове нагромадження капіталу	Експорт	Імпорт	Використання продукції
Аграрний сектор	206 166	152 502	7 073	110 795	-31 974	**455 608**
Промисловість	1 015 721	725 076	78 614	–	-677 940	**1 864 821**
зокрема: добувна промисловість і розроблення кар'єрів	223 658	14 798	-10 315	57 142	-113 870	**194 469**
переробна промисловість	704 500	678 243	88 929	451 705	-562 760	**1 488 625**
виробництво та розподіл електроенергії, газу та водопостачання	98 995	32 035	0	7 729	-1 310	**181 727**
Сфера виробництва товарів	1 263 272	879 136	201 139	516 576	-710 563	**2 489 425**
Сфера надання послуг (оптова та роздрібна торгівля, ремонт)	431 209	3 827	3 231	76 918	-46 065	**669 334**
Усього витрат	**1 694 481**	**882 963**	**204 370**	**593 494**	**-756 628**	**3 158 759**

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби статистики України

це 36,4% валової доданої вартості загалом від сукупного випуску продукції.

Проводячи аналіз міжгалузевого балансу, можна побачити, скільки потрібно залучати ресурсів з інших секторів для виробництва і реалізації продукції іншого певного сектору. Це все дає підстави вважати таблицю «витрати-випуск» інформаційною базою й інструментом для проведення різних аналітичних розрахунків.

У табл. 2 наведено кінцеве використання валового випуску за секторами в економіці України у 2014 році, яка включає в себе проміжне споживання, кінцеві споживчі витрати, валове нагромадження капіталу, експорт та імпорт.

Можна підсумувати, що, досліджуючи міжгалузевий баланс, маємо змогу чітко побачити, які тісні зв'язки відстежуються між досліджуваними секторами економіки України, як вони взаємодіють.

Розвиток агропромисловості сприяє підвищенню продуктивності праці, технічному нівелюванню сільського господарства і промисловості, підвищенню самозабезпеченості країн власними продуктами харчування, полегшенню та економії праці домогосподарок у процесі приготування їжі, підвищенню кваліфікації робочої сили, зменшенню аграрного перенаселення та впорядкування соціальної міграції [7], що вказує на тісні міжгосподарські зв'язки аграрного та промислового секторів економіки.

У перспективі процеси концентрації сільськогосподарського виробництва будуть характерні не тільки для великих та середніх суб'єктів господарювання, але й для малих та господарств населення. Це дасть змогу дрібним сільськогосподарським товаровиробникам поступово трансформуватись у більш дієві організаційно-правові форми господарювання та підвищувати свою конкурентоспроможність, конкурентоспроможність аграрного сектору й економіки країни загалом [8, с. 5]. Конкурентоспроможний розвиток аграрного сектору позитивно вплине на його міжгосподарські зв'язки з іншими секторами економіки України, зокрема промисловими.

В умовах ринкової економіки взаємовідносини між аграрними та промисловими суб'єктами господарювання розвиваються на основі виробничо-технологічних і товарно-грошових відносин. Перші продають сировину промисловості, другі її купують у тих виробників, де вона найдешевша. Міжгосподарські зв'язки аграрного та промислового секторів економіки України дають змогу краще використовувати природні та трудові ресурси, досягнення науки та техніки, впроваджувати індустріальні методи у виробництві аграрної продукції, а також відкривають широкі можливості для зростання обсягів виробництва й зниження собівартості продукції [1].

Висновки. Виходячи з написаного та проаналізованого вище, можна зробити висновки, що аграрний та промислові сектори економіки України мають тісні зв'язки, адже вони взаємопов'язані та не можуть існувати окремо. Ці сектори економіки об'єднані в один функціонуючий і цілісний механізм.

Аналізуючи та досліджуючи міжгалузевий баланс, ми побачили, що практичне застосування його досить велике. За допомогою таблиці «витрати-випуск» можна спостерігати взаємозалежність між видами економічної діяльності та дійти висновку, що аграрний та промисловий сектори національної економіки України відіграють значну роль для країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Економіка аграрних підприємств / В. Андрійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://posibniki.com.ua/post-agrarni-pidpriemstva-ioh-virobnichi-vitrati-i-kincevi-rezultati-diyalnosti.
2. Багатогалузева статистична інформація // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Гайворонський В. Аграрне право України / В. Гайворонський, В. Жушман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uristinfo.net/agropravo/7-2010-12-17-15-40-15/134-r10.html.
4. Мочерний С. Економічна енциклопедія : у 3 т. / С. Мочерний та ін. – К. : Академія, 2000 – . – Т. 1. – 2000. – 864 с.
5. Аграрна економіка і ринок / [Р. Іванух, С. Дусановський, Є. Білан]. – Тернопіль : Збруч, 2003. – 305 с.
6. Любченко Н. Організація виробництва / Н. Любченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.org/_556_glava_2_htm.
7. Бібліотека економіста : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/61/4379.html.
8. Лопатинський Ю. Особливості трансформації структури аграрного сектора економіки України / Ю. Лопатинський, О. Мельник // Агросвіт. – 2013. – № 18. – С. 3–10.

УДК 63-021.387:336.14

Невесенко А.В.
аспірант,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЄВРОПИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

THE STRUCTURAL POLICY THE AGRICULTURAL SECTOR OF WAYS OF EUROPE AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано, що в міру науково-технічного прогресу, розвитку економіки змінюється роль аграрної політики, яка б мала стратегічний та системний характер, соціальну спрямованість та відповідала принципам сталого розвитку. У статті досліджено генезис теорії, розуміння сутності аграрної політики. Обґрунтовано, що нині відсутній єдиний понятійний апарат для прийняття рішень з аграрної політики. Вказано на необхідність оцінити вплив підходів до структурної політики аграрного сектору економіки країн Європи. У статті виокремлено шляхи її реалізації в умовах сучасних глобальних процесів. Визначено роль аграрної політики, якій притаманні стратегічний та системний характер, соціальна спрямованість та відповідність принципам сталого розвитку. Запропоновано створити Єдиний національний екологічний фонд та регіональні фонди захисту навколишнього середовища як позабюджетних фінансових організацій.

Ключові слова: сталий розвиток, ринок, аграрна політика, Європейський Союз, фонд, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновано, что по мере научно-технического прогресса, развития экономики меняется роль аграрной политики, которая бы имела стратегический и системный характер, социальную направленность и соответствовала принципам устойчивого развития. В статье исследован генезис теории, понимания сущности аграрной политики. Обосновано, что в настоящее время отсутствует единый понятийный аппарат для принятия решений по аграрной политике. Указано на необходимо оценить влияние подходов структурной политики аграрного сектора экономики и стран Европы. В статье выделены пути ее реализации в условиях глобальных процессов. Определена роль аграрной политики, которой свойственны стратегический и системный характер, социальная направленность и соответствие принципам устойчивого развития. Предложено создать Единый национальный экологический фонд и региональные фонды защиты окружающей среды как внебюджетных финансовых организаций.

Ключевые слова: устойчивое развитие, рынок, аграрная политика, Европейский Союз, фонд, глобализация.

ANNOTATION

The article proves that as scientific progress, economic development changes the role of agricultural policy, which would have strategic and systemic in nature, social orientation and complies with the principles of sustainable development. The article examines the Genesis of the theory; understand the essence of agricultural policy. It is proved that at present there is no unified conceptual framework for decision-making on the agricultural policy. It indentified the need to assess the impact of approaches to policy of our agrarian sector of European countries. The article highlights the ways of its realization in the conditions of global processes. The article are defines the role of agrarian policy, which is characterized by a strategic and systemic nature, social aims and compliance with the principles of sustainable development. To create a Unified national environmental Fund as the financial organization are proposed.

Keywords: sustainable development, market, agricultural policy, European Union, Fund, globalization.

Постановка проблеми. За ступенем науково-технічного прогресу, розвитку економіки змінюється роль аграрної політики, яка б мала стратегічний та системний характер, соціальну спрямованість та відповідала принципам сталого розвитку. На цьому шляху насамперед необхідно визначитися з питанням поняття та сутності аграрної політики, оскільки в Україні поки ще не розроблений єдиний понятійний апарат для прийняття рішень з аграрної політики. З огляду на вищевикладене виникає необхідність оцінити вплив перспективних підходів до структурної політики аграрного сектору економіки країн Європи, а також виокремити шляхи її реалізації в Україні в умовах сучасних глобальних трансформаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пропозиції щодо виділення перспективних заходів здійснення сучасної і нової аграрної політики обґрунтовано в наукових доробках С.М. Кваші [1; 2], Н.М. Вдовенко [3; 8; 11], А.Д. Діброви [4], М.Й. Хорунжого [5], Н.М. Коробової [6], В.П. Федько [7], Ю.А. Хижняк [8], В.І. Назаренка [9] та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте потребують поглибленого вивчення питання удосконалення та здійснення структурної політики аграрного сектору економіки з урахуванням світових тенденцій розвитку та тенденцій розвитку країн Європейського Союзу.

Мета статті полягає у тому, щоб запропонувати підходи до врегулювання господарської діяльності органами місцевого самоврядування у контексті функціонування структурної політики аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поглиблений аналіз чинників становлення, функціонування та розвитку аграрної політики дав можливість встановити, що історично аграрна політика розвивалася в руслі вирішення двох основних питань – аграрного і продовольчого. Визначаючи аграрне питання як питання про землю і земельні порядки, говоримо про проблему володіння, розпорядження і користування землею для основної маси селян, що бажають працювати на ній і вільно розпоряджатися результатами своєї праці [1, с. 12–21; 3, с. 3–17; 12, с. 20]. Водночас досвід країн Західної Європи, США та Канади свідчить про

те, що вирішення продовольчого питання в країні можливе виключно шляхом вирішення аграрного питання. З огляду на це в контексті формування понятійного апарату аграрної політики доцільним є вивчення відповідного зарубіжного досвіду. Науковим центром зарубіжної теорії аграрної політики вважається Франція. Французька школа розглядає термін «аграрна політика» у широкому і вузькому змісті. У широкому змісті аграрна політика містить у собі три напрями: політика розвитку аграрного сектору; продовольча політика, що стосується споживання продуктів харчування, соціальної підтримки населення тощо; агропромислова політика, яка пов'язана з проблемами обслуговування сільського господарства та включає переробку, виробництво засобів виробництва для сільського господарства і торгівлю [2].

Держава може підтримувати як пріоритет як сільськогосподарське виробництво (підвищуючи, наприклад, рівень цін і доходів виробників), так і переробку (дотуючи закупівельні ціни) чи споживання (шляхом встановлення низьких споживчих цін). Відповідно до офіційної методики Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) аграрна політика поділяється на сільськогосподарську політику (на користь виробників) і продовольчу (на користь споживачів). Використання цієї класифікації вплинуло на зміну методів аналізу аграрної політики. Зокрема, аналізується не розподіл державних витрат на сільське господарство, а трансфертні платежі в аграрну сферу за рахунок споживачів продовольства і платників податків. У зв'язку з цим держава розглядається як посередник між платником податків чи споживачем продукції і сільськогосподарським виробником.

Однак вказані визначення потребують подальшого опрацювання насамперед з позиції цілей, оскільки під час розгляду аграрної політики зазвичай підкреслюється тільки економічний аспект. При цьому не враховуються такі важливі складові, як сприятливе навколишнє середовище і добробут населення. Інша складова основної мети аграрної політики стосується розвитку сільських територій і містить у собі вирішення низки проблем, які не можуть бути враховані в економічному аспекті. Наприклад, безробіття в сільській місцевості прямо не пов'язане з виробництвом продовольства, оскільки припускає застосування інших підходів до зайнятості, а саме через розвиток сільської промисловості, сфери послуг [11, с. 40–42]. Крім того, слід враховувати факт, що в економічно розвинутих країнах сільське господарство у своєму соціальному аспекті зазнало значних змін. Соціальні проблеми села тут виділені в самостійний напрям аграрної політики. Широкого трактування аграрної політики традиційно дотримуються у ЄС. Це можна стверджувати з огляду на сформульовані у ст. 39 Римського договору цілі єдиної аграрної політики країн європейського співтовариства [12, с. 8–9]: а) збільшувати продуктивність сільського господарства шляхом сприяння технічному прогресу, забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва й оптимального використання виробничих факторів, особливо праці; б) у такий спосіб забезпечувати досить високий рівень життя сільського населення, зокрема шляхом збільшення індивідуальних доходів осіб, зайнятих у сільському господарстві; в) підтримувати стабільність ринків; г) забезпечувати можливості для пропозиції сільськогосподарської продукції; д) сприяти реалізації сільськогосподарської продукції споживачам за доступними цінами.

Йдеться про збалансовану політику, що враховує економічні й соціальні інтереси виробників та споживачів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. У 70-і роки XX ст. в єдиній аграрній політиці з'явився новий компонент – аграрна структурна політика, що стимулювала формування великих більш життєздатних виробничих структур. З 80-х років минулого століття аграрна політика Європейського економічного співтовариства найтіснішим чином узгоджувалася з питаннями розвитку сільських територій. Нині вона все більше орієнтується на природоохоронні і ландшафтні заходи, повноцінне соціальне забезпечення сільського населення. Отже, з часом розширюється діапазон аграрної політики, поглиблюється її зміст, він набуває комплексного характеру. Це притаманне всім економічно розвинутим країнам і багатьом країнам з перехідною економікою.

Широке висвітлення питання щодо формування понятійного апарату проблеми аграрної політики в науковій літературі отримали в дослідженнях російських вчених. Зокрема, аграрну політику визначають як діяльність держави, спрямовану на створення господарсько-фінансових і політичних рамкових умов в аграрному секторі, що реалізується шляхом впливу на економічні процеси, які відбуваються в ньому, через форми і методи, найбільш дієві у сфері аграрної економіки. Аграрна політика є упорядковуючою діяльністю держави і санкціонованих нею суспільно-правових інститутів щодо формування культурних, соціальних, правових і економічних умов життя сільського населення [4, с. 118–123; 11, с. 10–32]. Проте в наведеному визначенні соціально-економічна сутність і зміст аграрної політики розкриваються не повною мірою. Сфера її впливу обмежується переважно аграрним сектором. Основними засадами державної аграрної політики на період до 2015 року, визначеними Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18 жовтня 2005 року, передбачено, що аграрна політика базується на національних пріоритетах та враховує необхідність входження України до світового економічного простору. Складовими державної аграрної політики, як зазначається у Законі, є комплекс

правових, організаційних і економічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування аграрного сектору економіки, розв'язання соціальних проблем сільського населення та забезпечення комплексного і сталого розвитку сільських територій [5, с. 127–149, с. 208]. Наявність такого Закону є позитивним явищем з точки зору визнання державною політикою необхідності формування чіткої та визначеної стратегії розвитку агропромислового комплексу як пріоритетної сфери національної економіки та основи функціонування держави. Проте цей Закон має ряд зауважень та пропозицій щодо його змісту і суті, врахування яких, як вбачається, дало б змогу суттєво підвищити ефективність державної аграрної політики. Насамперед необхідно акцентувати увагу на відсутності визначення основних категорій, що вживаються у Законі, зокрема терміна «аграрна політика». За широкого спектра галузей та сфер діяльності, на які поширюється аграрна політика, основні її пріоритети, визначені у ст. 3 Закону, стосуються практично виключно питань розвитку сільського господарства. Водночас формування продовольчої безпеки, яке визнано стратегічною метою аграрної політики, потребує врахування значно ширшого кола питань, пов'язаних, зокрема, із заготівлею, зберіганням, переробкою, реалізацією продовольчої продукції, її якістю і безпекою. Окремі положення Закону свідчать про дещо обмежене та непослідовне розуміння аграрної політики. Так, у ст. 2 Закону гарантування продовольчої безпеки держави віднесено до стратегічних завдань аграрної політики, проте у ст. 1 під час визначення напрямів, на яких зосереджуються основні складові аграрної політики, необхідність формування продовольчої безпеки не згадується. Загалом Закон має надто загальний характер, не містить конкретизованих напрямів та механізмів, за допомогою яких можливо було б сформувати і реалізувати ефективну державну аграрну політику. Вивчення аналогічного законодавства в США та Європейському Союзі свідчить про те, що законодавчі акти такого характеру повинні мати чітко визначені напрями впливу держави на процес функціонування всіх галузей, діяльність яких пов'язана з продовольством [8, с. 20–26; 13, с. 249–253]. Закон має формувати заходи аграрної політики за визначеними пріоритетними сферами, якими, зокрема, мають бути товарні програми (прямі платежі виробникам, програми за окремими видами продовольства), зовнішня торгівля, продовольчі програми, кредитне обслуговування, сільський розвиток, охорона навколишнього природного середовища, наукові дослідження тощо. Загалом в Україні формується принципове розуміння аграрної політики, оскільки до об'єктів останньої відноситься не лише сільське господарство, садівництво, виноградарство, рибне господарство, але й харчова промисловість, переробка сільськогосподарської продукції, питання соціальної політики у сільській місцевості. Зарубіжний досвід та практика аграрних перетворень в Україні показують, що ефективна аграрна політика досягається за умови оптимального поєднання стратегічних і тактичних установок. Якщо аграрна стратегія характеризується відносною стабільністю впродовж тривалого часу, то аграрна тактика визначається гнучкістю, динамікою, швидкою реакцією на зміну соціально-економічних умов. Сформувалися два принципові підходи до розуміння сутності аграрної політики. У вузькому значенні під аграрною політикою розуміють систему цілей і заходів, спрямованих на розвиток аграрного сектору економіки. У широкому значенні до аграрної політики за різним підходами включають політику розвитку аграрного сектору; продовольчу політику, що стосується споживання продуктів харчування основними групами населення; агропромислову політику, пов'язану з проблемами обслуговування сільського господарства, включаючи торгівлю, переробку, сферу виробництва засобів виробництва для сільського господарства; зовнішньоторговельну аграрну політику; політику у галузі харчування; політику у сфері якості та безпеки продовольства; політику розвитку сільських територій. В рамках вдосконалення дефініції терміна «аграрна структурна політика» можна визначити аграрну структурну політику. Під аграрною структурною політикою розуміють обґрунтування цілей та характеру структурних перетворень в аграрному секторі економіки, визначення її пріоритетних ланок та оптимального співвідношення між ними. Аграрна структурна політика полягає у вирівнюванні умов господарського та соціального розвитку сільських територій, стимулювання їх економічного зростання; підтриманні міжгалузевих пропорцій і рівня доходів працівників різних сфер агропродовольчого сектору; обмеженні монополізму в аграрному комплексі і підтримки конкуренції серед фермерів; формуванні раціональної структури оброблюваних угідь і запобіганні неефективному використанню земель, перевиробництву продовольчої продукції; захисті внутрішніх сільськогосподарських виробників країни від надмірної конкуренції зарубіжних форм та імпорту продовольства з-за меж країни; створенні передумов для потенційного розширення аграрного ринку з урахуванням інтересів внутрішніх виробників країни.

Україна здобула державну незалежність у 1991 році. Тоді постала необхідність зміни усієї суспільно-політичної і соціально-економічної системи. План дій «Порядок денний на XXI століття», ухвалений конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля» у 1992 році) та План імплементації рішень Світового Саміту зі Сталого Розвитку (26 серпня – 4 вересня 2002 року, Йоганнесбург, ПАР) дали всім бажаючим країнам базову концептуальну ідеологію

для розбудови суспільств нового типу і концептуального самоусвідомлення, спрямованого в майбутнє.

Однією з найважливіших складових частин світової стратегії сталого розвитку є сталий розвиток у сфері забезпечення людства продуктами харчування. В параграфі IV Плану дій Йоганнесбургського Саміту «Охорона та раціональне використання природної ресурсної бази економічного і соціального розвитку» у п. 40 сказано, що сільське господарство відіграє провідну роль в задоволенні потреб людства у харчуванні, а в пп. «а» п. 40 ставиться завдання: «Досягнути поставленій в Декларації тисячоліття мети скоротити вдвічі до 2015 року частку населення земної кулі, що страждає від голоду». Як один з ефективних інструментів для досягнення поставленої вище мети Йоганнесбургський Саміт в Параграфі III «Зміна нестійких моделей виробництва та споживання» в п. 16 рекомендує зацікавленим державам збільшити інвестиції в більш чисте інноваційне виробництво та забезпечення екологічної ефективності у всіх країнах шляхом застосування стимулів і механізмів підтримки та розробки інноваційних стратегій, націлених на створення відповідної регулятивної, фінансової та правової основ. Це, без сумніву, стосується й України. Ось головна базова ідеологія, яка пропонується авторами до застосування під час випрацювання підходів до розробки стратегій інноваційного забезпечення сталого розвитку екологічно сприятливого та ресурсозберігаючого агровиробництва в Україні на регіональному та міжрегіональному рівнях. В.П. Федько визначає загальні критерії стійкого розвитку, які зводяться до семи базових, властивих всім територіально-галузевим утворенням, які позначаються терміном «Management-Regein» (керування-регулювання) [7, с. 56–62; 6, с. 23–33]: виробничо-господарський механізм економіки повинен бути спрямований на підвищення добробуту суспільства; позиція держави в економіці повинна бути активною; рівень стабільності функціонування економіки визначається станом і рівнем розвитку матеріального виробництва й інфраструктури, що забезпечує виробничо-господарські процеси; стійкий розвиток економіки базується на гармонійному розвитку всіх її базових складових; використання поновлюваних природних ресурсів протягом тривалого періоду часу не повинне перевищувати обсяг їх відтворення; використання непоновлюваних природних ресурсів не повинне перевищувати обсяги виробництва їх аналогів; обсяги викидів у навколишнє середовище забруднюючих речовин і енергії не повинні порушувати стан навколишнього середовища й повинні мати властивість безболісної асиміляції. Вчений вважає: «Саме за цими критеріями варто гармонізувати темпи зростання економічного й соціального рівня життя з довгостроковим забезпеченням збереження природних умов життя або навколишнього природного середовища» [7, с. 63]. В окремих країнах (Японія) під час тлумачення моделі розвитку економіки «сталий розвиток» за основу приймається критерій, спрямований на забезпечення «якісного економічного зростання». Акцентується увага на таких параметрах, як зростання реального добробуту, збереження й примноження природного й людського капіталу, зростання інформаційного й інтелектуального суспільного продукту. У цьому випадку під час використання економічних макроекономічних показників, таких як ВВП як основного вимірника добробуту суспільства, збільшення виробництва будь-яких товарів і послуг завжди прирівнювалося до зростання суспільного багатства, навіть якщо природні ресурси в підсумку прийшли до повного вичерпання. З точки зору аграрної перспективи Україна є досить унікальною країною Європи і світу. Якщо порівняти показники у

Таблиця 1

Порівняння показників у сфері сільського господарства України з середньою величиною аналогічних світових показників

Країна / Показник	Україна	Польща	Норвегія	Франція	ЄМС	США	Світ
Все населення (млн. ос.)	48,7	38,6	4,5	59,5	305,5	288,4	61 987
Сільське населення (% від усього)	31,9	37,2	24,7	24,3	22,3	22,3	53,4
Загальна земельна площа (1 000 км^2)	579	304	307	550	2 436	9 159	13 0145
Землі с/г призначення (% від загальної)	71	60	3	54	48	45	38
Землі під іригацією (% від орних земель)	7,2	0,7	–	13,3	19,5	12,7	19,5
Внесення умовних добрив (кг/га)	14,6	111,4	217,0	226,5	209,4	111,9	98,3
Індекс виробництва с/г продукції (1989–1991 = 100)	53	89	90	102	105	122	133
Щільність сільського населення (ос. на 1 км^2 орних земель)	48	104	128	78	139	37	476

сфері сільського господарства України з середньою величиною аналогічних світових показників, то бачимо, що Україна володіє значним земельним потенціалом, не враховуючи високу природну якість українських чорноземів. Порівняємо приблизно аналогічні показники в таких країнах, як Польща, Норвегія, Франція, Європейський Монетарний Союз, США, а також у світі загалом (табл. 1).

Таким чином, можна зробити висновок, що, маючи в своєму розпорядженні величезні загальні земельні ресурси, значно більші, ніж у Польщі, Норвегії і Франції; маючи найвищу частку (71%) цих земель під орними угіддями; маючи частку сільського населення значно вищу, ніж у всіх (за винятком Польщі і середньосвітового показника) порівнюваних країнах, незважаючи на всі ці потенціальні можливості і фактори, Україна має найнижчий серед порівнюваних країн індекс виробництва сільськогосподарської продукції, а саме половину від індексу за 1989–1991 роки. Низькі показники, зокрема показники сільськогосподарського виробництва, в Україні пояснюються перш за все неефективністю аграрної реформи і майже повною відторгненістю держави від турботи про земельні ресурси.

Процес реформування сільськогосподарського виробництва постійно перебуває в динаміці. При цьому зміни відбуваються як в позитивному напрямі, так і в негативному. Нині ми спостерігаємо значне відставання у впровадженні сучасних інформаційних технологій в процес сільськогосподарського виробництва. Раціональне управління в цій галузі вимагає аналізу та обробки величезної кількості інформації для отримання достовірних висновків та оцінок, прийняття на їх основі оптимальних рішень і досягнення потрібного кінцевого результату. Ця інформація, як правило, дуже різнохарактерна та включає цілу сукупність природних, економічних та соціальних показників, які взаємодіють між собою та впливають один на одного. Формування аграрної політики на засадах системної її реалізації означає, що елементи, взаємозв'язки і взаємовідносини мають бути побудовані так, щоб вони відповідали вимогам внутрішньо сутнісного наповнення системи, були достатньо опрацьовані в науково-прикладному відношенні, узгоджено виконували в системі чітко визначену для кожного з них функцію і якомога повніше виявляли свій потенціал щодо ефективного одержання визначеного наперед кінцевого результату розвитку системи. У зв'язку з цим в аграрній економічній науці повинен сформуватися підхід до комплексної оцінки рівня та ефективності державної аграрної політики в умовах глобалізації. Сучасна концепція багатофункціональності аграрного виробництва, що становить основу Спільної аграрної політики Європейського Союзу, є доповненням і розвитком теорії сталого розвитку. Її поширення за умов поглиблення процесу локалізації управлінських ініціатив та зміщення точок відповідальності і прийняття управлінських рішень на нижчі адміністративно-територіальні рівні передбачають диверсифікацію повноважень органів місцевого самоврядування. Інтеграційні прагнення України, з одного боку, та активні глобалізаційні процеси, з іншого боку, вимагають врахування вказаних вище процесів у національній аграрній політиці та поєднання векторів її реалізації «зверху-вниз» і «знизу-доверху» в площині гармонізації системи «економіка-довкілля-соціум», що можливо здійснити через включення агроекологічних аспектів як частини локальної екологічної політики до сфери компетенції місцевого управління. До повноважень органів місцевого самоврядування доцільно віднести: а) участь у формуванні національних програм розвитку еколого-спрямованого сільськогосподарського виробництва; б) розробку територіальних програм підтримки еколого-спрямованого аграрного виробництва, забезпечення і контроль їх реалізації; в) встановлення різних екологічних обмежень діяльності агроформувань на території громади; г) створення сприятливих умов для функціонування місцевих виробників органічної продукції, що реалізують продукцію на місцевих ринках, та тих, що ведуть господарство еколого-спрямованим способом на території громади.

Для забезпечення реалізації таких повноважень необхідно розробити і затвердити ряд документів за аналогією до Добрих сільськогосподарських та екологічних умов (Good Agricultural and Environmental Condition, регулюється Розпорядженням ЄС 1782/2003/ЕЕС), що встановлюють перелік заходів, конкретні показники яких визначаються з урахуванням регіональних (локальних) особливостей та які повинні виконуватись фермерами для дотримання мінімальних стандартів земельного менеджменту; та Спільних стандартів Доброї фермерської практики (Common Standards of Good Farming Practice, регулюється Розпорядженням Ради 1257/1999/ЕЕС), що містять умови надання підтримки для сільського розвитку, зокрема агроекологічного, в рамках Європейського орієнтаційного та гарантійного фонду сільського господарства (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund, EAGGF).

В Україні можливі декілька варіантів встановлення правил.

По-перше, врегулювання господарської діяльності органами місцевого самоврядування. Оскільки прямого впливу за законодавством України органи місцевого самоврядування на діяльність господарських формувань не мають, це можна реалізувати шляхом виплат за дотримання рекомендованих правил ведення сільського господарства, що є більш суворими, ніж прийняті на національному рівні та обов'язкові для виконання для всіх суб'єктів сільськогосподарської діяльності. Наприклад, доплати

з місцевого бюджету тим товаровиробникам, що впроваджують органічні системи виробництва, змінюють структуру посівних площ в бік збільшення пасовищ. Іншим варіантом є унормування на національному рівні територіальних науково-обґрунтованих за принципами як «найкращих доступних технологій» так і екологічної раціональності: максимальних обсягів та випадків використання пестицидів, мінімальних та максимальних обсягів внесення мінеральних та органічних добрив, нормативів водокористування, заходів боротьби з вітровою та водною ерозією тощо. Виконання цих правил має стати обов'язковим для всіх господарських формувань. На перехідному етапі з місцевих бюджетів доцільно стимулювати дотримання цих нормативів, а далі слід накладати санкції за їх недотримання і спрямовувати ці суми в місцеві бюджети.

По-друге, врегулювання не господарської діяльності, а її екологічних результатів, тобто ландшафтів, рівня лісистості, стану сільськогосподарських земель, забруднення вод, видового біорізноманіття. Доцільно здійснювати в рамках місцевих природоохоронних програм і стимулювання виробників за здійснення певних природоохоронних заходів, що є необов'язковими для них за природоохоронним законодавством.

Висновки. Таким чином, маємо можливість дійти висновку, що у зв'язку з відсутністю регламентації в нормативно-правовому полі наявності та чисельності штатних працівників у складі виконавчих органів місцевих рад районного рівня забезпечити реалізацію навіть покладених на них повноважень складно. Отже, необхідно на нормативно-правовому рівні визначити обов'язковість створення державного грошового фонду із суворо цільовим розподілом ресурсів і напрямами їх використання. Як такий фонд пропонується створити Єдиний національний екологічний фонд та регіональні фонди захисту навколишнього середовища як позабюджетні фінансові організації. В роботі доведено, що в нинішніх економічних умовах найбільш дієвим механізмом серед фінансових інструментів управління, який здатний змінити ситуацію в сталому розвитку сільських територій на краще, є фінансово-економічний механізм державного управління охороною довкілля. Тому і пропонуємо його створення як основного заходу щодо вдосконалення фінансово-економічного механізму системи охорони природного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2013. – № 8 – С. 12–21.
2. Кваша С.М. Наслідки створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС для аграрного сектору вітчизняної економіки / С.М. Кваша // Формування глобального і регіонального ринків сільськогосподарської сировини та продовольства : [монографія] / за ред. Ю.О. Лупенко, М.І. Пугачова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 320 с.
3. Вдовенко Н.М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Н.М. Вдовенко // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 4 (4). – С. 3–17.
4. Діброва А.Д. Механізм державного регулювання сільського господарства: зарубіжний досвід для України / А.Д. Діброва // Аграрна освіта та наука. – 2007. – Т. 8. – № 3–4. – С. 118−123.
5. Хорунжий М.Й. Аграрна політика : [навч. посіб.] / М.Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 1998. – 240 с.
6. Korobova N. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards / N. Korobova, N. Vdovenko // Wspolraca Europejska. – 2015. – № 3 (3). – Vol. 3. – С. 23–33.
7. Федько В.П. Инфраструктура товарного рынка / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2000. – 512 с.
8. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко, Ю.А. Хижняк // Science Rise. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20–26.
9. Назаренко В.И. Аграрная политика Европейского союза / В.И. Назаренко. – М. : Маркет ДС Корпорейшн, 2004. – 362 с.
10. Хорошун Б.І. Продовольча політика в Україні в 1920–1930-х роках : автореф. дис. ... докт. іст наук / Б.І. Хорошун ; Київ. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1999. – 35 с.
11. Новичков В.И. Аграрная политика / В.И. Новичков, И.Б. Калашников. – М. : Маркетинг, 2001. – 288 с.
12. Аграрная политика / [А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин и др.] ; под. ред. А.П. Зинченко. – М. : КолосС, 2004. – 304 с.
13. Вдовенко Н.М. Роль держави в економічному і соціальному розвитку суспільства / Н.М. Вдовенко // Інноваційна економіка : зб. наук. праць. – Вип. 3 (22). – Тернопіль : Тернопільський інститут АПВ, 2011. – С. 249–253.

УДК 338.46:61

Пасько М.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ТА МЕДИЧНОЇ ПОСЛУГИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПОСЛУГ

PARTICULARITIES OF RENDERING MEDICARE AND MEDICAL SERVICE IN THE CONDITIONS OF SERVICES MARKET`S FORMATION

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто процес формування категорій ринку медичних послуг, специфічності їх прояву у системі взаємовідносин медичного закладу та споживачів послуг медичної сфери. Виокремлено особливості медичної допомоги і медичної послуги за ключовими економічними показниками виробництва та споживання. Медична послуга як специфічний продукт праці забезпечує корисний ефект через відновлення здоров'я пацієнта та полегшення страждань хворого, а з іншого боку – це суспільна форма, в межах якої надається медична допомога. Саме тут формуються економічні взаємовідносини між учасниками організованого процесу лікувально-профілактичної діяльності медичного закладу.

Ключові слова: медична допомога (МД), медична послуга (МП), особливості МД і МП, лікувально-профілактичний процес, ринок медичних послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено процесс формирования категорий рынка медицинских услуг, специфичности их проявления в системе взаимоотношений медицинского учреждения и потребителей услуг медицинской сферы. Выделены особенности медицинской помощи и медицинской услуги по ключевым экономическим показателям производства и потребления. Медицинская услуга как специфический продукт труда обеспечивает полезный эффект через возобновление здоровья пациента и облегчение страданий больного, а с другой стороны – это общественная форма, в пределах которой предоставляется медицинская помощь. Именно здесь формируются экономические взаимоотношения между участниками организованного процесса лечебно-профилактической деятельности медицинского учреждения.

Ключевые слова: медицинская помощь (МП), медицинская услуга (МУ), особенности МП и МУ, лечебно-профилактический процесс, рынок медицинских услуг.

ANNOTATION

The process of formation the categories of medical service's market is considered in the article, the specificities of their display in the system of mutual relations between medical establishment and medical service's users are given. The particularities of medicare and medical service are selected by the key economic indicators of production and consumption. A medical service as a specific product of labour provides a valuable effect through recovery of the patient`s health and facilitation the suffering of sick. On the other hand, a medical service is a public form under which a medicare is provided. Here an economic mutual relations between the participants of the organized process of medical institution`s medical-prophylactic activity are formed.

Keywords: medicare (MC), medical service (MS), particularities of medicare and medical service, medical-prophylactic process, market of medical services.

Постановка проблеми. Необхідність формування й становлення ринку медичних послуг в Україні потребує обґрунтованого й виваженого підходу до економічних категорій «медична послуга» та «медична допомога», що і зумовило необхідність детального дослідження у хронологічній послідовності. Насамперед це стосується законодавчо-нормативної бази у медичній сфері, що суттєво впливає на процес формування та подальший розвиток ринку медичних послуг в Україні. На сьогодні йде інтенсивний розвиток медичної сфери, що пов'язано, в першу чергу, із формуванням ринку медичних послуг по усім регіонам країни і тому виникла нагальна потреба в уточненні та практичному використанні категорій «медична допомога» та «медична послуга» у договорах, в інструкціях та положеннях медичних установ, які розробляються на основі законодавчо-нормативної бази країни стосовно надавачів та отримувачів послуг у медичній сфері різних форм власності та організаційно-правової форми господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких було розпочато вирішення проблеми щодо категоріального апарату медичної допомоги та медичної послуги свідчать, що окремі питання потребують уточнення, узагальнення й систематизації різних підходів фахівців, практиків, спеціалістів та стану справ у медичній сфері, який постійно змінюється під впливом середовища макро-, мезо- та мікрорівня. Визначення сутності медичної допомоги та медичної послуги представлено в Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», нормативних документах Міністерства охорони здоров'я та у роботах Баєвої О., Камінської Т., Клевера А., Перкінса О., Козієркієвича А., Карски І. та ін., але особливості прояву цих категорій потребують виваженого і обґрунтованого підходу в умовах формування та розвитку ринку медичних послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метою статті є послідовне вивчення і дослідження процесу формування економічних категорій ринку медичних послуг, їх особливості, специфічності прояву у системі взаємовідносин медичного закладу та споживачів послуг медичної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. У законодавчих документах з питань реформування української системи охорони здоров'я використовують здебільшого поняття «медична

допомога». Не є винятком і базовий Закон «Основи законодавства України щодо охорони здоров'я» [1] та Конституція України [2], що орієнтує саме на застосування терміну «медична допомога». Тому, спираючись на її зміст, Конституційний Суд України (2002 р.) ухвалив таке рішення: «У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається всім громадянам незалежно від її обсягу та без попереднього, поточного або наступного їх розрахунку за надання такої допомоги». І в цьому, і в інших формулюваннях Конституційного Суду термін медична допомога було використано у зв'язку з безплатним наданням медичної допомоги [2]. Проведені дослідження [3, 4] надали можливість виокремити сутність медичної допомоги й медичної послуги з медичної (1) та з економічної точки зору (2) та їх розбіжність. Так, медична допомога передбачає сукупність лікувально-діагностичних й профілактичних заходів, які проводяться під час захворювань, травм, вагітності й пологів, а також з метою запобігання захворюваності та травмування. Медична послуга пов'язана з відновленням здоров'я або полегшення страждань хворого у взаємозалежності та зв'язку з формуванням системи суспільних інститутів (ССІ) медичної сфери. Особливості медичних взаємовідносин (об'єкт) зумовлюються наявністю таких суб'єктів [4]: пацієнт (клієнт-споживач) – ССІ – фахівці та лікарі (як постачальники медичної допомоги чи медичної послуги).

Критерій платності у розмежуванні понять «медична допомога» і «медична послуга» є досить вживаним серед управлінців та економістів. На основі проведеного вивчення сутності, змісту та характеристики цих категорій у медичній сфері [1, 3, 4, 5, 6, 7] в табл. 1 зведено виокремлені особливості щодо медичної допомоги та медичної послуги.

Перераховані особливості медичної допомоги та медичної послуги сприяли виникненню системи неформальних економічних відносин між лікарем і пацієнтом та між співробітниками цієї сфери. Окрім цього, спостерігаються збори коштів на усіх рівнях медичної установи: зав. відділенням – головний лікар – адміністрація, що забезпечило виникнення тіньових фінансових відносин. І разом з цим низький рівень бюджетного фінансування створив сприятливе середовище у медичній сфері для виникнення тіньових потоків у системі взаємовідносин медичної установи. Так, у 2002 році бюджетне фінансування було найвищим з 1992 року і становило лише приблизно 110 грн на жителя України, а у Харкові – 67 грн. На одне від-

Таблиця 1

Особливості медичної допомоги та медичної послуги

№ з/п	Особливості	Медична допомога (МД)	Медична послуга (МП)
1.	Критерій платності розділяє процеси виробництва та процес споживання	Одночасно здійснюється процес виробництва – споживання	
2.	Відрив від вартості медичної послуги		У бюджетній сфері
3.	Можливість перекручування макроекономічних показників	Насамперед це ВВП	
4.	Різні форми фінансування (окрім оплати пацієнтом)	Бюджетний перерозподіл коштів на користь медицини	Страхові компанії
5.	Економічне обґрунтування витрат і пропозицій різних форм їх відшкодування	Оптимальне інвестування системи охорони здоров'я	
6.	Економія та стримування витрат на медицину	Підвищення віддачі інвестицій у медичній сфері (поліпшення та профілактика здоров'я населення)	
7.	Головними суб'єктами медичних відносин є постачальники медичної допомоги (послуги) і споживачі цієї медичної допомоги (послуги)	Постачальник медичної допомоги (медичної послуги) та її споживач (пацієнт)	
8.	Не збіг в одній особі власника-виробника і продавця медичної послуги	Спричиняє опортуністичну поведінку лікарів, які стають лише посередниками (агентами) у обміні	Інституційна точка зору надання послуги – це обмін правомочностями між власниками факторів виробництва та покупцями. У громадському секторі охорони здоров'я створює передумови для ОП покупців
9.	Відокремлення медичної допомоги (як платна процедура – медична послуга) від медичної послуги	Вносить непорозуміння у діяльність приватного медичного сектору. Виходить, що тут медична допомога не надається. А що надається?	
10.	Відсутня безоплатна медична допомога в Україні у повному розумінні	Купівля пацієнтами медичних препаратів, матеріалів і т.п. – це реалії життя для отримання медичної допомоги	

відування харківської поліклініки виділялося приблизно 5 коп.; на лікування й утримання одного пацієнта у звичайному стаціонарі протягом одного дня – 1,2 грн. [4]. У Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» визначені рівень фінансування медицини у розмірі 10% ВВП, у той же час як сучасний розмір асигнування не перевищує навіть 3% [1]. Це свідчить про відсутність реальності вивести українську медицину на відповідний рівень на сучасному етапі. Безкоштовна медицина, гарантована Конституцією України, просто неможлива, навіть багата держава не потягне утримання сучасної медицини. Дефіцит коштів породжує тіньові потоки не тільки у системі відносин «пацієнт – медичний персонал», але й на рівні «непрозорого» використання державних фінансів. З огляду на таке становище вести мову про безплатну медичну допомогу вкрай проблематично і складно.

Припущення щодо негативних наслідків некоректного теоретичного трактування медичної послуги і відсутності цього терміна у правових документах вже знайшли підтвердження й на практиці (маємо на увазі узаконення, а потім скасування платних медичних послуг у державних закладах, що стало причиною їх нестабільного функціонування). Так, дві постанови КМУ (1996 р. і 1997 р.) затверджували перелік платних медичних послуг, а третя (1999 р.) їх скасувала. Це сталося за рішенням Конституційного Суду України (1998 р.), визначеного невідповідність згаданих постанов ст. 49 Конституції України. Здобутки від чинності цих постанов упродовж двох років перевищили витрати на узаконення платних медичних послуг, а їх раптове скасування примножило ці витрати.

У розвинених країнах [5; 6] проблема невідповідності гарантій держави та можливості їх виконання долається наявністю майже двох незалежних систем: державної медицини (для бідних верств населення) та страхової (для вищого і середнього класу).

Справді, прийняття постанов 1996-1997 років лише легалізувало відносини на платній основі, які почали складатися між споживачами (пацієнтами) та постачальниками медичних послуг. Переведення їх на офіційні засади сприяло «прозорості» новоствореного ринку медичних послуг і поповненню бюджету лікарень, що було вкрай важливо за умов систематичної економічної кризи й зростання тіньової економіки. При цьому ціни на послуги постійно регулювалися. Крім того, платний сектор медичної сфери сприяв формуванню менеджменту, який ґрунтувався на необхідності для керівників приймати самостійні рішення, пов'язані з формуванням і розвитком ринку медичних послуг, а також поширенню диференційованого і недиференційованого маркетингу. Він включав не тільки питання якості допомоги, яка визначалася рівнем медичних технологій, професійними навичками персоналу, здатністю лікарів швидко й правильно приймати рішення щодо діагностики і лікування.

На думку [3] у маркетингових системах охорони здоров'я в Україні існує тільки медична послуга як елемент ринку, а медична допомога – категорія неринкових відносин лікаря і пацієнта. Як уже відмічалося, медична допомога надається кожному громадянину згідно з Конституцією України безкоштовно. Маркетинговий комплекс почав впливати на ефективніше використання обладнання, на забезпечення кращого доступу до медичної послуги і скорочення черг, створення додаткового (до лікування) сервісу, вирішення транспортних проблем, отримання більш повної інформації про стан здоров'я пацієнтів, формування сталих зв'язків із громадськістю тощо [8]. Нові умови господарювання формували паростки нової ментальності та протидіяли настроям утриманства серед керівників лікувальних закладів. Звичайно, вади теж були і мали вигляд зловживань, пов'язаних із бажанням адміністрації зробити більшість медичних послуг платними. Однак розміри офіційного платного сектора були незначними. Так, за даними Харківського обласного департаменту охорони здоров'я, в 1997 році обсяг реалізованих по області послуг становив трохи більше 3% від загального фінансування медичних закладів. На сьогодні вони перевищують 15%. Набагато вагомішими та значущими були формування ринкового мислення, а також апробація методів пошуку ринкової ніші у процесі конкуренції з приватним сектором за гривню споживача як клієнта медичних установ.

Рішення про ліквідацію платних послуг було прийняте без урахування тієї обставини і разом з цим уже сформувався інститут приватної медичної сфери, який став відображенням нових норм і правил поведінки взаємодіючих суб'єктів. Звичка споживачів неофіційно платити за цілий ряд медичних послуг, яка й раніше стихійно закріплювалась у неформальних відносинах, за два роки стало укоренилася. Заборона тільки посприяла трансформуванню оплати з офіційної в нелегальну, значно прискоривши розширення тіньового медичного ринку в Україні.

Оскільки бюджет лікувальних закладів залишався явно недостатнім, їх керівники змушені були виявляти неабиякі здібності у пошуку позабюджетних коштів. Різко зросла кількість і збільшилися суми благодійних внесків, які насправді часто робилися примусово, були узаконені [9]. За даними Інституту реформ, уже у перші два роки (1998-2000 роки), внески збільшилися з 7,1 млн грн до 51 млн грн, тобто зросли приблизно у 7,2 рази. Упродовж 2003–2013 років питома вага коштів фізичних і юридичних осіб (внески у лікарняні каси, на придбання полісів добровільного медичного страхування, оплата населення за надані медичні послуги, придбання лікарських засобів

і виробів медичного призначення) у структурі джерел фінансування національної системи охорони здоров'я коливалася на рівні 42–45%. Слід відмітити відтік професійних медичних кадрів з державного сектора у комерційний медичний сектор і початок створення комерційних структур. Продовжуючи використовувати там мінімум функцій, багато лікарів зосередили зусилля на консультаціях і діяльності у приватних фірмах. Крім того, відбулася «тінізація» частини недержавного сектора медичних послуг під опосередкованим впливом самого факту нестабільності законодавства (аналогічно до впливу цього чинника на розвиток тіньової економіки на будь-якому іншому ринку).

Підбиваючи підсумки проведеного критичного аналізу, зазначимо, що, з одного боку, природний зміст медичної послуги розглядається як корисний ефект у вигляді відновлення здоров'я пацієнта (клієнта) та полегшення страждань хворого, а з іншого боку – як суспільна форма, в межах якої надається медична допомога. Найістотнішою її складовою є економічні взаємовідносини, що складаються між учасниками організованого процесу лікувально-профілактичної діяльності. Вони реалізуються в історично визначеному та сформованому інституціональному середовищі. Таким чином, медична послуга як специфічний продукт праці (або діяльність щодо створення цього продукту) характеризується двоїстістю, яка повинна відбиватися у чинному законодавчо-нормативному полі. Виділення її не тільки з медичного, але й економічного боку необхідне для чіткого визначення меж її платності, зведення нанівець опортуністичної поведінки суб'єктів і гарантування ефективності інвестицій у сфері охорони здоров'я країни.

Із розвитком елементів ринкових відносин з'явилася категорія медичного суб'єкта як виробника медичних послуг. Медичний суб'єкт – виробник медичних послуг – зареєстрований та ліцензований у встановленому порядку лікувально-профілактичний заклад будь-якої організаційно-правової форми господарювання та форми власності, який надає медичні послуги [3]. Виробництво та споживання медичної допомоги (послуги) відбувається одночасно. Є постачальник медичної допомоги (чи послуги) та її споживач-пацієнт (клієнт) і суб'єкти економічних відносин – власник (виробник-постачальник) медичної послуги (продавець) та її покупець-клієнт. Фінансування може здійснюватися за рахунок відшкодування страховими компаніями; за рахунок платежів роботодавців і працівників; бюджетного перерозподілу податків на користь медицині; інвестиційних заходів поліпшення здоров'я населення; за рахунок фізичної особи; благодійні фонди та внески; за рахунок платежів підприємства, фірми, компанії (де працюють ці робітники) тощо.

Розуміння сутності та особливості медичних послуг дуже важливе для формування ринку медичних послуг в Україні та координації і регулювання його розвитку. Особливості зумовлені недосконалістю системи перехідного періоду [4] і вони пов'язані з використанням ринкових механізмів навіть у межах державного сектора охорони здоров'я, який може бути організований на основі функціонального розділення виробників, споживачів медичних послуг і третьої сторони, яка фінансує ці послуги.

Усе відмічене вище потребує доопрацювання, уточнення та виокремлення ключових аспектів виникаючих проблем на макро-, мезо-, та мікрорівнях у медичній сфері на сьогодні, а саме:

1) розробка та впровадження відповідної законодавчо-нормативної бази щодо формування приватної медицини;

2) чіткого визначення меж платності та безоплатності медичної допомоги-послуги (ліквідація чи зменшення опортуністичної поведінки суб'єктів відносин);

3) гарантування ефективності охорони здоров'я населення з боку держави та громадських організацій;

4) формування квазіринку медичних послуг на умовах конкуренції та забезпеченні права вибору для споживачів (цивілізовані медичні відносини щодо медичної послуги, платності та формування приватної і добровільної страхової медицини);

5) економічні заходи щодо платності та відносної поведінки суб'єктів (уміння спілкуватися, позитивно впливати на клієнта (пацієнта), кваліфіковано та повноцінно надавати інформацію, дотримуватися морально-етичних принципів за клятвою Гіппократа тощо) з надання та отримання медичної допомоги – послуги.

В цілому такий комплекс заходів забезпечить поліпшення взаємовідносин між суб'єктами медичної допомоги – медичної послуги. Формується такий квазіринок на конкуренції та забезпеченні права вибору для споживачів. У цьому секторі одночасно з платними надаються безоплатні для споживача медичні послуги, перелік яких формується на основі фінансових можливостей держави чи регіону. Разом з цим формується платний сектор, власне ринковий, який охоплює приватну і добровільно-страхову медицину. Наявність платних і безоплатних послуг вирішує завдання доступності й вибору варіантів медичного обслуговування, а його ринкова організація в обох секторах передбачає оптимальне використання ресурсної бази у медичній сфері країни.

Висновки. У результаті проведених досліджень були виявлені найбільш характерні особливості надання медичної допомоги та медичної послуги для пацієнтів (клієнтів чи споживачів) медичної сфери при формуванні ринку медичних послуг в Україні. Діяльність щодо створення продукту (медична послуга як специфічний продукт праці) характеризується двоїстістю і її виділення з медичного та еко-

номічного боку необхідне для чіткого визначення меж платності і регулювання поведінки суб'єктів у лікувально-профілактичному процесі (ЛПП) медичних установ. Разом з цим необхідно чітко розмежувати поняття «пацієнт», «клієнт», «споживач», а саме встановити хто саме є покупцем медичної послуги у організаційно-правовій системі взаємовідносин учасників ЛПП медичної установи, що і стане наступним етапом дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 4.
2. Конституція України: Офіц. текст. // Авт-уклад. М. І. Хавронюк. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К., Видавництво А.С.К., 2003. – 384 с.
3. Баєва О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я: Навч. посібник / О.В. Баєва. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 640 с.
4. Камінська Т.М. Про економічну сутність медичної послуги / Т.М. Камінська // Економіка України. – № 8. – 2003. – С. 50-55.
5. Камінська Т.М. Ринок медичних послуг: формування і закономірності розвитку. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.01.01 – економічна теорія. – Харківський національний університет імені Каразіна Н. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KOMPLEKS/ET/BIBLIOTEKA/AVTOREFERAT/KAMINSKA.htm
6. Рынок медицинских услуг. Ценообразование в системе медицинской помощи. ГВУУ «Тернопольский государственный медицинский университет имени И. Я. Горбачевского МЗО Украины», Учебно-научный институт медсестринства. Учебная программа по экономике и маркетингу медицинских услуг [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/distance/lectures_stud/htm.
7. Ситуація на ринку медичних послуг в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.newbiznet.com.ua/index.php/ru/articles/80-market/309-2011-10-07-12-56-20
8. Каминская Т.М. Маркетинг в здравоохранении: учебное пособие / Т.М. Каминская. – Харків, «Крок», 2000. – 250 с.
9. Лист Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.zakon-i-normativ.info/component/lica/?base=1&href=0&id=112360&menu=121701&view=text

УДК 338.486

Савіцька О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

Савіцька Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

Погребняк Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

ЕКОТУРИЗМ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ECOLOGY TOURISM AN IMPORTANT COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGIES UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовані теоретичні аспекти дослідження екотуризму як важливої складової стратегії сталого розвитку України. Проаналізовано різні підходи до визначення дефініції «екотуризм». Сформовано основні функції та принципи екотуризму. Обґрунтовано актуальність дослідження та необхідність розробки перспектив розвитку екотуризму в Україні.

Ключові слова: екотуризм, стратегія розвитку, сталий розвиток, туристичні підприємства, стратегічний розвиток, напрям розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретические аспекты исследования экотуризма как важной составляющей стратегии устойчивого развития Украины. Проанализировано различные подходы к определению дефиниции «экотуризм». Сформированы основные функции и принципы экотуризма. Обоснована актуальность исследования и необходимость разработки перспектив развития экотуризма в Украине.

Ключевые слова: экотуризм, стратегия развития, устойчивое развитие, туристические предприятия, стратегическое развитие, направление развития.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of the study of ecotourism as an important component of the sustainable development strategy of Ukraine. Analyzed different approaches to the definition of «ecotourism». Actuality of research and the need to develop prospects for tourism development in Ukraine.

Keywords: ecotourism, development strategy, sustainable development, tourist enterprises, strategic development, direction of development.

Постановка проблеми. Туризм як багатостороннє явище поєднує економічні, соціальні, екологічні та культурні аспекти. Туристична галузь має колосальний потенціал для сталого розвитку, тісно взаємодіє з іншими галузями народного господарства, є однією з найбільш перспективних, динамічних та прибуткових в світовій економіці. Питома вага туризму у світовому ВВП складає близько10%, на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту та близько 30% світового експорту послуг. Кожне 11 робоче місце у світі припадає на сферу туризму. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO), якщо у 1950 році кількість міжнародних туристів у всьому світі становила 25 млн, то в 2015 році чисельність міжнародних туристів перевищила 1,18 млрд осіб [1]. У найближчі десятиліття цей показник зростатиме, і за прогнозами UNWTO до 2030 року очікується збільшення міжнародних туристичних прибутків до 1,8 млрд [1]. Одним із перспективних секторів туристичної індустрії є екотуризм. Внаслідок загострення екологічної ситуації та зростання популярності ідей охорони навколишнього середовища серед масових туристів виник попит на так звані «зелені» подорожі. За офіційними статистичними даними ВТО, вони займають сьогодні від 7-20% загальних поїздок. Темпи росту зеленого туризму оцінюються від 10% до 30% в рік, а його частка в доходах міжнародного туризму сягає 10-15%. Згідно з прогнозами ВТО, екологічний туризм входить до п'яти основних стратегічних напрямків розвитку туризму на період до 2020 року, саме тому дослідження тенденцій розвитку екотуризму в Україні набуває важливого значення та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками у вітчизняних та зарубіжних джерелах зростає кількість публікацій стосовно розвитку екотуризму. Дослідження різних аспектів розвитку екотуризму містяться у працях І. Бочана, В. Гетьмана, А. Дроздової, О. Дмитрук, Ю. Зінько, О. Любіцевої, М. Мальської, М. Рутинського, Т. Сергеєвої, М. Черчик, В. Чижової, В. Храбовченка та інших.

Мета статті полягає в розробленні концептуальних положень і практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку екотуризму як важливої складової стратегії сталого розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки туристична галузь в Україні почала розвиватись, що зумовило визнання

туризму в Україні одним з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку[2]. Разом з тим, розвиток сфери туризму призвів до негативного впливу на стан навколишнього середовища. Саме тому останнім часом багато науковців у світі стало звертати увагу на проблеми сталого розвитку. 12 січня 2015 року Президент України П.О. Порошенко підписав Указ «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020», в якій сталий розвиток України визначений як основний вектор, який передбачає проведення структурних реформ, за рахунок яких відбудеться підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. До десяти країн світу, які мають найкращі позиції за індексом сталого розвитку, належать Фінляндія, Ісландія, Швеція, Норвегія, Швейцарія, Люксембург, Данія, Канада, Ірландія та Австралія. Умови сьогодення характеризують економіку України за індексом сталого розвитку як таку, що потребує активізації інноваційно-інвестиційного розвитку усіх галузей народного господарства. За сукупним показником національна економіка України займає 45 місце у світі серед 233 країн. [3]. Екотуризм, основною ідеєю якого є гармонізація стосунків людини з навколишнім природнім середовищем, турбота про збереження довкілля, що використовується в туристичних цілях та підвищення екологічної свідомості суспільства, є популярним і перспективним напрямком індустрії туризму. Аналізування літературних джерел за проблемою свідчить про існування значного різноманіття трактувань дефініції «екологічний туризм» (табл. 1).

Україна має великий потенціал для розвитку екотуризму. Площа рекреаційних територій в Україні становить 12,8% території країни і розподіляється відповідно до природних особливостей регіонів: Карпатський, Придністровський, Донецько-Приазовський, Поліський, Причорноморський, Кримський [4]. Головними засадами розвитку екологічного туризму в Україні є 6737 спеціально відведених територій та об'єктів природного заповідного фонду, їх загальна площа перевищує 2,8 млн га, що становить понад 3,9% всієї площі держави [3]. В Україні нараховується 39 заповідників та природних і національних парків, розташованих на площі 559, 2 тис. га, і з них: біосферні – 4 (137, 2 тис. га): Асканія Нова, Карпатський, Дунайський, Чорноморський; природні заповідники – 17 (160,1 тис. га): Горгани, Дніпровсько-Орільський, Єланецький степ, Казантипський, Канівський, Карадазький, Кримський, Луганський, Медобори, Мис Мартьян, Опукський, Поліський, Рівненський, Розточчя, Український степовий, Черемський, Ялтинський-гірськолісовий; національні природні парки – 18 (261, 9 тис.га): Азово-Сиваський, Великий Луг, Вижницький, Галицький, Голосіївський, Гомільшанські ліси, Гуцульщина, Деснянсько-Старогуцький, Ічнянський, Карпатський, Мезинський, Подільські Товтри, Святі гори, Синевир, Сколівські Бескиди, Ужанський, Шацький, Яворівський; 45 регіональних ландшафтних парків; 3078 пам'яток природи, 2729 заказників, 616 ботанічних, зоологічних садів, дендропарків, та парків пам'яток садово-паркового мистецтва, 793 заповідних урочища [4]. На територіях природно-заповідного фонду найбільш цікавими видами рекреаційно-туристичної діяльності є: подорожі туристичними маршрутами та екологічними стежками; організація пляжно-купального відпочинку; створення та забезпечення функціонування візит-центрів і музеїв природи; організація спостережень за птахами; аматорська та професійна фото-, відеозйомка. Сьогодні у світі існує близько 350 біосферних заповідників і чотири з них розташовані на території України. Біосферний заповідник Асканія Нова – одне з 7 природних чудес України, входить в сотню найбільш відомих заповідних територій планети (33,3 тис. га, 500 видів вищих рослин, більше 3 000 видів тварин). Це найбільший на півдні України (Херсонська область) еколого-освітній центр. Зараз чисельність екотуристів

Таблиця 1

Підходи до визначення дефініції «екологічний туризм»

№ з/п	Автор, джерело	Трактування поняття
1	Бабкін А.В. [5]	Виділив три основні компоненти екотуризму: пізнання природи; збереження екосистем, повага до інтересів місцевих жителів.
2	Бейдик О.О. [6]	Складова частина рекреаційної діяльності, при якій негативний вплив на природне середовище та його компоненти є мінімальним; передбачає гармонійне єднання людини, засобів рекреації, природного середовища та рекреаційної інфраструктури.
3	Біржаков М.Б.	Строго спеціалізований вид дозвілля з яскраво вираженими науково- пізнавальними цілями; один з різновидів природного туризму, що об'єднує людей, які подорожують з науково-пізнавальною метою.
4	Дмитрук О.Ю. [7]	Форма активного відпочинку з екологічно значущим наповненням – особливий інтегруючий напрямок рекреаційної діяльності людей, що будують свої взаємовідносини з природою та іншими людьми на основі взаємної вигоди, взаємоповаги та взаєморозуміння. Туристи отримують від такого спілкування з природою певний фізичний, психологічний, інтелектуальний та емоційний запас міцності та здоров'я, а природа при цьому зазнає мінімальних оборотних впливів і втрат, місцеві мешканці отримують соціальні та економічні стимули до збереження природи та традиційного природокористування.

Закінчення таблиці 1

5	Ємельянов В.Л.	Будь-який вид прибуткової туристичної діяльності, що сприяє формуванню екологічного світосприйняття, приносить користь навколишньому природному середовищу, культурній, культурно-історичній і генетичній спадщині з метою сталого розвитку туристичних регіонів, підвищенню культурного рівня достатку їх населення, в тому числі шляхом відрахування певної частини отриманого прибутку на фінансування проектів, які спрямовані на досягнення вказаних задач.
6	Кузик С. [8]	Організація туризму на малозмінених людиною ландшафтах без заподіяння шкоди навколишньому середовищу, до яких належать території національних та ландшафтних парків, де здійснюються без шкоди екології тури в природу.
7	Козирев В.М. [9]	Форма подорожей, сприятлива для навколишнього середовища. Виділяють такі форми екотуризму як активний екотуризм (піший, велосипедний, водний, кінний, збиральництво, рибальство, мисливство), фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, фото полювання, тематичні поїздки) та культурологічні й етнографічні поїздки.
8	Любіцева О.О., Стащук К.	Напрямок туризму, що базується на максимізації використання природно-рекреаційних благ та ресурсів і спрямований на еколого-просвітницьку рекреаційну діяльність.
9	Майя М.	Екотуризм координує, допомагає і стимулює використання культурних і природних туристських ресурсів, визнаючи важливість зберігання місцевої культурної спадщини і природних ресурсів області (регіону) для місцевого населення і майбутніх туристів.
10	Мальська М.П., Худо В.В. [10]	Всі види туризму, які мінімально або взагалі не впливають на природне довкілля і забезпечують рівновагу між туристом, природною і господарською діяльністю. Такими екологічно безпечними видами в туризмі вважають пішохідні й велосипедні прогулянки дорогами, альпінізм, спостереження за природою, плавання на байдарках та каное, спортивна морська рибалка, лижні мандрівки в горах тощо.
11	Міжнародна організація екотуризму	Відповідальна подорож у природні зони та області з метою збереження навколишнього середовища і підтримання добробуту місцевих жителів.
12	Г. Міллер	Життєздатний туризм, чутливий до навколишнього середовища, що включає вивчення природного і культурного навколишнього середовища і має на меті поліпшення стану в цьому середовищі.
13	Міщенко О.В. [11]	Такий вид туризму, який ґрунтується на туристському попиті з урахуванням стійкості й рекреаційно-туристської місткості ландшафту, розвивається та функціонує на відносно незмінених господарською діяльністю природних територіях, зокрема природоохоронних, в умовах дотримання природоохоронних норм і технологій під час виконання екологічних турів і програм; його провідні функції – задоволення потреб туристів різноманітними видами відпочинку, розвиток виробничої інфраструктури, створення додаткових робочих місць, наповнення місцевого бюджету, збереження цінних природних комплексів, екологічна освіта серед широких мас населення.
14	Спілка екотуризму США	Подорожі з місця з відносно недоторканою природою, які не ведуть до порушення цілісності екосистем, з метою одержати уявлення про природні та культурно-етнографічні особливості цієї території, що створює такі економічні умови, коли охорона природи стає вигідною місцевому населенню.
15	Олійник Я.Б., Гетьман В.І.	Всі види та форми туризму, які розвиваються в межах національних природних парків.
16	Панченко Ю.В.	Широкий спектр подорожей від невеликих пізнавальних турів для школярів до регулярних туристичних програм по національних парках, заповідниках, місцях особливостей національної культури.
17	Рутинський М.Й., Зінько Ю.В. [12]	Пізнавальний і відпочинковий вид туризму, зосереджений на природних (малозмінених людиною) територіях, який передбачає заняття різними формами активної рекреації у природних ландшафтах без заподіяння шкоди навколишньому середовищу. Виділяють такі форми екотуризму: активний екотуризм (піший), велосипедний, водний, кінний, збиральництво, рибальство, мисливство, фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, фотополювання, тематичні поїздки), культурологічні й етнографічні поїздки.
18	Тарасинюк А.І.	Екотуризм стосується участі відпочивальників у громадських природоохоронних заходах.
19	Храбовченко В.В.	Відповідальні подорожі в природні ареали, при яких не страждає природа і які покращують якість життя місцевого населення; це розумне вивчення нових горизонтів з мінімальним негативним впливом на досліджувані землі та мешканців.

Джерело: сформовано авторами

складає 140 тисяч на рік. Серед екскурсійних маршрутів найбільшою популярністю користується «фотосафарі» у кінному екіпажі або на спеціально обладнаних машинах до стад копитних тварин, які пасуться напів вільно в заповідному степу. В 1984 році заповідник включено до Міжнародної мережі біосферних резерватів ЮНЕСКО. Привабливим для туристів є Карпатський біосферний заповідник (загальна площа 57 880 га), який входить до мережі біосферних резерватів ЮНЕСКО (Закарпатська область: Тячівський, Хустський, Виноградівський райони) – налічує 64 види рослин і 72 види тварин, занесених до Червоної книги України. Великою популярністю користуються Дунайський (Одеська область) біосферний заповідник, загальною площею 50253 га (563 види різних рослин, більше 200 видів птахів, близько 120 видів водоплаваючих птахів, 100 видів риб) та Чорноморський біосферний заповідник (знаходиться на території Херсонської і Миколаївської області), загальною площею 100 га (близько 700 видів рослин, 309 видів птахів, 83 види риб). Головною ідеєю екологічного туризму є насамперед турбота про навколишнє природне середовище, що використовується в туристичних цілях. Екотуризм сприяє мінімізації шкідливого впливу туризму на навколишнє середовище, сприяє охороні природних, культурних та історичних цінностей, сільських теренів, які повинні служити людству. Основними функціями екологічного туризму є [12]:отримання туристами загально-культурних та наукових екологічних знань; соціалізація світогляду туристів шляхом формування їх екологічної культури, формування толерантного ставлення до незнайомих раніше культур та етносів, до їх традицій; збільшення інвестицій в охорону природи; розвиток ремесел. На основі аналізування літературних джерел можна виділити принципи екологічного туризму: екологічний; геоекологічний; екоста-білізуючий; інтелектуально-освітній; соціально-етичний; етноекологічний; економіко-розвиваючий. На думку авторів, доцільно доповнити перелік принципами адаптивності та мобільності, цілеспрямованості, системності, збалансованості, раціональності та економічного ефекту, інноваційності та розвитку. Екотуризм передбачає відпочинок в екологічно чистих регіонах. В Україні таких регіонів багато, що робить країну екологічно привабливою для любителів екотуризму. Основним центром є Карпатський регіон, що включає чотири області – Івано-Франківську, Закарпатську, Львівську та Чернівецьку, займає площу 56,6 тис. кв. км., де проживає 6,5 млн. чол. Карпатський регіон межує з Румунією, Угорщиною, Словаччиною та Польщею. В Карпатському регіоні існують хороші передумови для розвитку туризму: вдале географічне положення (близькість до ринків Центральної і Західної Європи; розвинена транспортна мережа, природні багатства (мінеральні води, гори, ріки, озера, водоспади); історико-культурна спадщина (замки та палаци, старовинні міста з багатою історичною спадщиною; збережені традиції та самобутнє народне мистецтво (вишивка, гончарство, гаптування, писанкарство, різьба, ткацтво, плетіння, кошикарство); розмаїття національних кухонь (приготування і дегустація місцевих страв і напоїв), копченостей, консервування ягід, фруктів, овочів і грибів, домашня місцева випічка); порівняно висока екологічна безпека; соціально-економічна специфіка гірських територій, можливість спілкування з природою (екскурсії, походи, кінні прогулянки, полювання, риболовля, прогулянки на санях чи на возах, плавзасобах, фотополювання, збирання, заготівля квітів, трав, відпочинок в гамаку, на пляжі біля водойми чи в саду), можливість заняття спортом (теніс, плавання, волейбол, міні-гольф, міні-баскетбол, стрільба з лука, їзда на велосипедах, мотоциклах чи квадроциклах). В Карпатському регіоні налічується близько 800 джерел мінеральної води практично всіх бальнеологічних типів. Найбільшу привабливість цього регіону становлять Карпати. Під час зимового відпочинку туристів приваблює катання на гірських лижах, участь у різноманітних традиційних народних обрядах та святкуваннях. Улітку відпочинок у цьому регіоні – це незвичайні ландшафти, смерекові ліси, чисте повітря, гірські річки, кінний туризм, водний туризм (рафтинг), велотуризм, винно-дегустаційний туризм. Урізноманітнити відпочинок можна збиранням лісових ягід і грибів, екскурсійними походами в гори та полонини, виступами народних музикантів, відвідуванням унікальних дерев'яних церков та природних пам'яток, доглядянням за свійськими тваринами, бджолами, навчанню народних промислів, заняттям спортом, риболовлею, участю у житті селянської родини і села. Найпопулярніші центри зеленого туризму в Карпатах – Яремче, Буковель, Ворохта, Яблучниця, Ясеня, Татарів, Верховина, Славське, Косів, Рахів та інші. Заповідна горбиста місцевість – Розточчя на Львівщині приваблює туристів пам'ятками архітектури, відомими місцями, мальовничими скелями і гротами. Розточчя розташоване у транскордонному регіоні України та Польщі і має важливе екологічне значення не лише для двох сусідніх країн, але й для Центрально-Східної Європи. В межах України його довжина становить 75 км, а ширина коливається від 15-17 км (район Рава-Руська-Немирів) до 40 км (район Жовква-Новояворівськ). Регіон є надзвичайно цінним з точки зору біологічного та ландшафтного різноманіття. Добре збережена природа, мальовничі ландшафти, каскади озер, сприятливий мікроклімат, добре сполучення сприяли розвитку Розточчя як популярної рекреаційної місцевості. На сьогодні на Українському Розточчі функціонує понад 20 природно-заповідних об'єктів, серед яких природний

заповідник Розточчя (2084 га), Яворівський національний природний парк (7108 га), регіональні ландшафтні парки «Равське Розточчя» та «Знесіння», а також ряд заказників (Завадівський, Гряда, Потолицький, Чолгинський), заповідних урочищ (Немирів, Майдан, Шкло), пам'яток природи (Василіанський монастир св. Миколая у Крехові (17-18 століття), Троїцький костел з дзвіницею (1714 р.) та церква Вознесіння Господнього (1831 р.) – у смт Івано-Франкове, Успенська церква у с. Лелехівка (1739р.), печерний комплекс на Страдецькій горі та церква Успення Пресвятої Богородиці (18 ст.) у с. Страдч; пам'ятки сакральної архітектури; бальнеологічні курорти Шкло і Немирів з мінеральними водами типу «Нафтуся» та лікувальними грязями. Основними осередками екотуризму на українському Розточчі є території ПЗФ, на яких максимально збереглась недоторканість природного середовища, серед них – Яворівський національний парк, основним завданням якого є охорона довкілля та створення умов для організованого відпочинку населення. На території парку функціонує три комплексні автобусно-пішохідні маршрути: «Від Янова до Крехова», «Страдч – Чорні озера», «Яворівський військовий полігон – минуле і сучасність»; створена та розширюється мережа екологічних стежок, мета яких ознайомлення з унікальними і типовими природними комплексами Розточчя, характерними представниками флори і фауни, екологічно орієнтований відпочинок; на сьогодні їх п'ять: «Лелехівка», «Голуби», «Верещиця», «Стежка Івана Франка». Північний регіон, до якого входять Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська, Чернігівська та Сумська області, також володіє всіма необхідними ресурсами для розвитку зеленого туризму. Однією з найважливіших особливостей є те, що цей район густо залісений, що дає змогу розвивати такі види дозвілля як полювання, збирання грибів, ягід, прогулянки по лісу. У Волинській області велику кількість туристів приваблюють Шацькі озера (нараховується до 30 прісноводних озер). Київська та Чернігівська області привабливі не лише природними ресурсами, а й багатьма історико-культурними пам'ятками (місто-музей у Переяслові-Хмельницькому, музей українського села під відкритим небом у Пирогово, історико-археологічний комплекс поселень трипільської культури у Кагарлицькому районі, Київський Софіївський собор (1018 р.), Києво-Печерська лавра (1051 р.). Великим потенціалом для розвитку екотуризму володіє Українське Поділля, до якого належать Тернопільська, Вінницька і Хмельницька області. Ця місцевість приваблива своїми ландшафтами, сформованими невеликими горами – Кременецькими, Воронаками, Гологорами, Товарами, Опіллям, а також мальовничими каньйонами Дністра та Південного Бугу з їх притоками; пам'ятками оборонної архітектури (Кам'янець-Подільська, Хотинська фортеці). Центральний регіон, що складається з Кіровоградської, Черкаської, Полтавської, Дніпропетровської та Запорізької областей, також володіє чудовими туристичним ресурсами для розвитку сільського зеленого туризму. Цікавими для відвідування є ландшафтний парк Диканський, садиба Кочубеїв, скіфське городище у Полтавській області. Дніпропетровська та Запорізька області є батьківщиною українського козацтва. У Дніпропетровській області знаходяться залишки давньої фортеці, козацькі церкви, Орільський природний заповідник. Черкаська область вважається батьківщиною Т. Шевченка та осередком українського козацтва. Краєвиди долини річки Рось, особливо біля м. Корсунь-Шевченківський, створюють чудові умови для відпочинку на селі, збору лікарських рослин, риболовлі. Миколаївська область приваблює чудовими ландшафтами, живописною місцевістю берегів Південного Бугу. Відомий природній парк «Гранітно-Степове Побужжя» приваблює багатством флори і фауни, скельними ділянками каньйону річки. Також вражаючі ландшафти Ізмаїльського району (Одеська область), де знаходиться біосферний заповідник Дунайський, система озер, де можна ознайомитися з культурою та звичаями різних націй, природа ландшафтного парку «Кінбурнська коса» (Очаківський район), де можна організувати відпочинок з елементами екзотики. У Херсонській області знаходяться два біосферні заповідники: Чорноморський і Асканія Нова. Потенційні можливості для розвитку екотуризму існують в Сколівському районі, в якому є пам'ятки архітектури місцевого та державного значення (старовинні дерев'яні церкви, каплиці та дзвіниці); найбільший в Україні центр гірськолижного спорту – селище міського типу Славське; понад 35 заповідних об'єктів, серед яких Урицькі скелі, залишки давньоруської фортеці «Тустань» – XI-XIV ст.; водоспади поблизу с. Дубна і с. Корчин, родовища мінеральних вод. Гірськолижні траси прокладені на г. Високий Верх (Писана) (1241 м), Тростян (1235 м), Менчіл (1072 м), Погар (857 м). Тепер в Тисовці проходять ще й змагання з фрістайлу та показові виступи сноубордистів. Сколе – один з історичних центрів Бойківщини, занесений до Списку історичних населених місць України, є добрим вихідним пунктом цілого ряду туристичних маршрутів – на гору Парашку, в с. Тухлю, на хребет Зелемін і гору Магуру. На правому березі Опору, через автомобільний міст, облаштовано рекреаційну зону «Павлів потік», у складі якої – дві турбази («Гуцулка» і «Пролісок»), озеро з пляжами, реліктові смерекові масиви лісу, джерело «залізної» води, криниця «Оксана», з водою типу «Нафтуся» (сірководневі джерела), також є води содові, йодо-бромозалізисті, вуглекислі мінеральні та мінеральні води без специфічних компонентів. Цікавим для туризму є Музей бойківської та гуцульської

культур на території гірськолижного курорту «Плай» у с. Плав'є. У 2010 р. тут було освячено дерев'яну церкву св. Архистратига Михаїла. Гористий рельєф сприяє розвитку гірського та спортивного туризму. Крім Плав'є, осередками гірськолижного відпочинку є такі населені пункти як Славське, Волосянка, Орявчик, Тисовець. Заповідний куточок Східних Карпат – Національний парк «Сколівські Бескиди», створений в 1983 р. з метою охорони корінних ялицево-букових і букових лісів. На території парку розташована гора Парашка, до неї прокладена маркована стежка до водоспаду «Гуркало» на Великій Річці. На південному заході хребет Сколівських Бескидів межує з хребтом Парашки, з найвищою точкою (гора Парашка) 1268 м. Внутрішня частина Сколівських Бескидів межує з Стийсько-Сянською верховиною. На території парку на річці Велика Ріка розташований водоспад Гуркало. Популярним місцем гірськолижного відпочинку є гора Тростян (1232 м) у селищі Славському, звідки піднімаються і на мальовничу гору Писанка (1245 м). На території парку знаходиться державний історико-культурний заповідник «Тустань» та Східницьке родовище мінеральних вод. До парку повністю або частково увійшли кілька раніше створених заповідних територій: лісовий заказник загальнодержавного значення «Сколівський», ландшафтні заказники загальнодержавного значення «Зелемінь» (частково) та місцевого значення «Майдан», заповідні урочища «Дубинське», «Сопіт», «Журавлине». Сьогодні екотуризм в Україні найрозвинутіший у національних природних парках (НПП). Проаналізувавши діяльність українських НПП, можна виділити види екотуризму, які сьогодні в них існують: екскурсії екологічними стежками (Карпатський НПП і НПП «Святі гори»); науково-пізнавальний туризм (Карпатський, Яворівський НПП); піший, спортивно-оздоровчий екотуризм(НПП Вижницький і Ужанський); лижний і гірськолижний екотуризм (НПП Вижницький і «Сколівські Бескиди»); велосипедний екотуризм (НПП «Синевир» і Ужанський НПП); кінний екотуризм (НПП «Синевир» і Шацький НПП); екстремальний екотуризм (НПП «Подільські Товтри», НПП «Сколівські безкиди»); водний та підводний екотуризм (дайвінг) (НПП Вижницький, Шацький, Карпатський НПП і Азово-Сиваський НПП); мисливський екотуризм – НПП «Синевир» і Деснянсько-Старогуцький; аматорське і спортивне рибальство (Карадазький природний заповідник); альпінізм(НПП Вижницький, Карпатський, Сколівські Безкиди); фотосафарі (НПП Вижницький); подорожі на повітряних кулях (балунінг), дельтапланетаризм (НПП «Синевир», «Подільські товтри»); спелеологічний туризм (НПП Вижницький). Розвиток туризму на сучасному етапі повинен базуватися на основоположних принципах сталого розвитку, що передбачає раціональне використання та відтворення екологічних ресурсів, а також збереження етнокультурного середовища, відновлення і збереження традиційного способу життя місцевого населення, його культури та етнографічних особливостей [10]. ЄС розробив Стратегію розвитку «Європа 2020», яка ґрунтується на принципах сталого розвитку. До її пріоритетів належать питання енергоефективності, раціонального використання ресурсів, запобігання забрудненню довкілля. За останні 20 років Радою ЄС та Єврокомісією прийнято понад 200 директив, постанов та регламентів, що стосуються питань довкілля. В процесі реалізації стратегії «Європа 2020» інститути ЄС продовжують розвивати і вдосконалювати європейське право, поєднуючи екологічні норми з добровільними інструментами, притаманними моделі циркулярної економіки, як основи для розвитку сталого споживання та виробництва. Напрямами екологізації туристичної сфери мають бути: планування туристичної діяльності (регулювання кількості відвідувачів, обмеження відвідування особливо цінних об'єктів та екосистем, створення додаткових атракцій: музеїв, екологічних ферм, візит-центрів, тематичних виставок та експозицій); використання екологічно безпечних видів транспорту (автомобілі на електродвигунах чи сонячних батареях) та альтернативних засобів пересування (велосипедів, човнів, кінних візків, в'ючних тварин); встановлення жорстких екологічних вимог до рухомого складку транспорту (стандарт «Зелений автомобіль»); розбудова туристичної інфраструктури (жорсткий контроль застосування технологій по економії електроенергії, встановлення жорсткого контролю за дотриманням вимог облаштування туристичних маршрутів, дотримання протиерозійних вимог при прокладанні доріг, економія площ за рахунок використання наявної інфраструктури замість будівництва нової); застосування альтернативних джерел енергії (сонячної, вітрової, геотермальної); застосування різних приладів для економії тепла, води та електроенергії (лічильники, індивідуальні системи опалення, теплоізоляційні будматеріали, індивідуальні системи опалення), використання екологічно чистих продуктів для приготування їжі; інформування туристів про екологічні заходи. На сьогодні в світі надзвичайно популярною є концепція екологічних готелів, які мають на меті раціонально використовувати природні ресурси, зберігати здоров'я гостей. Такі готелі згідно з європейськими стандартами повинні відповідати наступним вимогам: мати систему екологічного чистого опалення, власні очисні споруди стічних вод; проводити класифікацію всіх відходів, використовувати електрику, що виробляється за допомогою безпечного для навколишнього середовища палива; для освітлення застосовувати економічні лампи; готувати їжу з екологічно чистих продуктів, інколи навіть вирощених на спеціально відведеній території закладу [7].

Висновки. Екотуризм – це туристична діяльність, метою якої є пізнання особливостей малозмінених природних і традиційних культурних ландшафтів за умови збереження ландшафтного різноманіття. На території України достатньо сприятливі умови та ресурси для розвитку екотуризму, але, щоб він став пріоритетним напрямом національного туризму, основою його розвитку має бути розробка спеціальної державної, регіональних та місцевих програм з розвитку екотуризму, а також свідоме ставлення кожного з нас до довкілля.

Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження перспектив розвитку екотуризму в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition. [Electronic source]. – Access mode : http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf.
2. Концепція розвитку туризму до 2022 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Розвиток туризму в Україні: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marshrury.in.ua/index.php/rozvytok-rury-zmu v ukraini.php
5. Бабкин А.В. Специальные виды туризма: учебное пособие / А.В. Бабкин. – Ростов–на- Дону: Феникс, 2008. – 252 с.
6. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методи аналізу, термінологія, районування / О.О. Бейдик. – К.: Видавничо-полігр. Центр «Київський університет», 2001. – Т. 17. – 395 с.
7. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://bib.convdocs.org/ v10943/
8. Кузик С.П. Теоретичні проблеми туризму: суспільно-географічний підхід: [Монографія] / С.П. Кузик. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2010. – 254 с.
9. Козырёв В.М. Менеджмент туризма. Экономика туризма / В.М. Козырёв, И.В. Зорин. – Российская международная академия туризма. – 2001.
10. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія та практика: підручник. 2 вид. перероб. та доповн. / М.П Мальська, В.В. Худо. – К.: Центр учбової літератури. – 2012 . – 366 с.
11. Міщенко О.В. Теоретичні основи визначення сутності екологічного туризму / О.В. Міщенко // Вісн. Волинського. нац. ун-т ім. Л. Українки. Географія туризму. – В.: Вид-поліграф. центр «Волинський ун-т», 2010 . – с. 155-160.
12. Рутинський М.Й. Сільський туризм: навч. посіб. / М.Й. Рутинський М.Й., Ю.В. Зінько – К.: Знання, 2006. – 271 с.

УДК 351.346:331

Сибірцев В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності
Кіровоградського національного технічного університету

РИНОК ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

THE LABOR MARKET AS A PART OF THE ECONOMIC SECURITY IMPLEMENTATION FOR NATIONAL AND REGIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

В статті визначено зміст поняття «безпека ринку праці» та обґрунтовано взаємозв'язок складових такої безпеки з економічною безпекою розвитку країни та її регіонів. Представлене співвіднесення підходів до розуміння ринку праці з семантичними ознаками поняття «економічна безпека» дозволило визначити специфічні для загальнонаціонального та регіонального рівнів напрями регулювання ринку праці. Ідентифіковано диспропорції ринку праці як фактори-загрози для розширеного відтворення трудового потенціалу регіонів. Виявлені протиріччя згруповані у відповідності до стадій відтворення трудових ресурсів та запропонованих різновидів безпеки ринку праці. На основі розробленої ієрархічної схеми предметної області дослідження обґрунтовано структуру та особливості роботи механізму забезпечення економічної безпеки національного розвитку в частині використання трудового потенціалу регіонів.

Ключові слова: регіональний ринок праці, безпека ринку праці, економічна безпека, регіональний розвиток, державне регулювання, диспропорції ринку праці, трудовий потенціал регіону, фактори-загрози.

АННОТАЦИЯ

В статье определено содержание понятия «безопасность рынка труда» и обоснована взаимосвязь составляющих такой безопасности с экономической безопасностью развития страны и ее регионов. Представленное соотнесение подходов к пониманию рынка труда с семантическими признаками понятия «экономическая безопасность», позволило определить специфические для общенационального и регионального уровней направления регулирования рынка труда. Идентифицированные диспропорции рынка труда представлено как факторы-угрозы для расширенного воспроизводства трудового потенциала регионов. Выявленные противоречия сгруппированы в соответствии со стадиями воспроизводства трудовых ресурсов и предлагаемыми видами безопасности рынка труда. Структура и особенности работы механизма обеспечения экономической безопасности национального развития, в части использования трудового потенциала регионов, обоснованы на базе разработанной иерархической схемы предметной области исследования.

Ключевые слова: региональный рынок труда, безопасность рынка труда, экономическая безопасность, региональное развитие, государственное регулирование, диспропорции рынка труда, трудовой потенциал региона, факторы-угрозы.

ANNOTATION

The article defines the concept of the labor market security. The interconnection between the components of the labor market security and the economic security of regional development has grounded. The correlation between approaches to understanding the labor market and semantic elements of the economic security concept has presented. This correlation makes possible to determine the specific directions of labor market regulation in national and regional levels. The regional labor market disparities have identified. These disparities have shown as factors of threats to expanded reproduction of region labor potential. Discovered contradictions have grouped according to the stages of reproduction of human resources and to varieties of labor market security. The hierarchical scheme of research area has developed. This scheme determines the structure and characteristics of the mechanism of national development economic security in the part of the regions employment potential using.

Keywords: regional labor market, labor market security, economic security, regional development, government regulation, labor market imbalances, the employment potential of the region, factors of threats.

Постановка проблеми. Об'єктивна наявність каузальних зв'язків між станом економіки та характеристиками ринку праці вимагають проведення досліджень особливостей їх функціонування та розвитку у тісному взаємозв'язку. Поширення кризових тенденцій та зростання динамічності й непередбачуваності середовища господарювання значною мірою актуалізує дослідження економічних систем в розрізі таких характеристик, як стійкість, надійність, адаптивність тощо. Справді, кризовий стан економіки спричиняє зростання безробіття, порушення професійно-кваліфікаційної структури ринку праці, втрату гарантій зайнятості та ефективності соціальної політики держави тощо. Поширення прояву зазначених диспропорцій на ринку праці в свою чергу збільшує прояв загроз для економічної безпеки держави в цілому. Отже, вирішення наявних протиріч на ринку праці слід розглядати як вагому складову системи захисту національної економіки від дії факторів-загроз. Разом з тим, складність та комплексність національної економічної системи потребує виділення менш складних для дослідження частин, якими є окремі регіони країни. Такий підхід дозволяє не лише боротися зі складністю, а й врахувати певні територіальні особливості та прийняті в регіоні інституціональні правила розробки й реалізації програм розвитку. З огляду на це вельми актуальною для вирішення є проблема забезпечення безпеки національної економічної системи через подолання диспропорцій та нівелювання загроз функціонуванню регіональних ринків праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення означеної проблеми міститься в зоні перетину розробок різних наукових напрямків. По-перше, це дослідження, присвячені національному та регіональному ринкам праці. Це, наприклад, розробки Е.М. Лібанової [1] щодо ідентифікації економічних характерис-

тик функціонування та розвитку ринку праці, пропозиції Л.І. Алонкіної [2] чи А.М. Колота [3] щодо розвитку загальнотеоретичних засад ринку праці, розробки А.В Кашепова [4] чи Г.Г. Старостенко [5] щодо відтворення робочої сили. Другий напрямок досліджень пов'язаний з необхідністю державного регулювання ринку праці. Якщо в першому випадку увага дослідників концентрувалася на дії ринкового механізму, то в цьому випадку досліджуються питання розвитку методології регулювання та розвитку ринку праці (Ю.М. Маршавін [6], І.С. Марченко [7]), реалізації державної політики у сфері зайнятості за ієрархічними рівнями національної економічної системи (І.С. Кравченко [8], С.П. Калініна [9]) чи подолання інституційних проблем у сфері державного регулювання розвитку трудового потенціалу країни та її регіонів (Р.Л. Аганбекян [10]). По-третє, це розробки у сфері забезпечення стійкості розвитку (М.Г. Мельник [11] чи В.С. Алєксєєвський [12]) чи надійності та безпеки (В.К. Сенчагов [13] чи В.І. Мунтіян [14]) функціонування економічних систем. Кожен із зазначених пластів досліджень є доволі вагомим та базованим на широкому емпіричному й теоретичному підґрунті. Разом з тим, одночасне врахування всіх зазначених наукових доробків потребує певного узгодження, оскільки поодинці кожен з них потребує певного розширення та додаткового опрацювання.

Виділення невирішеної раніше частин загальної проблеми. Як правило в наявних дослідженнях економічна безпека розглядається в розрізі цілісних економічних систем в рамках виділення макро-, мезо- та мікрорівня. На макрорівні дослідники вивчають безпеку економіки України (наприклад, В.І. Мунтіян [14]). Найбільш численними розробками у сфері забезпечення економічної безпеки є дослідження безпеки суб'єктів господарювання. Представниками цієї групи авторів є, зокрема, М.В. Куркін [15] та В.М. Геєць [16]. Відзначимо порівняно низьку (по відношенню до мікро- та макрорівня) кількість робіт у сфері забезпечення безпеки регіонального розвитку. Тут можна виокремити праці В.С. Пономаренко із співавторами [17] та розробки З.В. Герасимчук [18]. Доречність такого виокремлення бачиться в комплексному підході цих авторів щодо дослідження регіональної безпеки в контексті її впливу на економічну безпеку країни в цілому. На жаль, ці автори не приділили належної уваги процесам розвитку економічної системи, обмежившись лише висвітленням загроз та варіантів протидії в процесах функціонування.

Деякі автори, такі як Г.В. Козаченко [19], в дослідженнях охоплюють всі рівні ієрархічної побудови економічної системи. Разом з тим, навіть з огляду на наявність такого комплексного дослідження, потребують більш детального врахування специфічні особливості складових означених вище економічних систем. Однією з таких складових є регіональний ринок праці (РРП), який має власні підходи до регулювання та особливості прояву факторів-загроз для рівня його безпеки. Тут мова йде про потребу представлення РРП як специфічного й унікального об'єкту, існування якого вимагає досягнення й додержання стану безпеки.

Стосовно ринку праці дослідники, як правило, оперують поняттям диспропорцій на ринку праці. Розгляд таких диспропорцій докладно представлено в дослідженнях Я.А. Жаліла із співавторами [20] та А.В. Кашепова [4]. Зрозумілим є те, що поняття факторів-загроз та диспропорцій ринку не є повністю тотожними. Справді, диспропорції з одного боку можуть розглядатися як загрози функціонування ринку праці. З іншого боку, взаємодія суб'єктів ринку праці відбувається в умовах усвідомлення цих диспропорцій. У такому випадку вони вже виступають не як загрози, а як обмеження, що встановлені середовищем. При цьому складна ієрархічна побудова національного ринку праці потребує врахування специфічних особливостей окремих регіональних ринків, що його утворюють. Відповідно актуалізуються дослідження взаємного нівелювання диспропорції регіональних ринків праці в контексті підвищення рівня безпеки національного ринку праці. При цьому розглядати ці диспропорції пропонуємо в контексті підтримки соціально-економічної безпеки регіонального розвитку.

Далі зазначимо, що окремими авторами все ж таки в науковий обіг вводиться поняття «безпека ринку праці». При цьому переважно розглядаються окремі аспекти цього складного поняття. Так, в роботах І.Ф. Гнібиденко та А.М. Колота [21], так само, як в працях Д.В. Зеркалова [22] зроблено акцент на соціальну безпеку ринку праці. Можна стверджувати, що це майже єдиний різновид безпеки, який досліджувався щодо ринку праці. З одного боку, можна погодитися з таким підходом, та розглядати рівень соціальної безпеки у якості інтегрального. Доведеність такого підходу в тому числі підтверджують й дослідження І.А. Цвігун [23], які оперують характеристиками демографічної безпеки ринку праці. Разом з тим, зазначений підхід оминає питання безпеки взаємодії учасників ринку праці в частині їх опортуністичної поведінки. Випадають із зони уваги наявні на ринку праці інституційні пастки, оскільки досліджується лише їхній прояв.

Окремо зазначимо, що в більшості випадків дослідження концентрують увагу на національному ринку праці. Найбільш комплексним дослідженням складових безпеки ринку праці є розробка О.О. Гетьман [24] в якій визначені складові інноваційної підсистеми забезпечення безпеки ринку праці. На жаль, цей автор не ставив за мету дослідження визначення специфіки прояву факторів-загроз на підлеглих рівнях ієрархічного представлення ринку праці. Разом з тим, врахування такої специфіки дозволяє

оптимізувати державний вплив щодо забезпечення безпеки ринку праці. Показовою у цьому плані є робота Л.І. Алонкіної [2], яка розглядає особливості регулювання ринку праці в контексті його економічної безпеки. В контексті означеної проблематики дослідження розробки Л.І.Алонкіної [2] мають бути підсилені саме в частині врахування специфічних особливостей та факторів загроз регіонального ринку праці. Водночас вони мають бути розширені в частині врахування компліментарних ефектів протидії загрозам на рівні держави.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад забезпечення економічної безпеки національного і регіонального розвитку через представлення диспропорцій ринків праці як специфічних факторів загроз та як об'єкту державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація мети дослідження вимагає першочергового визначення змісту поняття «безпека ринку праці» та ідентифікації зв'язку такої безпеки з безпекою різних ієрархічних рівнів економічної системи держави. В наявних дослідженнях виділяється ціла низка підходів до визначення сутності економічної безпеки. Кожен з дослідників робить наголос на тому чи іншому аспекті цього поняття. На нашу думку, найбільш доречним буде розгляд всіх таких аспектів як цілісного комплексу. З оглядом на це в табл. 1 представлено співвіднесення ознак поняття економічної безпеки з особливостями їх прояву стосовно ринку праці. Справді, існує значний перелік підходів до ідентифікації понять «ринок праці» та «економічна безпека». Кожен з цих підходів розкриває той чи інший аспект означених понять, а отже й дозволяє сформувати цілісне бачення напрямків вирішення проблеми підтримки безпеки економічного розвитку країни та ринків праці.

Аналізуючи подані у табл. 1 відомості, відразу наголосимо, що в статті розглядається безпосередньо безпека ринку праці, а економічна безпека виступає лише її складовою. Такий підхід прийнято з огляду на задеклароване завдання вивчення впливу ринку праці на характеристики економічної безпеки

національного та регіонального розвитку. При цьому поняття безпосередньо безпеки ринку праці значно ширше за його економічну безпеку. Відповідно й фактори-загрози, які об'єктивно присутні на ринку праці мають значний вплив на економіку країни та окремих її регіонів. Більше того, розглядаючи економічну безпеку ринку праці, погодимося з підходом С.Є. Савіної [25, с. 146] щодо її трактування через спроможність економічної системи забезпечити збалансованість попиту й пропозиції на ринку праці, підтримуючи заданий рівень соціальної захищеності. Разом з тим, представлені у табл. 1 відомості вимагають трактувати збалансованість ринку праці в більш широкому сенсі та враховувати не лише параметри попиту й пропозиції. Можливі варіанти виникнення незбалансованості та напрямки державного впливу щодо її подолання представлені на рис. 1. Його особливість полягає у виділенні складових поняття «безпека ринку праці» та відображення їх взаємообумовленого впливу один на одного.

Представлена на рис. 1 схема, окрім виділення складових безпеки ринку праці, є основою для дослідження диспропорцій ринку та розробки заходів щодо їх нівелювання на державному рівні. Зрозуміло, що основною метою визначення цих складових є їх врахування при визначенні параметрів національного та регіонального розвитку. В основу реалізації цього положення покладемо гіпотезу про представлення ринку праці як інструменту формування, розподілу та відтворення трудових ресурсів, що дозволяє застосувати по відношенню до нього ресурсну концепцію дослідження економічної безпеки.

Доведеність цієї гіпотези міститься в рамках розробок М.В. Куркіна [15] щодо визначення економічної безпеки як спроможності акумулювання потрібних програм і розвитку ресурсів [15, с. 48-50]. Відповідно й безпека ринку праці полягає у досягненні таких характеристик ринку, які забезпечують відповідність трудового потенціалу країни державній стратегії економічного розвитку. При цьому слід передбачити, що стратегічні цілі розвитку країни мають деталізуватися на підлеглих (регіональних) рівнях в напрямку врахування специфічних соціально-економічних ознак окремих територій. Відповідно державне регулювання національної економічної безпеки у тому числі має зводитися до забезпечення відповідності трудових ресурсів регіону окремим програмам регіонального розвитку. Більше того, регіональний розвиток можливий лише у разі високого рівня економічної безпеки процесів функціонування.

Отже, характеристики трудових ресурсів мають відповідати й регіональній промисловій, інвестиційній, фінансовій та іншим політикам. Для реалізації такої відповідності пропонується створення механізму забезпечення економічної безпеки, орієнтованого на всі ієрархічні рівні економічної системи. Орієнтуючись на класичне визначення управлінського механізму, його можна представити як сукупність певних важелів та інструментів. Для рівня національної економіки сукупність зазначених складових була представлена у табл. 1. Разом з тим, зазначена ієрархічність потребує деталізації таких заходів в розрізі означених на рис. 1 видів безпеки ринку праці та стадій процесу відтворення робочої сили. Авторський варіант такої деталізації представлено у табл. 2.

Далі зазначимо наступне. В цілому, розвиваючи підхід Б.М. Ворвінець [27] щодо виділення основних протиріч на ринку праці, а також підхід А.М. Колота [3] щодо ідентифіка-

Таблиця 1

Співвіднесення підходів до розуміння ринку праці та семантичних ознак поняття «економічна безпека»

Підходи до визначення змісту поняття «ринок праці»			Підходи до трактування поняття «економічна безпека» та можливі впливи на неї з боку ринку праці			Напрями регулювання ринку праці, спрямовані на підтримку безпеки розвитку	
Підхід	**Розуміння ринку праці**	**Акцент уваги**	**Ознака безпеки**	**Тлумачення економічної безпеки через**	**Специфічні для ринку праці загрози**	**На національному рівні**	**На рівні безпеки регіонального розвитку**
Системний	Ринок праці як динамічна, соціально-економічна система	Сукупність суб'єктів та агентів ринку, механізми регулювання, норми нагромадження та використання робочої сили	Стан захищеності. Здатність досягнення цілей. Можливість протидії	Стан ефективного використання ресурсів в рамках системи заходів активної дії [26, с. 8] щодо захищеності та створення сприятливих умов діяльності	Зростання безробіття та складність пошуку роботи. Негативний вплив кризового стану економіки на попит та пропозицію на ринку праці	Загальне оздоровлення економіки. Вироблення стимулів демографічного розвитку. Податкова оптимізація у соціальній сфері	Розширення доступу до специфічних для регіону програм навчання та перенавчання. Збільшення пропозицій роботи в центрах зайнятості
Просторовий	Ринок праці як певним чином закріплений економічний простір	Територіальний чи економічний простір в якому відбувається узгодження інтересів суб'єктів у сфері зайнятості	Гармонізація (узгодженість) інтересів. Наявність ресурсів	Спроможність акумулювання потрібних програмі регіонального чи державного розвитку трудових ресурсів [15, с. 49]	Параметри трудової мобільності не відповідають стратегії розвитку країни та напрямам програм регіонального розвитку	Пільги в оподаткування окремих форм зайнятості. Зростання інвестиційної привабливості країни	Податкові пільги окремим регіонам та галузям. Інвестиції в інфраструктуру регіону. Регулювання міграційних процесів
Інституціональний	Ринок праці як сукупність інститутів узгодження попиту й пропозиції	Сукупність формальних та неформальних норм та правил, а також механізмів примусу, які регламентують відносини учасників ринку	Наявність ресурсів. Норми, правила та інтереси у середовищі взаємодії	Зменшення негативного впливу інституціональних пасток на рівень розкриття потенціалу трудових ресурсів у їх взаємодії з факторами виробництва країни та її регіонів	Розвиток тіньової економіки та неформальної зайнятості. Інституційні пастки на ринку праці. Відсутність дієвих практик взаємодії учасників ринку праці	Державна політика зайнятості. Політика уряду щодо регулювання зарплатні та надання соціальних гарантій. Рефлексивний менеджмент	Регіональні програми зайнятості. Стимулювання перепідготовки робочої сили у відповідності з профілем політики та стратегією регіонального розвитку
Політекономічний	Ринок праці як сукупність соціально-економічних відносин	Соціально-економічні відносини щодо формування, розподілу, обміну та використання робочої сили	Стійкість діяльності. Здатність до виживання. Надійність	Узгодженість інтересів всіх стейкхолдерів економічної системи при додержанні заданої стійкості та надійності діяльності	Обмеженість державних гарантій щодо регулювання відносин на ринку праці. Слабкість державних інститутів	Прийняття інноваційної моделі розвитку економіки. Зменшення обсягів тіньової економіки та корупції	Селективне стимулювання міграції. Розвиток інфраструктури регіону та її узгодження з соціальними орієнтирами

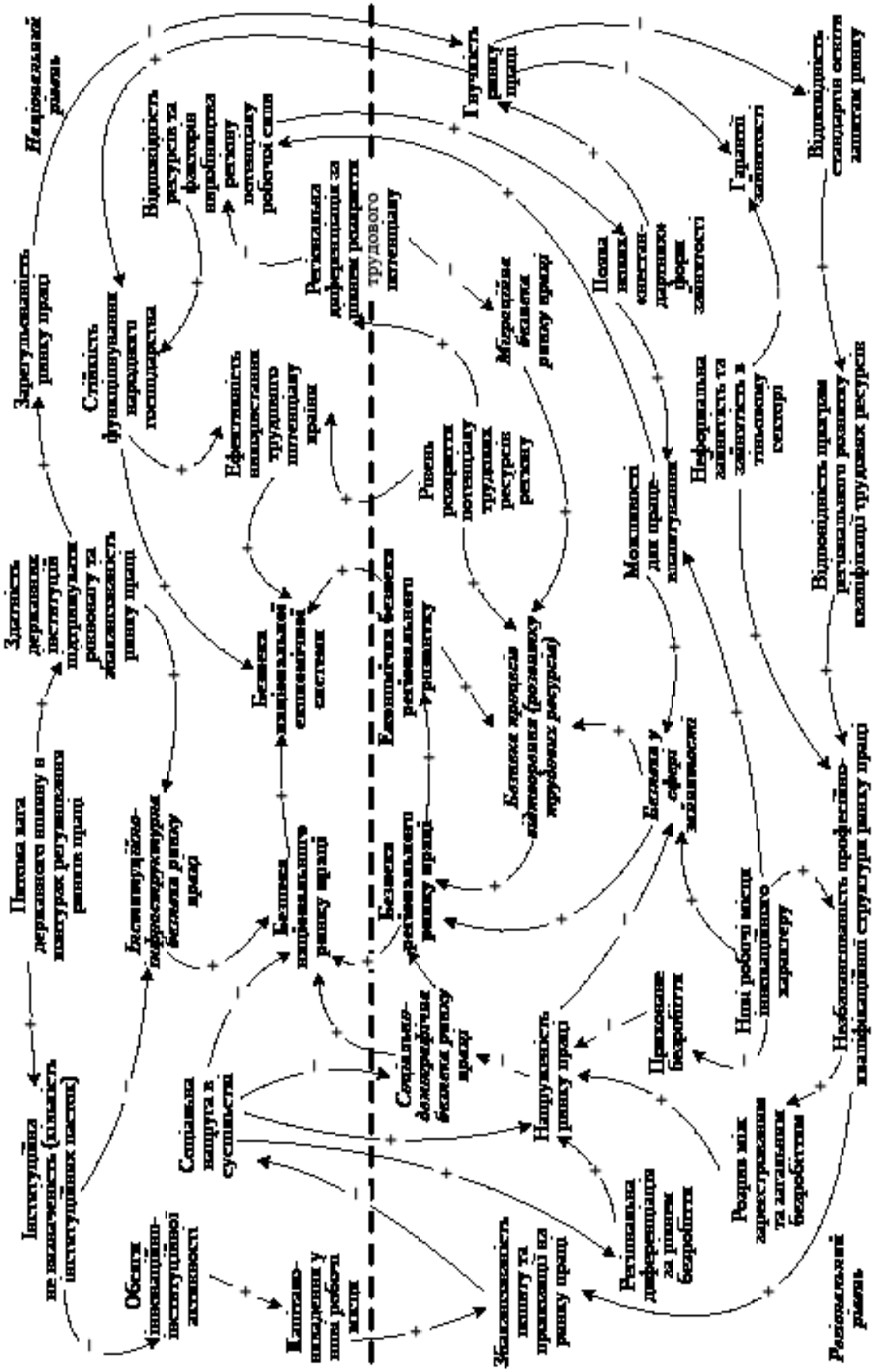


Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки характеристик економічного розвитку та складових безпеки ринку праці

Таблиця 2

Групування протиріч у розвитку ринків праці та ідентифікація інструментів щодо їх вирішення

Стадія відтворення	Протиріччя (незбалансованість) на ринку праці	Прояв факторів-загроз розвитку ринку праці в розрізі видів безпеки					Особливості державного регулювання рівня безпеки
		Соціально-демографічна	Безпека у сфері зайнятості	Міграційна безпека	Інституційна безпека	Відтворювальна безпека	
Формування трудових ресурсів	Між професійною та кваліфікаційною структурою й підготовкою кадрів	Невідповідність кількості робочих місць кількості працездатного населення	Невідповідність кваліфікації випускників ВНЗ запитам ринку праці	Збільшення рівня безробіття в регіоні прибуття через надлишок робочої сили	Відсутність практик співпраці навчальних закладів з роботодавцями	Низькі темпи створення нових чи модернізації наявних робочих місць	Прогнозування професійно-кваліфікаційної структури ринку праці. Розвиток освітніх стандартів
Розподіл трудових ресурсів	Між ресурсним, технологічним та трудовим потенціалом регіонів	Порушення цілісності виробничо-трудових відносин	Структурні диспропорції попиту й пропозиції праці	Порушення балансу «праця-кваліфікація-ресурси-цілі»	Висока частка нестандартної зайнятості, порушення контрактів	Швидке старіння компетенцій та кваліфікації робочої сили	Розвиток регіональних програм та їх узгодження засобами індикативного планування
Обмін трудових ресурсів	Між наявним та бажаним потенціалом трудових ресурсів	Нерівність в доходах. Низька ціна праці. Депопуляція	Падіння соціальної значущості роботи в сприйнятті робітників	Спад виробництва та брак кваліфікованих кадрів в регіоні вибуття	Неврегульованість процесу узгодження інтересів на ринку	Висока питома вага працевлаштувань не за спеціальністю	Підвищення ефективності зайнятості. Стимулювання гнучкості ринку праці
	Між механізмами (ринковим та державним) регулювання ринку	Поширення строкових відносин з низькими гарантіями	Низький рівень задоволення освітою з боку суб'єктів ринку	Робота мігрантів не за кваліфікацію з обмеженими гарантіями	Затримки процесу реформування державних інститутів	Відтік капіталу та зростання обсягів тіньової економіки	Обмеження впливу держави на ринкові механізм та зведення їх до моніторингу
Використання трудових ресурсів	Між рівнями розвитку трудових ресурсів та факторів виробництва	Зворотні тенденції у коефіцієнтів старіння та інноваційності	Невідповідність між темпами росту зарплатні та ВВП й ВРП	Перевантаження інфраструктури та виробництва в регіоні прибуття	Вади трудового законодавства щодо стимулювання зайнятості	Еластичність зарплатні менша за еластичність зайнятості	Розвиток соціального партнерства. Посилення ролі профспілок. Індексація зарплатні
	Між інституційними нормами й правилами та станом ринків праці	Порівняно низька соціальна відповідальність бізнесу	Декларативність законів щодо стимулювання роботодавців	Неформальна зайнятість та зміна правил в регіоні прибуття	Високий рівень зарегульованості трудових відносин	Інерційність зайнятості як відставання від темпів виробництва	Моніторинг інституціональних пасток. Проектування нових формальних інститутів
	Між вимогами програм розвитку та трудовим потенціалом країни	Падіння продуктивності через зниження мотивації праці	Порушення балансу інтересів людини, держави та суспільства	Складність передбачення забезпеченості програм розвитку	Вади в роботі профспілок Неефективні галузеві угоди	Низьку інвестиційна активність та брак кар'єрних можливостей	Розвиток інституційно-інфраструктурного забезпечення функціонування ринку праці

ції основних варіантів незбалансованості ринку праці та розробки Я.А. Жаліла [20] щодо опису системних вад на ринку праці, в табл. 2 представлено опис наявних протиріч на ринку праці в розрізі поданих у табл. 1 аспектів безпеки ринку праці. Слід чітко усвідомлювати, що такі протиріччя, окрім підсилення рівня загроз на ринку праці одночасно створюють передумови для його розвитку. З оглядом на це в табл. 2 також представлено можливі напрямки дій органів державної влади в умовах прояву перелічених протиріч. Такі дії, за переконанням автора, є основою формування механізму забезпечення економічної безпеки національного та регіонального розвитку. Акцент на виокремлення національного та регіонального розвитку зроблено, по-перше, з оглядом на ієрархічність економічної системи країни. По-друге, з урахуванням наявності специфічних особливостей регіонального розвитку та потреби узгодження прояву таких особливостей із стратегічними орієнтирами розвитку країни.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином в статті на основі врахування структурної різноманітності поняття «безпека ринку праці» визначено його зміст та обґрунтовано взаємозв'язок складових такої безпеки з економічною безпекою розвитку країни та її регіонів. Відмінність авторських пропозицій полягає у співвіднесенні наявних підходів до розуміння ринку праці з напрямками забезпечення економічної безпеки його розвитку. При цьому диспропорції ринку праці представлено як фактори-загрози розширеному відтворенню трудового потенціалу регіонів. Також в статті розроблено ієрархічну схему предметної області дослідження та введено типологію безпеки ринку праці, яка співвідносить фактори-загрози із стадіями відтворення робочої сили. Разом з тим подальшого доопрацювання в частині деталізації керівних впливів потребує запропонований механізм забезпечення економічної безпеки національного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Ринок праці в економічній системі / Е.М. Лібанова, Д.П. Мельничук. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 261 с.
2. Алонкина Л.И. Демография, рынок труда и экономическая безопасность России: монография / Л. И. Алонкина. – Орел: ООО РИФ. – 2006. – 457 с.
3. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот.– К.: КНЕУ, 2010.– 251 с.
4. Кашепов А.В. Рынок труда: проблемы и решения: монография / А.В. Кашепов, С.С. Сулакшин, А.С. Малчинов. – М.: Научный эксперт, 2008. – 232 с.
5. Старостенко Г.Г. Методологія і практика досліджень відтворення населення України (регіональний аспект): Монографія. – К.: УФЕІ, 1997.–270 с.
6. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: монографія / Ю.М. Маршавін. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.
7. Марченко І.С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України: [монографія] / І.С. Марченко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2013. – 150 с.
8. Кравченко І.С. Трудозберігаюча функція зайнятості: монографія / І.С. Кравченко. –К.: ІнЮре, 1998. – 360 с.
9. Калініна С.П. Ринок праці та зайнятість: теоретико-методологічний аспект: монографія / Калініна С.П. – Донецьк, 2005. – 227 с.
10. Аганбекян Р.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость / Р.Л. Аганбекян, Г.Л. Баяндурян. – М.: Магистр, 2010. – 462 с.
11. Основи стійкого розвитку / За заг. ред. М.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
12. Алексеевский В.С. Синергетика менеджмента устойчивого развития: Монография. – Калуга: Манускрипт, 2006. – 328 с.
13. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
14. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – Київ: КВІУ, 1999. – 464 с.
15. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: монография / Н.В. Куркин. – Д.: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
16. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Геєць та ін. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 240 с.
17. Пономаренко В.С. Економічна безпека регіону: аналіз, оцінка, прогнозування / Пономаренко В.С., Клебанова Т.С., Чернова Н.Л. – Харків: ВД ІНЖЕК, 2004. – 144 с.
18. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізми забезпечення: монографія / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Настир'я 2006. – 244 с.
19. Козаченко Г.В. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / ред. Г В. Козаченко. – Луганськ: Промдрук, 2014. – 337 с.
20. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування: аналіт. доп. / за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 72 с.
21. Соціальна безпека: теорія та українська практика: монографія / за ред. І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота та В.В. Рогового. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
22. Зеркалов Д.В. Социальная безопасность. Хрестоматия / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2009. – 610 с.
23. Цвігун І.А. Демографічна безпека України та напрями її регулювання: монографія / І.А.Цвігун. – Кам`янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2013. – 400 с.
24. Гетьман О.О. Інноваційний механізм забезпечення безпеки вітчизняного ринку праці / О.О. Гетьман// Економіка і організація управління. – 2016. – № 1 (21). – С. 83-92
25. Савина С.Є. Эффективный рынок труда как элемент экономической безопасности / С.Є. Савина // Вестник КРСУ. – 2015. – Том 15. – № 8. – С. 145-148.
26. Єфімова Г.В. Визначення категорій «економічна безпека підприємства» і «безпечний розвиток підприємства» / Г.В. Єфімова, С.М. Марущак // Бізнес Информ. – 2013. – № 11. – С. 8-13.
27. Ворвинець Б.М. Особливості функціонування регіонального ринку праці в модернізаційних умовах / Б.М. Ворвинець / Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка (Серія «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика»). – 2014. – № 4/47. – С. 90-96.

УДК 338.242

Собкевич О.В.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділу безпеки реального сектору економіки
Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України

ПРОБЛЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

PROBLEMS OF THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз сучасного стану реального сектору економіки України – промисловості, аграрного сектору і транспортної галузі. Виявлено найсуттєвіші проблеми розвитку реального сектору економіки у контексті економічної безпеки держави. Серед таких проблем – критичний стан основних засобів; катастрофічне погіршення інвестиційного клімату; відсутність дієвих стимулів для інноваційної діяльності; висока енергоємність, нераціональне енергоспоживання та низькі екологічні характеристики низки виробництв; посилення залежності економіки України від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури та економічної політики країн світу. Встановлено, що державна політика щодо розвитку реального сектору має стати вагомою складовою реформ у країні. Це дозволить підвищити ефективність роботи підприємств, зменшити державне втручання в їх господарську діяльність при одночасному підвищенні ефективності державного регулювання, залучити інвестиційно-інноваційний ресурс для здійснення техніко-технологічного оновлення виробництв та інфраструктури.

Ключові слова: реальний сектор економіки, промисловість, аграрний сектор, транспортна галузь, економічна безпека держави.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ современного состояния реального сектора экономики Украины – промышленности, аграрного сектора и транспортной отрасли. Выявлены существенные проблемы развития реального сектора экономики в контексте экономической безопасности государства. Среди таких проблем – критическое состояние основных средств; катастрофическое ухудшение инвестиционного климата; отсутствие действенных стимулов для инновационной деятельности; высокая энергоемкость, нерациональное энергопотребление и низкие экологические характеристики ряда производств; усиление зависимости экономики Украины от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры и экономической политики стран мира. Обосновано, что государственная политика по развитию реального сектора должна стать важной составляющей реформ в стране. Это позволит повысить эффективность работы предприятий, уменьшить государственное вмешательство в их хозяйственную деятельность при одновременном повышении эффективности государственного регулирования, привлечь инвестиционно-инновационный ресурс для осуществления технико-технологического обновления производств и инфраструктуры.

Ключевые слова: реальный сектор экономики, промышленность, аграрный сектор, транспортная отрасль, экономическая безопасность государства.

ANNOTATION

The article analyzes the current condition of the real sector of the economy of Ukraine – industry, agricultural sector and transport industry. The problems of the real sector of the economy in the context of the economic security of the state are revealed. These problems are – critical condition of fixed assets; the catastrophic decline of the investment climate; the absence of effective incentives for innovation; high energy consumption, inefficient energy consumption and low environmental characteristics of industries; increased dependence of Ukraine's economy from fluctuations of foreign economic situation and economic policy countries of the world. It is proved that the government policy of development in the real sector of the economy should be an important component of the reforms in the country. This will improve the efficiency of enterprises; reduce state interference in their business activities while improving the efficiency of state regulation, to attract investment and innovation resource for technical and technological renovation of production facilities and infrastructure.

Keywords: the real sector of the economy, industry, agricultural sector, transport industry, the economic security of the state.

Постановка проблеми. Реальний сектор, як і вся економіка країни, продовжує перебувати у вкрай складних умовах – військових дій, руйнації значної частини об'єктів промисловості, агросектору і транспортно-логістичної інфраструктури, агресивного закриття Російською Федерацією ринку для українських виробників, блокування нею транзиту до третіх країн, а також падіння світових цін на провідні позиції вітчизняного експорту.

Він зовсім не випадково став однією з найпривабливіших мішеней агресора. Так, на тлі загальносвітових трендів економічного розвитку – суттєвого зростання наукоємних виробництв, всебічного поширення нових технологій та інноваційних процесів, а також домінування у структурі економічно розвинутих країн світу п'ятого технологічного укладу – ситуація в економіці Україні виглядає критичною. Основу вітчизняного реального сектору досі становлять галузі, орієнтовані на низькотехнологічні виробництва та експорт сировини, а факторами забезпечення його конкурентоспроможності слугують традиційні чинники, такі як наявність робочої сили, природних ресурсів, капіталу. Збереження такої моделі розвитку стало «пасткою» для України і, водночас, гарантією успішності ворожих втручань агресора. Адже йому не довелося розхитувати стійкість, а вистачило лише, скориставшись наявною ситуацією, завдати точкових ударів по найбільш слабким місцям, щоб влучити у ціль і виявити всю «крихкість» самої моделі і зв'язків всередині неї.

Тому реальний сектор потребує активізації модернізаційних реформ у напрямку не тільки подолання спадного тренду, а й стимулювання випереджального розвитку і зміцнення еконо-

мічної безпеки, що має стати одним із визначальних чинників виведення країни зі стану кризи, прискорення структурно-технологічної модернізації економіки, зміцнення її міжнародної конкурентоспроможності і забезпечення на цьому підґрунті соціально-економічних умов життя населення, відповідних європейським стандартам, а також необхідною передумовою реінтеграції тимчасово окупованих територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку реального сектору і економічної безпеки держави розглядаються у роботах В. Андрійчука [1], Т. Васильціва [2], О. Власюка [3], В. Горбуліна [4], А. Мокія [1], І. Петрової [5], А. Сухорукова [6], М. Флейчук [1], Ю. Харазішвілі [6], Н. Юрків [7] та ін. Результатами напрацювань цих представників наукового середовища є ґрунтовні розробки щодо формування нової архітектури реального сектору економіки і стратегій його розвитку. Але складні умови внутрішнього і зовнішнього середовища, в якому функціонує реальний сектор, видозмінюють його проблеми, що вимагає ідентифікації таких проблем з точку зору економічної безпеки, а також осучаснення поглядів на шляхи їх вирішення.

Метою статті є узагальнення сучасних тенденцій і проблем розвитку реального сектору економіки України, окреслення шляхів їх вирішення у контексті економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2015 р. кризові тенденції у реальному секторі економіки поглиблювалися, що вплинуло на динамку ВВП України, який скоротився на 9,9% відносно 2014 р. (у 2014 р. падіння становило 6,6% відносно рівня 2013 р.) – рисунок. У реальному секторі, де створюється понад третини валової доданої вартості економіки, зниження реального ВВП у 2015 р. відбулося в усіх агрегованих видах діяльності (у переробній промисловості – на 13,7%, добувній – на 14,3%, сільському господарстві – на 4,7%, транспортній галузі – на 1,4%) на відміну від 2014 р., в якому сільське господарство зберігало зростання ВВП на рівні 2,3% порівняно з 2013 р., залишаючись єдиним видом діяльності з позитивною динамікою в економіці.

Показники 2016 р. свідчать про те, що економіка України почала поступово виходити із кризового стану. У І кв. 2016 р. зафіксовано зростання ВВП на 0,1%, у ІІ кв. – на 1,4%, у ІІІ кв. – на 2%. Попри позитивну тенденцію, квартальні темпи приросту ВВП країни у 2016 р. є в середньому більше ніж вчетверо разів меншими від таких темпів у 2011 р. (у І кв. – 5,5%, ІІ кв. – 4,4%, ІІІ кв. – 6,7%), що є свідченням відкочування на роки назад економічного розвитку країни.

Промисловість України ще до початку збройного протистояння почала демонструвати ознаки кризи. Протягом 2012-2015 рр. пришвидшувалися темпи падіння промислового

Рис. Динаміка зміни обсягу валового внутрішнього продукту за окремими складниками, % до попереднього року, у постійних цінах 2010 року

виробництва, яке за підсумками 2015 р. склало 13%. У січні-листопаді 2016 р. індекс промислової продукції становив 102,1% порівняно з січнем-листопадом 2015 р. Позитивну динаміку продемонстровано у переробній промисловості (на рівні 3,4%), а також постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (на 1,8%). У добувній промисловості зафіксовано падіння обсягів виробництва на 0,4% за рахунок зменшення добування сирої нафти та природного газу (на 3%), металевих руд (на 2,3%), а також корисних копалин та розроблення кар'єрів, не віднесених до інших угруповань (на 9,1%). Натомість відмічалося зростання у добуванні кам'яного та бурого вугілля (на 5,3%), каменю, піску та глини (на 8,6%) та інших корисних копалин та розроблення кар'єрів (на 6,2%) на фоні реконструкції транспортних вузлів на сході країни і видобування природного газу.

Позитивний внесок у зростання переробної промисловості мали як експортоорієнтовані галузі, так і ті, що виробляють продукцію переважно для задоволення потреб внутрішнього ринку.

У *харчовій* промисловості відмічено зростання на 2,7% порівняно з відповідним періодом 2015 р. – за рахунок перероблення сільськогосподарської сировини (соняшнику та цукрових буряків, за якими досягнуто високих врожаїв). *Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення* збільшилося на 8,6% завдяки нарощуванню виробництва коксу та коксопродуктів на 11,7% в умовах підвищення внутрішнього попиту з боку металургійних підприємств. Зростання *машинобудування* становило 1,2%, що зумовлено значним прискоренням розвитку підгалузей, що виробляють продукцію військового призначення (зростання виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції зафіксовано на рівні 25,3%). Виробництво основних *фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів* збільшилося на 4,4% в умовах стійкого внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію галузі з огляду на її

вищу цінову конкурентоспроможність порівняно з імпортованою. Внутрішній попит став чинником нарощування виробництва *гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції* (на 6,9%), зокрема, з боку найважливіших галузей-споживачів цієї продукції: будівництва, транспорту, АПК, медицини та ін. У *металургійному* виробництві досягнуто зростання на рівні 6,4% завдяки завершенню реконструкції важливого залізничного перегону на сході країни (залізничної дільниці Комиш-Зоря – Волноваха), високому внутрішньому попиту, зокрема, з боку будівництва, та підвищенню світових цін на метали.

Аграрному сектору вдалося відновити позитивну динаміку у 2016 р. – індекс сільськогосподарської продукції порівняно з 2015 р. становив 106,1%, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – 109,8%, у господарствах населення – 101,5%. При цьому, якщо в рослинництві обсяг виробництва за вказаний період зріс на 9,7%, то у тваринництві знизився – на 2,6% за рахунок скорочення виробництва молока на 2,1% (що пояснюється здорожчанням його вартості на тлі послаблення споживчого попиту населення), яєць – на 9,9%.

Девальвація національної валюти протягом 2016 р. значно підвищила витрати сільгоспвиробників на корми для годівлі тварин, що разом з відсутністю державної підтримки галузі призвело до зниження чисельності поголів'я худоби та птиці. Так, на 01.01.2017 р. (порівняно з даними станом на 01.01.2016 р.) поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 2%, свиней – на 5,5%, овець та кіз – на 1%, птиці – на 0,8%.

Станом на 01.11.2016 р. в Україні намолочено 561067,2 тис. ц зернових і зернобобових культур, що становить 100,1% від обсягів збирання врожаю станом на 01.11.2015 р. (560592,5 тис. ц). Зокрема, валовий збір гречки зріс на 36,8% – до 1910,3 тис. ц, вівсу – на 2,1% (до 5221,7 тис. ц), жита – на 1,4% (до 4047,5 тис. ц), ячменю – на 10,6% (до 37387,1 тис. ц), зернобобових культур – на 73% (до 9130,4 тис. ц), але знизилися валові збори проса – на 8,7% (до 1938,9 тис. ц), рису – на 12,1% (до 517,6 тис. ц), кукурудзи на зерно – на 5,1% (до 172310,7 тис. ц). Валові збори цукрових буряків збільшилися на 27,7% (до 89683,1 тис. ц), соняшнику – на 19% (до 131905,5 тис. ц), картоплі – на 4,3% (до 217168,6 тис. ц), овочів відкритого ґрунту – на 3% (до 86417,7 тис. ц). Водночас, скоротилися валові збори ріпаку – на 33,2% (до 11818,7 тис. ц), плодоягідних культур – на 6,4% (до 18606,8 тис. ц), винограду – 4,5 на % (до 3358,7 тис. ц).

Високою була й урожайність сільськогосподарських культур у 2016 р. – зернових і зернобобових культур – 43,8 ц/га (порівняно з 40,6 ц/га у 2015 р.), пшениці – 43,2 ц/га (39,9 ц/га), ячменю – 34,1ц/га (30,7 ц/га), вівсу – 25,2 ц/га (24,5 ц/га), кукурудзи на зерно – 61,7 ц/га (55,6 ц/га), гречки – 13,0 ц/га (11,4 ц/га), цукрових буряків – 459 ц/га, (408 ц/га), картоплі – 166 ц/га (161 ц/га), овочів – 201 ц/га (195 ц/га), винограду – 94,3 ц/га (92,6 ц/га).

Загальна посівна площа у 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшилася на 126,2 тис. га (до 26775,6 тис. га) за рахунок скорочення площі під посіви зернових і зернобобових культур на 388,9 тис. га (до 14349,5 тис. га) і кормових культур на 54,2 тис. га (до 1936,0 тис. га), що негативно вплинуло, поряд із зменшенням урожайності окремих культур (ріпаку, проса, плодоягідних культур), на їх валові збори.

Україна продовжує нарощувати експорт зернових. У 2016 / 2017 маркетинговому році аграрії поставили на зовнішні ринки 20,061 млн тонн зерна. Це перевищує показник за аналогічний період минулого року на 880 тис. тонн [8]. Понад половини (10,6 млн тонн) експорту становить експорт пшениці (на 1,1 млн тонн більше, ніж у попередньому періоді), кукурудзи поставлено 5,3 млн тонн (на 0,45 млн тонн менше), ячменю – 4 млн тонн (на 0,2 млн тонн більше). Традиційно найбільшими імпортерами українських зернових є країни Азії та Африки: Єгипет, Китай, Таїланд, Саудівська Аравія, Індонезія, Бангладеш та інші.

Транспортна галузь за перевезеннями вантажів демонструє зростання, що відповідає загальноекономічному тренду розвитку економіки України. У 2016 р. підприємствами транспорту перевезено 624,5 млн т. вантажів, що становить 103,8% від обсягів 2015 р. Збільшення обсягів перевезень вантажів відмічалося усіма видами транспорту, за виключенням залізничного, на якому вони зменшилися на 1,7%. Перевезення лісових вантажів знизилося на 16,6%, будівельних матеріалів – на 14,3%, брухту чорних металів – на 11,1%, залізної та марганцевої руди – на 8,1%, хімічних і мінеральних добрив – на 3,8%, кам'яного вугілля – на 3,1% [9]. Скорочення перевезень, насамперед, стосується основної номенклатури вантажів, з якими працюють залізниці і які раніше вироблялися на промислових підприємствах південно-східного регіону, значна кількість з яких змушена була суттєво скоротити або взагалі припинити виробництво продукції. Разом із цим перевезення цементу збільшилось на 5,6%, коксу – на 6,4%, чорних металів – на 9,3%, зерна та продуктів перемелу – на 10,8%, нафти і нафтопродуктів – на 21,9%.

Пасажирські перевезення в останні роки мають стабільну негативну динаміку за всіма видами транспорту. У 2016 р. ситуація ще більше погіршилась у зв'язку із суттєвим зменшенням доходів населення та підвищенням тарифів на проїзд більшістю транспортних підприємств. У 2016 р. послугами пасажирського транспорту скористалися 4854,4 млн пасажирів, або 94,0% від обсягу 2015 р. Усі види пасажирського транспорту продемонстрували негативну динаміку перевезень, за виключенням авіаційного, на якому обсяги перевезень виросли на 31,3%.

Попри у цілому позитивну динаміку показників розвитку реального сектору економіки у 2016 р., вони ще є нестійкими і не засвідчують відсутніх зрушень у розбудові інвестиційно-активної, інноваційно-спрямованої, ресурсоефективної та соціально-орієнтованої моделі економічного зростання. У ньому наявною є низка системних проблем, накопичених протягом попередніх років, які даються взнаки погіршенням стану економічної безпеки.

Очевидними є «прогалини» у державній політиці у частині невизначеності її пріоритетів, недостатності важливих для відновлення економіки проектів розвитку і складності їх імплементації. Сьогодні в Україні відсутні умови до «вирощування» національних лідерів – «локомотивів» економічного зростання та модернізації економіки, недостатня увага приділяється розвитку галузей, які виробляють продукцію з високою доданою вартістю, що здатна приносити вищі прибутки і гарантувати їх отримання в майбутньому, створити заділ для забезпечення довгострокового економічного зростання.

Найсуттєвішими проблемами розвитку реального сектору економіки у контексті економічної безпеки держави є наступні.

1. Критичний стан основних засобів, ступінь зношеності яких у більшості видів економічної діяльності в Україні невпинно зростає, що зумовлює перешкоди для технологічної модернізації реального сектору економіки, втрати від їх низької ефективності, збереження високого рівня ресурсоємності виробництва.

Якщо у 2000 р. ступінь зношеності основних засобів становив 43,7%, то у 2015 р. – 60,1%. Критичною є ситуація із станом основних засобів у транспорті, складському господарстві, ступінь зношеності яких становить понад 90%. Масштабної модернізації потребує залізнична інфраструктура, фізичний знос якої перевищує 60%, у т. ч. колійного господарства – 86%. Рівень зношення основних фондів портової галузі перевищує 70%.

У низці галузей промисловості ступінь зношеності основних засобів перевищує 50%. Значний ступінь зношеності основних засобів свідчить про переважне використання у промисловості застарілих, неефективних і ресурсоємних засобів виробництва, що негативним чином впливає на конкурентоспроможність продукції українського виробництва на внутрішньому та зовнішніх ринках та обмежує реалізацію потенціалу промисловості.

Старіючі основні фонди у базових галузях паливно-енергетичного комплексу зумовлюють незадовільний технічний стан енергетичного сектору України у цілому. На сьогодні більша частина генеруючих активів та електромереж зношена та неефективна. Близько 90% блоків теплових електростанцій перевищили межу фізичного зношення у 200 тис. годин наробітку й потребують модернізації або заміни. Значна частка об'єктів магістральних та розподільчих мереж також відпрацювала свій ресурс. Баланс потужності енергосистеми України характеризується дефіцитом регулюючих потужностей. Зношеність генеруючих потужностей та використання вугільних блоків для вирівнювання графіку призводить до підвищення питомих витрат палива та надмірного забруднення довкілля. Викиди пилу, оксидів сірки й азоту тепловими станціями України в кілька разів перевищували відповідні норми розвинутих країн світу.

2. Катастрофічне погіршення інвестиційного клімату зумовлює низьку інвестиційну привабливість економіки країни, неспроможність залучати в економіку динамічні інноваційні і технологічно складні виробництва, спричиняє значний відтік іноземних інвестицій в кризові періоди.

Значення *індикатора інвестиційної безпеки держави*, який визначається дотриманням норми інвестування по відношенню до ВВП, задовільне значення якого має становити 25% [10], в Україні протягом останніх років скорочується і не досягає мінімально встановленої порогової межі. У 2012 р. воно становило 20,8%, у 2013 р. – 18,4%, у 2014 р. – 14,0%, у 2015 р. – 13,8%, що свідчить про недостатній рівень інвестицій для забезпечення економічного розвитку.

Традиційні ризики інвестиційної діяльності в Україні, пов'язані з інституційними чинниками та низькою ефективністю державної політики, у 2014-2016 рр. посилилися внаслідок різкого зростання політичної та економічної нестабільності та тривалими бойовими діями на території Донецької й Луганської областей. Сукупна дія зазначених чинників змушувала компанії відмовлятися або відкладати на майбутні періоди реалізацію інвестиційних проектів. Як наслідок, за 2015 р. відбувалось виведення іноземного капіталу з України – обсяг нагромаджених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в українську економіку скоротився на 2,4 млрд дол. США порівняно з початком року. Щоправда, у 2016 р. тенденція змінилася, і цей обсяг зріс з 50364,8 млн дол. США станом на 01.01.2016 р. до 52835,5 млн дол. США станом на 01.10.2016 р. Але відплив капіталу може повторюватися, оскільки наразі його загальмовано неможливістю продажу активів (насамперед у зоні конфлікту), або невигідністю такого продажу через девальвацію гривні.

3. Відсутність дієвих стимулів для інноваційної діяльності спричиняє низьку сприйнятливість підприємств до інновацій, що загрожує нарощуванням технологічного та інноваційного відставання України від розвинутих країн, гальмуванням структурних перетворень в економіці, подальшою втратою її конкурентоспроможності.

У сучасній конкурентоспроможній економіці інноваційний чинник стає вирішальною умовою її стійкого економічного розвитку на серед-

ньострокову і тривалу перспективу – інновації є одним з основних чинників, що впливають на структурні перетворення в економіці, дозволяють сформувати нову якість економічної системи і забезпечити конкурентоспроможність реального сектору економіки.

Проте в Україні за відсутності чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності інноваційні процеси мають нестійкий характер. Інноваційна діяльність характеризується збереженням низького рівня інноваційної активності промислових підприємств. У 2012-2014 рр. скорочувалася кількість інноваційно активних підприємств, підприємств, що впроваджують інновації, і підприємств, що реалізовують інноваційну продукцію; зменшувався обсяг виконаних науково-технічних робіт, знижувався рівень наукоємності експорту, незадовільними були показники фінансування такої діяльності. У 2015 р. частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств промисловості становила 17,3%, підприємств, що впроваджували інновації, – 15,2%, підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, – 12,0% [11]. Однак, у зв'язку зі змінами у 2015 р. в організації та здійсненні державного статистичного спостереження Державною службою статистики України щодо інноваційної діяльності промислових підприємств[1] безпосереднє порівняння даних за 2015 р. з аналогічними показниками попередніх років є некоректним [12].

Слід зазначити, що у найбільш інноваційно активних країнах Європи (Німеччині, Бельгії, Португалії, Ірландії) ці показники є в 3,5-5 разів вищими, а у найменш інноваційно активних (Польщі, Литві, Болгарії, Латвії) – удвічі вищими, ніж в Україні.

В Україні триває руйнація фундаментальної бази для забезпечення структурних реформ в економіці на інноваційних засадах, що відображається погіршенням динаміки рівня витрат на науково-технічну діяльність, задовільним значенням яких вважається 2% від ВВП [13]. Витрати на фінансування науково-технічних робіт скоротилися з 0,85% ВВП у 2008 р. до 0,70% ВВП у 2013 р., 0,66% у 2014 р. і 0,64% у 2015 р., що свідчить про посилення загроз інноваційній безпеці держави.

4. Висока енергоємність, нераціональне енергоспоживання та низькі екологічні характеристики низки виробництв реального сектору економіки, недостатнє використання потенціалу екологічно чистих відновлюваних джерел енергії, що гальмує модернізаційні зрушення в економіці, створює додаткове навантаження на зовнішньоторговельний баланс, посилює енергетичну, економічну і політичну залежність промислових виробництв України від країни-постачальника, у цілому обмежуючи конкурентоспроможність продукції. За показником енергоємності ВВП Україна більше ніж удвічі відстає від провідних країн світу; промисловість залишається найбільш енергоємним сектором економіки – її частка у структурі енергоспоживання у 2015 р. становила 32,3%. Найбільш енергоємною галуззю промисловості є чорна металургія, яка споживає 53,8% енергоресурсів промисловості, насамперед через значну частку застарілих технологій на підприємствах галузі. Так, енергоємність виробництва чавуну на українських металургійних підприємствах становить близько 608 та 714 кг у. п./т відповідно, що приблизно на 30% вище, ніж на провідних підприємствах світу. В країнах ЄС цей показник складає 480-500 кг у. п./т, а в Китаї – 470-490 кг у. п./т.

Забезпеченню ефективності енергозберігаючої політики значним чином перешкоджає низька платоспроможність підприємств для придбання новітніх технологій у цій галузі. Натомість світовий досвід свідчить про доцільність, окупність та високу економічну ефективність впровадження передових енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій, створення маловідходних та безвідходних технологічних процесів, удосконалення методів утилізації шкідливих речовин, а також комплексного використання природних ресурсів.

5. Посилення залежності економіки України від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури та економічної політики країн світу внаслідок збереження малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації України у якості виробника та експортера сировинної та низькотехнологічної продукції.

Відмінності у структурі вітчизняного та світового експорту свідчать про неефективність використання науково-технологічного потенціалу національної економіки. Так, переважна частина українського експорту, зокрема, сільськогосподарська продукція, метали, значна частина хімічної продукції, харчові продукти, які є товарами з досить низьким рівнем доданої вартості, залежить від нестійкості й циклічності коливань цін на світових ринках. Рівень присутності українських виробників на високодинамічних ринках, що визначають перспективи світової економіки, є незначним. За даними Світового банку, середня частка високих технологій у структурі українського експорту промислових товарів не перевищує 5%. В умовах традиційно високої відкритості економіки країни таке підґрунтя конкурентоспроможності експорту зумовлюватиме значну чутливість загального стану економіки до зовнішніх чинників, швидку й інтенсивну сприйнятливість різного роду кризових тенденцій.

При цьому посилення ролі зовнішньоторговельного чинника зростання потенціалу реаль-

[1] Починаючи зі звіту за 2015 р., Державною службою статистики України у Статистичному збірнику «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» до підприємств віднесено юридичних осіб видів економічної діяльності промисловості з кількістю працівників 50 осіб і більше

ного сектору в Україні супроводжується низкою дисбалансів, пов'язаних із зволіканням з інституційними і структурними реформами, відсутністю послідовної політики щодо паритетного залучення національної економіки до міжнародного поділу праці на засадах опанування сучасними чинниками конкурентоспроможності [14].

Висновки. Усунення наявних дисбалансів і проблем є важливим завданням державної політики, успішність виконання якого має стати одним із визначальних чинників закріплення позитивної динаміки. Державна політика щодо реформування і розвитку реального сектору має стати вагомою складовою масштабних структурних реформ, що здійснюються в країні, але здійснюються занадто повільно, щоб забезпечити економічний прорив, якого потребує Україна, знекровлена війною й довготривалою і всеохоплюючою економічною кризою.

Перенесення фокусу уваги Уряду із стабілізаційних реформ на структурні, зокрема, в реальному секторі економіки, дозволить підвищити ефективність роботи підприємств, зменшити державне втручання в господарську діяльність підприємств при одночасному підвищенні ефективності державного регулювання, залучити інвестиційно-інноваційний ресурс для здійснення технічного і технологічного оновлення виробництв та інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестиційна безпека перехідних економік в умовах глобальної інтеграції: теоретико-методологічні підстави та прикладні аспекти: моногр. / за ред. В. Андрійчука, М. Флейчук, А. Мокія; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 324 с.
2. Васильців Т.Г. Окреслення стратегії зміцнення економічної безпеки підприємництва з погляду системного підходу на її місце у системі безпеки держави // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журнал. – К.: НАУ, 2011. – № 4. Т. 1. – С. 37-43
3. Власюк О.С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О.С. Власюк. – Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2011. – 473 с.
4. Горбулін В.П. Україні потрібна нова промислова політика, яка відповідала б національним інтересам // Дзеркало тижня. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/ukrayini_potribna_nova_promislova_politika,_yaka_vidpovidala_b_natsionalnim_interesam.html
5. Петрова І.Л. Становлення ринку інновацій в контексті економічної безпеки України. – Ефективна економіка. – 2013. – № 8.
6. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.
7. Юрків Н.Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення: монографія. – Львів: ПАІС, 2012. – 400 с.
8. Україна уже експортувала понад 20 млн тонн зерна [Електронний ренсурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/news/2016/12/16/ukraina_uzhe_eksportuvala_ponad_20_tonn_zerna_1010039
9. Підсумки роботи транспорту в 2016 році: експрес-випуск Держстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
10. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Держстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
12. Собкевич О.В. Загрози інноваційній безпеці у промисловості та механізми їх подолання // Стратегічні пріоритети. – 2016. – № 3. – С. 220-236
13. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р № 1277
14. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К.: НІСД, 2014. – 148 с. – С. 76.

УДК 336.772:330.54

Черкашина Т.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF THE OPTIMIZATION OF THE GOVERNMENT EXPENDITURE STRUCTURE IN THE UKRAINIAN CONDITIONS OF FORMATION THE NEO-LIBERAL MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Дослідженням встановлено, що на початку XXI ст. в Україні формується неоліберальна модель економічного розвитку, фундаментальними принципами якої є принцип приватної власності, принцип економічної свободи, принцип ефективного ринку і принцип «ринкового» управління державними витратами. Проаналізовано стан і визначено особливості «ринкового» управління державними витратами в Україні впродовж 2004-2015 рр. Доведено існування позитивного взаємозв'язку між зміною структури державних витрат і динамікою реального ВВП. Запропоновано шляхи оптимізації структури державних витрат на сучасному етапі економічного розвитку України.

Ключові слова: державні витрати, державний бюджет, економічний розвиток, неолібералізм, державний борг, трансферти.

АННОТАЦИЯ

Исследованием установлено, что в начале XXI ст. в Украине формируется неолиберальная модель экономического развития, фундаментальными принципами которой являются принцип частной собственности, принцип экономической свободы и принцип "рыночного" управления государственными расходами. Проанализировано современное состояние и определены особенности "рыночного" управления государственными расходами в Украине в 2004-2015 гг. Доказано существование положительной взаимосвязи между объемом государственных расходов и динамикой ВВП Украины. Предложены пути оптимизации структуры государственных расходов на современном этапе экономического развития Украины.

Ключевые слова: государственные расходы, государственный бюджет, экономическое развитие, неолиберализм, государственный долг, трансферты.

ANNOTATION

The research showed that the neoliberal model of economic development is formed in Ukraine at the beginning of XXI century. The fundamental principles of it are the principle of private property, the principle of economic freedom, the principle effective market, and the principle of "market" management of public expenditure. The conditions of "market" management of public expenditure and the features of it in Ukraine was analyzed. The relationship between government expenditure and GDP dynamics was proved. The ways of optimizing the structure of government expenditures at this stage of economic development in Ukraine was offered.

Keywords: government expenditure, government budget, economic development, neoliberalism, government debt, transfers.

Постановка проблеми. Радикальні трансформації, що відбуваються на початку XXI ст. в суспільно-політичному житті України, створили реальне підґрунтя для переходу до формування ефективної неоліберальної моделі економічного розвитку країни. Фундаментальними принципами цієї моделі виступають принцип приватної власності, принцип економічної свободи, принцип ефективного ринку і принцип «ринкового» управління державними витратами. Отже, в таких умовах невід'ємною складовою ефективного управління економічною системою і ефективним механізмом досягнення макроекономічної рівноваги в країні стають державні витрати. Саме тому дослідження наявних теоретичних підходів до управління державними витратами і вивчення особливостей управління ними в різних макроекономічних умовах є актуальним науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню теоретичних підходів до управління державними витратами присвячені роботи багатьох науковців світу, а саме Дж. Гусеха, Р. Масгрейва, Т. Сарджента, Р. Сіобану, С. Фолстера, М. Єрмоленко, Т. Єфименко та ін. Особливості управління державними витратами в умовах різних типів економічних систем досить докладно висвітлені в роботах як зарубіжних, так і українських вчених, зокрема Дж. Кейнса, Д. Лозерцані [1], А. Маршалла, П. Товмо, І. Боярко [2], Т. Бугай [3], З. Варналія [3], Л. Васютинської [4], Н. Дехтяр [2], О. Дейнеки [2], С. Онищенко [3] та ін. Незважаючи на значний науковий доробок цих вчених, питання, пов'язані з дослідженням стану, проблем і шляхів оптимізації структури державних витрат бюджету України, все ще залишаються недостатньо дослідженими і потребують подальшого наукового опрацювання.

Метою статті є дослідження стану, проблем і шляхів оптимізації структури державних витрат в умовах формування неоліберальної моделі економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку розглянемо загальну динаміку руху доходів і витрат у державному бюджеті України (рис. 1).

Як бачимо, спостерігається постійне перевищення витрат державного бюджету України над його доходами. Зокрема, дефіцит державного бюджету України за цей період збільшився у 5,8 рази: з 17,45 млрд грн до 101,3 млрд грн.

Втім, слід відзначити і той факт, що у 2005-2008 рр. і у 2011-2014 рр. спостерігалося зменшення дефіциту державного бюджету України: з 17,45 млрд грн у 2004 р. до 6,48 млрд грн у 2005 р., 3,27 млрд грн у 2006 р., 8,07 млрд грн у 2007 р., 9,11 млрд грн у 2008 р. і з 55,22 млрд грн у 2011 р. до 53,89 млрд грн у 2012 р. і до 34,81 млрд грн у 2014 р. Зазначимо і те, що величина дефіциту державного бюджету України стрімко зросла у 2015 р. до 101,3 млрд грн, що не лише негативно впливає на перспективи економічного зростання, але й загрожує економічній безпеці України.

Окрім того, динаміка державних витрат є сталою і позитивною: за період з 2004 р. по 2015 р. цей показник збільшився у 7,4 рази: з 78,15 млрд грн у 2004 р. до 577,2 млрд грн у 2015 р. Найбільшими темпами величина витрат державного бюджету України зростала упродовж 2005-2008 рр. (144,11%, 121,46%, 127,21% і 138,4% відповідно) і у 2010-2011 рр. (125,14% і 123,37% відповідно). Ймовірніше за все, це пов'язано з досягненням певної ефективності неоліберальної моделі розвитку, пожвавленням загальної економічної ситуації в країні та збільшенням податкових надходжень до державного бюджету України у цей період. Натомість у 2009 р. і у 2012-2015 рр. державні витрати збільшувалася незначними темпами і становили 241,51 млрд грн, 399,94 млрд грн, 402,44 млрд грн, 427,21 млрд грн, 577,2 млрд грн відповідно.

Як відомо, зміна обсягів державних витрат суттєво впливає на динаміку реального ВВП країни [4, с. 81-84]. Цю тезу підтверджує і рис. 2, з якого видно, що впродовж 2004-2015 рр. означені показники мали сталу позитивну тенденцію, причому найбільшими темпами (20-25%) вони зростали у 2005-2007 рр. і 2010-2012 рр. Це пов'язано з переходом до неоліберальної моделі економічного розвитку і, як результат, із трансформацією відносин власності та реформуванням суспільних інститутів України.

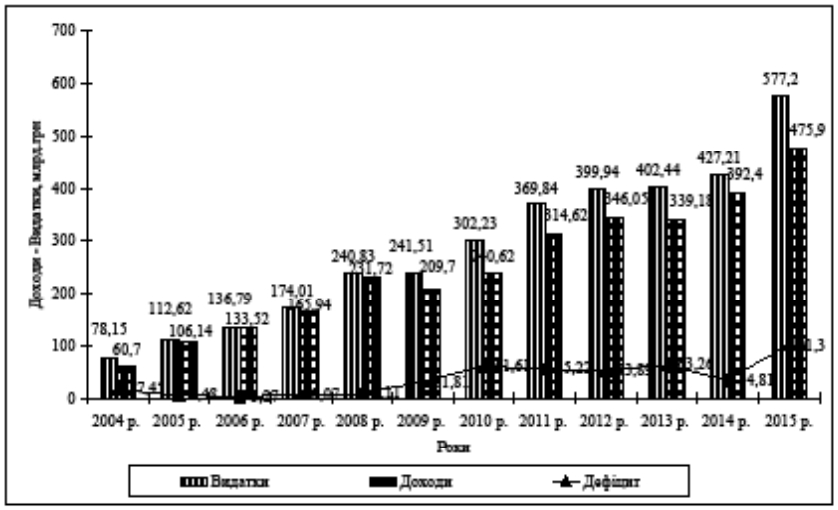


Рис. 1. Співвідношення доходів і витрат державного бюджету України [6]

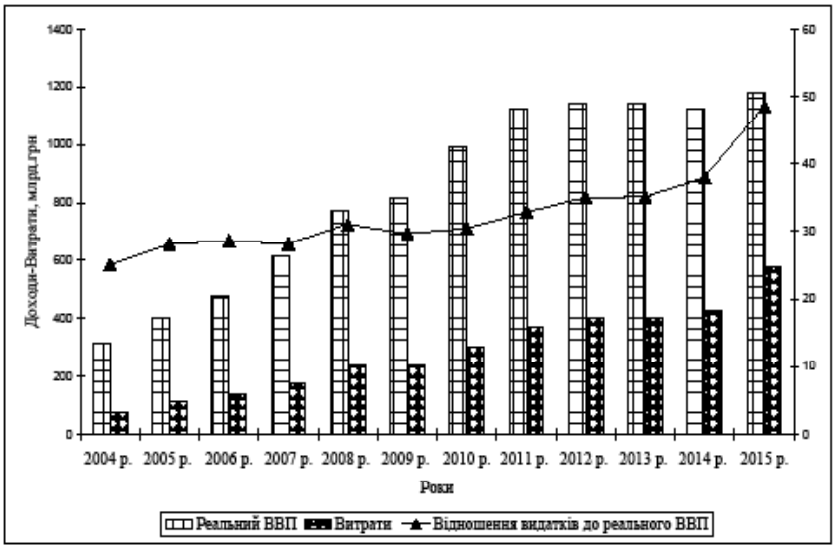


Рис. 2. Співвідношення реального ВВП і державних витрат в Україні [6]

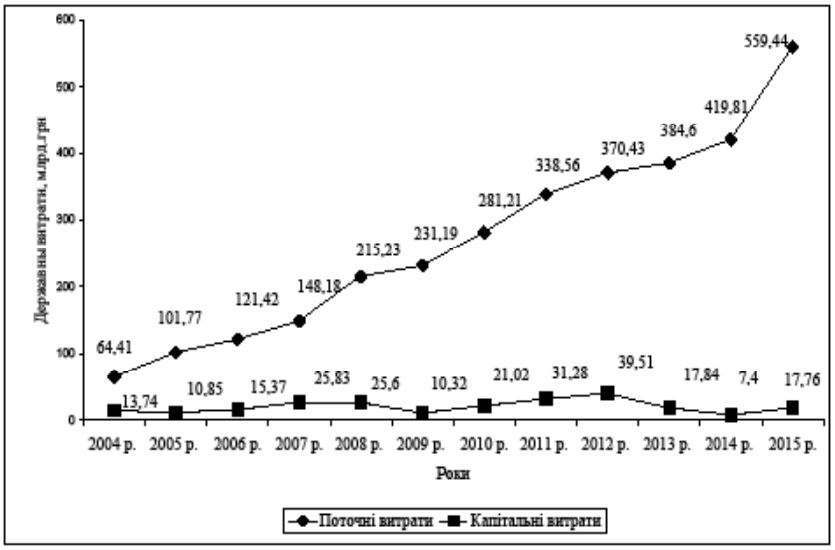


Рис. 3. Співвідношення поточних і капітальних витрат державного бюджету України [6-7]

Слід звернути увагу і на те, що незважаючи на зменшення реального ВВП України у 2015 р. (порівняно з 2014 р. на 55,8 млрд грн (або на 5%)), величина витрат державного бюджету України за цей період збільшилася на 149,59 млрд грн (або на 39,53%). Це пояснюється тим, що у період кризових явищ в економіці України доходи домогосподарств зменшуються, а відтак вони потребують додаткових соціальних витрат, що обумовлює зростання так званих «захищених» статей. Додамо, що така ситуація за інерцією створює підґрунтя для подальшого зростання цих видів державних витрат навіть на етапі економічної стабілізації.

Тепер проаналізуємо структуру витрат державного бюджету України (рис. 3). Впродовж 2004-2015 рр. основне місце у структурі витрат державного бюджету України займають поточні витрати [2, с. 34-36]. Поточні витрати в аналізований період мали стійку позитивну динаміку, причому найбільшими темпами вони у 2005 р. (на 37,66 млрд грн або 58,74%) і у 2008 р. (на 67,05 млрд грн або 45,25%).

Слід звернути увагу і на той факт, що, незважаючи на складну фінансово-економічну ситуацію в Україні у 2014-2015 рр., у 2015 р. поточні видатки державного бюджету України збільшилися на 139,63 млрд грн (або на 33,26%). Натомість капітальні витрати державного бюджету України посідають незначне місце і становлять близько 10% від загального розміру державних витрат. Найбільшими темпами ці види державних витрат зростали у 2007 р. (на 10,43 млрд грн або 68%) і у 2010-2011 рр. (на 10,7 млрд грн або 103,68% і 10,26 млрд грн або 148,8% відповідно). Особливу увагу привертає той факт, що у 2014 р. капітальні витрати державного бюджету України були найменшими за увесь аналізований період і становили усього 7,4 млрд грн. Втім, у 2015 р. відбулося стрімке зростання капітальних витрат державного бюджету України: з 7,4 млрд грн до 17,7 млрд грн.

Важливою складовою дослідження проблем управління витратами державного бюджету України є детальний аналіз їх структури: поточні (споживання у державному секторі, трансферти, витрати на обслуговування державного боргу) та капітальні витрати (рис. 4) [21, с. 56-60; 5].

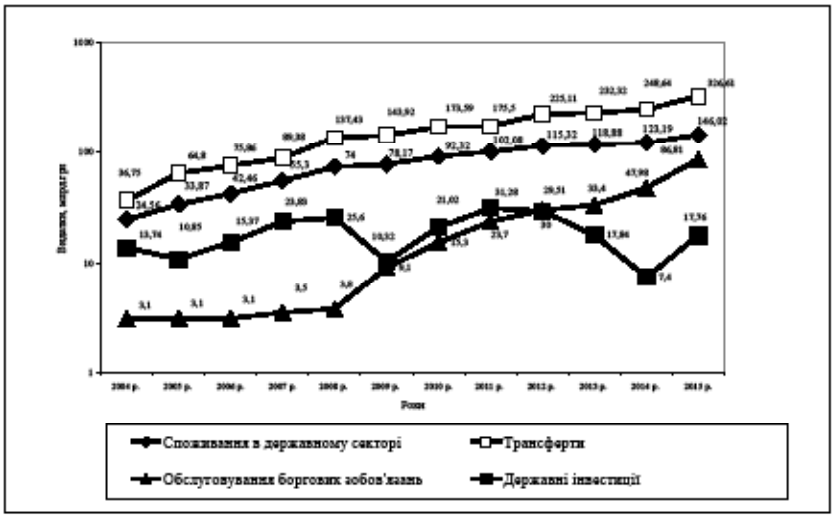


Рис. 4. Структура витрат державного бюджету України [7]

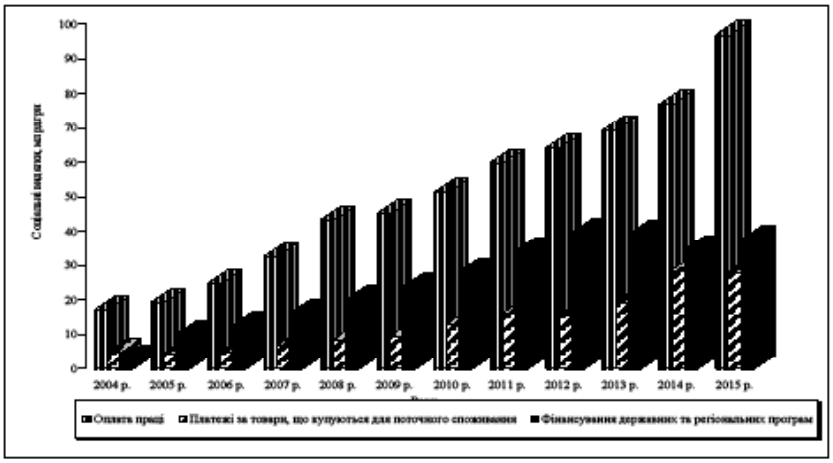


Рис. 5. Структура витрат на споживання в державному секторі України [6-7]

Як відомо, державні витрати поділяються на рис 4 видно, що у структурі витрат державного бюджету України найбільшу питому вагу займають трансферти, причому їх динаміка має чітку тенденцію до збільшення. Так, за період 2004-рр. їх величина збільшилася майже у 9 разів: з 36,75 млрд грн у 2004 р. до 326,61 млрд грн у 2015 р. Щодо динаміки поточних витрат на споживання у державному секторі України, то вони в аналізований період також поступово збільшувалися. Зокрема, впродовж 2004-2015 рр. ці види витрат збільшилися майже у 6 разів: з 24,55 млрд грн у 2004 р. до 146,02 млрд грн у 2015 р. Окрему увагу привертає динаміка витрат державного бюджету України на обслуговування боргових зобов'язань, величина яких за період 2004-2015 рр. збільшилася майже у 28 разів і станом на 31.12.2015 р. досягла 86,81 млрд грн. Ситуація погіршується тим, що, зазвичай залучені іноземні кошти спрямовуються не на реалізацію перспективних національних проектів або розвиток інфраструктури, а витрачаються для фінансування поточних соціальних зобов'язань держави.

З метою більш детального аналізу проблем управління дер-

жавними витратами бюджету України в умовах формування неоліберальної моделі економічного розвитку розглянемо і структуру витрат на споживання у державному секторі (рис. 5).

З рис. 5 видно, що найбільшу питому вагу у витратах на споживання в державному секторі України займають показники, пов'язані із соціальним захистом населення, а саме оплата праці працівників бюджетних установ і організацій і соціальне забезпечення населення. Зокрема, обсяги оплати праці в державному секторі України збільшилася у 5,6 рази: з 17,16 млрд грн у 2004 р. до 96,7 млрд грн у 2015 р. Найбільше зростання даного показника спостерігалося у 2006-2008 рр.: 27,94%, 32,3% і 33,16% відповідно. Втім, у 2009 р. така позитивна динаміка витрат на оплату праці у державному секторі України змінилася незначним зростанням і становила лише 4,15%. А у 2010 р. витрати державного бюджету України на оплату праці працівників бюджетних установ і організацій збільшилися порівняно з 2010 р. на 13,43% і становили 51,2 млрд грн. Ця тенденція зберігалася і у 2012-2014 рр., коли темп зростання витрат на оплату праці у державному секторі України коливався у межах від 7,5% до 7,7%. Щодо динаміки соціального забезпечення населення, то вона має досить мінливий характер. Так, у 2005 р., 2009-2010 рр. темп зростання цих витрат мав наступні позитивні значення: 169,49%, 18,16%, 32,95%, 10,25% і 26,87% відповідно.

Важливе значення для виявлення особливостей управління державними витратами в умовах формування неоліберальної моделі економічного розвитку України має також аналіз динаміки структури трансфертів, який представлений на рис. 6.

З рис. 6 видно, що у структурі трансфертів основне місце посідають поточні міжбюджетні трансферти, які за період з 2004 р. по 2015 р. збільшилися більше, ніж у 2 рази: з 5,02 млрд грн до 10,14 млрд грн. Спостерігається поступове підвищення питомої ваги соціальних трансфертів у загальній структурі сукупних доходів населення України, що свідчить про «проїдання» державного бюджету України, оскільки держава не реалізує достатньо стимулів для розширення зайнятості, створення нових робочих місць, і у такий спосіб скорочення державних витрат. При цьому динаміка поточних міжбюджетних трансфертів має дуже уривчастий характер: найбільшими темпами вони зростали у 2004 р, 2005 р., 2008 р., 2012 р. і 2015 р. (на 49,78%, 35,52%, 35,44% і 33% відповідно). Поточні трансферти підприємствам в структурі трансфертів державного бюджету України становлять від 35% до 75%, причому у 2009 р., 2011 р., 2013-2014 рр. вони були від'ємними і становили -6,14%, -11,2%, -25,46%, -28,97% відповідно. Цей тренд може бути обумовлений негативним впливом внутрішніх і зовнішніх факторів на економіку України.

Щодо трансфертів на соціальне забезпечення населення, то вони за період 2004-2015 рр. збільшилися на 84,73 млрд грн (або у 8,6 рази), причому ці види трансфертів, як і інші види державних соціальних витрат, найбільшими темпами зростали у періоди економічного пожвавлення і підйому в країні (2006-2007 рр., 2010-2012 рр.), і зменшувалися у періоди економічної кризи і депресії (2009 р., 2014 р.) [2, с. 56-58; 7].

Проведене дослідження стану управління державними витратами в умовах формування неоліберальної моделі економічного розвитку України дозволило автору виявити такі основні проблеми:

1) спрямування наявних бюджетних програм не на розвиток, а лише на поточне споживання, що суперечить самій сутності неоліберального підходу до формування бюджетного процесу і обумовлює аллокацію вільних фінансових ресурсів до «тіньового» сектору;

2) надмірна фіскалізація та бюрократизація бюджетної системи, що гальмує розвиток підприємницького сектора, зменшує обсяг податкових надходжень до державного бюджету України і тим самим скорочує фінансові можливості країни [2, с. 104-107; 5];

3) неефективне управління «борговим бюджетним навантаженням» і постійне зростання витрат на його обслуговування, що не дозволяє збалансувати державний бюджет і створює реальну загрозу економічній безпеці країни [3, с. 126-130; 4, с. 89-94];

4) відсутність дієвого механізму обліку та контролю за розподілом і цільовим використанням державних витрат, що спричиняє подальшу розбалансованість податково-бюджетної системи України.

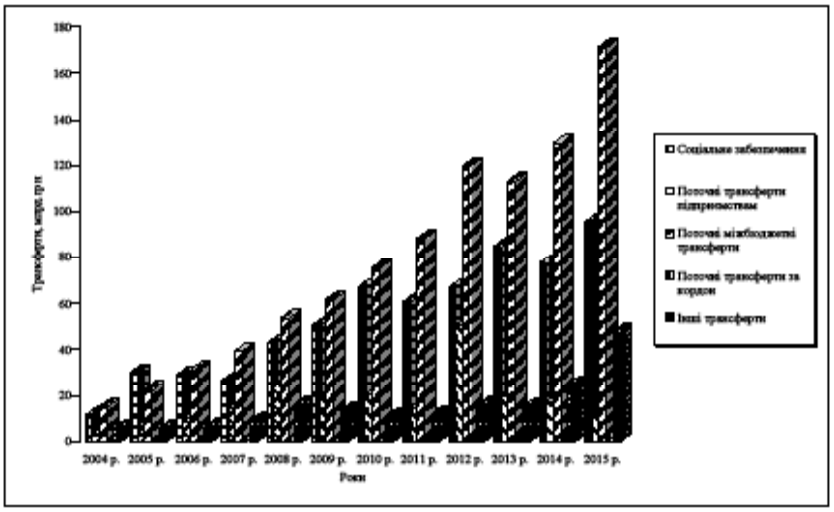


Рис. 6. Динаміка трансфертів у державному бюджеті України [6-7]

З огляду на виявлені проблеми в управлінні витратною частиною державного бюджету України пропонуємо наступні шляхи з оптимізації структури державних витрат.

По-перше, необхідно запровадити в Україні систему подвійного державного бюджетування: стратегічного і тактичного. Стратегічний бюджет України має на меті досягнення стратегічних цілей розвитку України (підвищення рівня та якості життя населення, розвиток людського капіталу, досягнення економічної самостійності та соціальної відповідальності суб'єктів господарювання) і може фінансуватися як за рахунок внутрішніх джерел (у тому числі нерегулярних доходів держави), так і за рахунок зовнішніх запозичень. Натомість тактичний бюджет України має формуватися виключно за рахунок поточних доходів (податкових та неподаткових надходжень, а також доходів від участі держави у капіталі та ін.) і обов'язково має бути збалансованим. Завдяки мультиплікативному ефекту це дасть змогу у середньо- та довгостроковій перспективі збалансувати державний бюджет України і суттєво скоротити «боргове бюджетне навантаження» [4, с. 186-189, с. 206].

По-друге, необхідно реформувати систему соціальних витрат державного бюджету України. Насамперед, це стосується «монетизації» соціальних пільг і гарантій, які є одними з найвитратніших у державному бюджеті країни. Такі зміни поставлять усіх пільговиків в однакові умови і дозволять припинити «розмивання» соціальних виплат і витрат. На нашу думку, першочерговим завданням на цьому шляху є реформування системи соціального страхування. Соціальне страхування – це комплекс правових, економічних і організаційних заходів, спрямованих на мінімізацію наслідків змін у матеріальному та соціальному стані громадян у випадках, передбачених чинним законодавством України. В межах найбільш поширених видів страхування (медичного, пенсійного, від нещасного випадку, на випадок втрати працездатності, на випадок безробіття) держава має створити відкриту, прозору, зрозумілу і доступну систему соціального страхування. З цією метою, у першу чергу, слід і надалі широко розвивати систему обов'язкового медичного страхування. Для управління цією системою потрібно створити на державному рівні Національну комісію соціального страхування, а на місцевому – нові органи соціального страхування в кожній територіальній громаді. З метою матеріального забезпечення функціонування цієї системи потрібно суттєво збільшити витрати державного бюджету на охорону здоров'я. Втім, така система не передбачає абсолютно безкоштовного медичного страхування. Саме тому на державному рівні доцільно встановити верхню межу оплати окремих медичних послуг (стоматологічних, травмотологічних, хірургічних, косметологічних, репродуктивних), перевищення якої гарантуватиме подальше абсолютно безкоштовне медичне обслуговування [3, с. 125-129].

По-третє, потрібно застосувати комплексний та системний підхід до управління державним боргом, який має базуватися на науково обґрунтованих теоріях оптимізації структури державних витрат і узгоджуватися зі стратегічними завданнями макроекономічної політики України. Це унеможливить подальше зростання державних витрат на обслуговування боргових зобов'язань і тим самим сприятиме мінімізації відповідних ризиків [3, с. 89-92; 4, с. 102-103].

По-четверте, слід застосувати удосконалений програмно-цільовий підхід до розподілу витрат державного бюджету України. В основу цього підходу має бути покладений принцип ефективності, спрямований на досягнення кінцевого результату, тому, у першу чергу, він має охоплювати капітальні витрати, які будуть представлені у вигляді бюджетних програм розвитку. Специфікація державних програм розвитку забезпечить безперервність фінансування бюджетних програм, підвищить ефективність макроекономічного планування бюджетних коштів і суттєво спростить контроль за їх цільовим використанням.

Висновки. Проведене дослідження підтвердило гіпотезу автора про те, що структура державних витрат в Україні не є оптимальною. Основними причинами такого дисбалансу є, по-перше, спрямування бюджетних програм не на розвиток, а лише на поточне споживання; по-друге, надмірна фіскалізація та бюрократизація бюджетного процесу; по-третє, неефективне управління державним боргом і постійне зростання витрат на його обслуговування; по-четверте, відсутність дієвого механізму обліку та контролю за розподілом і цільовим використанням державних витрат. З огляду на це автором пропонуються наступні інструменти оптимізації структури державних витрат в Україні: запровадження системи подвійного державного бюджетування (стратегічного і тактичного), реформування системи соціальних пільг і гарантій, системний та науково обґрунтований підхід до управління державним боргом. Врахування цих положень стане дієвим механізмом у формуванні ефективної неоліберальної моделі, який у перспективі забезпечить Україні сталий економічний розвиток і позитивну макроекономічну динаміку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lorenzani D.U. Italy's Spending Maze Runner: An analysis of the structure and evolution of public expenditure in Italy / D.U. Lorenzani, V.E. Reitano. – Rim, 2015. – 40 p.
2. Боярко І.М. Державні видатки в економіці країни: монографія / І.М. Боярко, Н.А. Дехтяр, О.В. Дейнека. – Суми: Корпункт, 2013. – 109 с.
3. Варналій З.С. Бюджетний процес в Україні: стан та про-

блеми інституційного забезпечення: монографія / З.С. Варналій, Т.В. Бугай, С.В. Онищенко. – Полтава: ПолтНТУ, 2014. – 271 с.
4. Васютинська Л.А. Система видатків бюджету в умовах розвитку програмно-цільового управління: монографія / Л.А. Васютинська. – Одеса: Друк-Південь, 2014. – 192 с.
5. Черкашина Т.С. Дослідження впливу структури державних витрат на динаміку економічного розвитку постсоціалістичних країн Східної Європи / Т.С. Черкашина // Фінансовий простір. – 2016. – № 4. – С. 54-60.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

УДК 639.3/351.82

Шепелєв С.С.
здобувач кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА У СВІТОВОМУ КОНКУРЕНТНОМУ ПРОСТОРІ: ГЛОБАЛЬНІ ПЕРСПЕКТИВИ

POSITIONING DOMESTIC FISHERIES IN THE WORLD COMPETITIVE SPACE: GLOBAL PERSPECTIVES

АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що світові тенденції зменшення обсягів добування водних ресурсів спонукають саме до нової моделі функціонування галузі. Запропоновано методичні підходи до підвищення конкурентоспроможності рибного господарства як складової частини аграрного сектора в умовах глобалізації.

Ключові слова: рибне господарство, конкурентоспроможність, ринок, риба, аграрний сектор, водний об'єкт, реалізація, інвестиції, оренда.

АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что мировые тенденции уменьшения объемов добычи водных биоресурсов и увеличение продукции аквакультуры побуждают к созданию новой модели функционирования рыбного хозяйства. Предложены подходы к повышению конкурентоспособности отрасли в контексте функционирования рыбного хозяйства как составляющей аграрного сектора экономики в условиях глобализации.

Ключевые слова: рыбное хозяйство, конкурентоспособность, рынок, рыба, аграрный сектор, водный объект, реализация, инвестиции, аренда.

ANNOTATION

It is proved that the global trend of reduction of volumes of extraction of water biological resources and the increase of aquaculture products, to encourage the creation of a new business model for fisheries. In the methodical plan the proposed approaches to improve the competitiveness of the industry in the operation of the fisheries as a component of the agricultural sector in the context of globalization.

Keywords: fisheries, competitiveness, market, fish, the agricultural sector, water bodies, sales, investments, rentals.

Постановка проблеми. Коли ми говоримо про розвиток товарного рибогосподарського виробництва та, відповідно, збільшення споживання риби населенням, ми маємо на увазі здоров'я українців. Ураховуючи світові тенденції зменшення обсягів добування водних біоресурсів та натомість збільшення продукції аквакультури, необхідно створити нову модель функціонування рибного господарства, яка б відповідала суспільним, економічним, екологічним вимогам та сприяла розвитку всіх напрямів рибного бізнесу, особливо малого та середнього, зростанню рівня конкурентоспроможності. Отже, вивчення та дослідження питань сучасного позиціонування вітчизняного рибного господарства у світовому конкурентному просторі є актуальним та практично необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пропозиції щодо виділення перспективних заходів здійснення сучасної і нової аграрної політики обґрунтовано в наукових доробках учених: С. Кваші [1; 13], А. Діброви [3], М. Хорунжого [3], Н. Коробової [4] та ін. Значну увагу проблемам рибного господарства приділили увагу такі науковці, як: Н. Вдовенко, Ю. Шарило, М. Федоренко, В. Герасимчук [6–12]. Проте подальшого поглибленого вивчення та дослідження потребують питання позиціонування вітчизняного рибного господарства у світовому конкурентному просторі.

Мета статті полягає у запропонуванні підходів до підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного рибного господарства у світовому просторі в контексті функціонування рибного господарства як складової частини аграрного сектора економіки в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вирішенні білкової проблеми, яка набула планетарного масштабу, звичайно, важливу роль відіграє риба. Крім повноцінних білків, що мають майже всі незамінні амінокислоти, м'ясо риби містить ліпіди, ферменти, біологічно активні речовини і мікроелементи (калій, кальцій, фосфор, магній, залізо та ін.) у достатній для потреб людини кількості. Всі ці речовини сприяють покращенню здоров'я та подовжують тривалість життя людини. За загальним вмістом білка у м'язах риба майже не поступається основним видам свійських тварин, але переважає останніх за рівнем його перетравності в організмі людини. Дослідження вчених довели, що введення м'яса товстолобиків, навіть у консервованому вигляді, до раціону людей, хворих на гіпертонію, сприяло зниженню у них артеріального тиску і зменшувало вміст холестерину в крові. Позитивний ефект учені пояснюють специфічним співвідношенням у м'ясі товстолобиків омега-3-поліненасичених жирних кислот, що є наслідком особливостей харчування цих риб. Кількісний вміст у спожитій рибі омега-3-поліненасичених жирних кислот обернено пропорційний частоті виникнення серцево-судинних захворювань.

Рибогосподарських комплекс тісно пов'язаний із використанням водних об'єктів як для рибальства, так і для аквакультури. В аквакультурі можуть використовуються: водні об'єкти; спеціалізовані рибогосподарські технологічні водойми; частини водних об'єктів

(для розміщення садкових господарств); акваторії (водний простір) морських вод (для здійснення марикультури); площадки з установками замкненого водопостачання. В умовах економічної кризи в даний час більшою мірою застосовується екстенсивна, або випасна, аквакультура, що значно зменшує собівартість риби та рибної продукції.

Проблеми, що гальмують розвиток рибної галузі, загальновідомі і не відрізняються від негараздів інших секторів української економіки: неефективна система державного управління, занадто зарегульоване виробництво та фінансове навантаження на суб'єктів господарювання і, як наслідок, відсутність інвестицій. Виправлення ситуації слід розпочати з інвентаризації активів, а саме встановити дієву систему контролю над використанням рибогосподарських водних об'єктів. До цього часу держава не мала змоги відслідковувати ефективність використання водойм, і це є головним фактором «тінізації» рибного господарства, тому виведення виробництва риби та рибної продукції з «тіні» є першочерговим завданням. Для цього потрібно впровадити в практику розроблений план реформ рибної галузі, який Держрибагентство України рік тому презентувало широкому загалу. Основні напрями реформ: спрощення процедури отримання суб'єктами рибогосподарського комплексу дозвільних документів; заходи, що забезпечать прозору та ефективну роботу органів державної влади; запровадження системи дистанційного моніторингу використання рибогосподарських водних об'єктів; створення ринкової інфраструктури для реалізації рибної продукції та контролю її якості; відновлення повноцінного фінансування рибогосподарської науки, селекції та інших небізнесових напрямів, у тому числі за рахунок інвестицій. Ці заходи мають вирішити два стратегічних завдання: вивести рибний бізнес із тіні та підвищити її інвестиційну привабливість.

За рік роботи Держрибагентства України вдалося виконати частину запланованих завдань, а саме: створено нормативно-правову основу для ведення рибогосподарської діяльності у сфері аквакультури; напрацьовано механізми спрощення процедури надання в оренду рибогосподарських водних об'єктів; розпочато створення Державного реєстру рибогосподарських водних об'єктів (їх частин) – новітньої системи обліку водойм; напрацьовано механізм зменшення податкового навантаження на суб'єктів аквакультури; напрацьовуються ринкові механізми регулювання реалізації рибної продукції за прикладом «рибних бірж». Також, як показали дослідження, з 1 січня 2016 р. набрали чинності п'ять постанов Кабінету Міністрів України, якими Держрибагентство фактично завершило формування механізм реалізації норм Закону України «Про аквакультуру». Таким чином, нормативне поле рибогосподарської діяльності у сфері аквакультури фактично створене.

Відповідно до Закону України «Про аквакультуру», підставою для ведення діяльності у сфері аквакультури є документ, що посвідчує право оренди або власності на водний об'єкт або земельну ділянку, на якій розташоване рибогосподарське устаткування (наприклад, УЗВ). Відповідно до ч. 4 ст. 15 Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів», Постановою Кабінету Міністрів України від 30.09.2015 № 979 затверджено Порядок ведення Державного реєстру рибогосподарських водних об'єктів (їх частин). Реєстр створюється для інформаційного забезпечення моніторингу сучасного стану, планування, організації і здійснення заходів щодо охорони водних біоресурсів, їх раціонального використання та відтворення, контролю над одержанням достовірної інформації про обсяги виробництва риби та рибної продукції, контролю над цільовим використанням водних об'єктів. Також доцільно було б включити електронну систему Реєстру до національного рибогосподарського ресурсу. Функціонально електронна система Реєстру складається з трьох основних блоків: а) інтерактивної електронної карти; б) інформаційного блоку для загального огляду; в) блоку службової інформації. Відпо-

Таблиця 1

Водний фонд Київської області станом на 01.01.2017

№ з/п	Районна державна адміністрація	Загальна кількість, шт.	Загальна площа, га
1.	Баришівська	10	87,8136
2.	Білоцерківська	58	1594,6752
3.	Богуславська	65	430,34
4.	Бориспільська	37	1270,2037
5.	Бородянська	9	58,8265
6.	Броварська	3	10,591
7.	Васильківська	63	751,1247
8.	Вишгородська	11	1689,44
9.	Володарська	43	571,5209
10.	Згурівська	6	189,5806
11.	Іванківська	20	1072,4591
12.	Кагарлицька	86	528,8305
13.	Київо-Святошинська	13	23,2085
14.	Макарівська	99	1380,2031
15.	Миронівська	10	118,2333
16.	Обухівська	13	129,24
17.	Переяслав-Хмельницька	3	227,1348
18.	Поліська	1	9,0509
19.	Рокитнянська	37	336,295
20.	Сквирська	42	542,4506
21.	Ставищанська	27	349,5906
22.	Тарашанська	97	826,8687
23.	Тетіївська	51	640,2865
24.	Фастівська	26	320,9241
25.	Яготинська	5	2176,2447
	Всього	835	15317,1366

Таблиця 2

Розрахунок кількості рибопосадкового матеріалу та ставового фонду на рік

№ з/п	Вікова група	Вид риби		Водний фонд		Вартість, тис. грн.
		ГТ*	БА**	Категорія ставів	Площа, га	
1.	Личинки, млн. шт.	27	5,6	Вирощувальні І порядку	1087	130,4
2.	Цьоголітки, тис. шт.	9464,3	1964,3			6696.4
3.	Однорічки, тис. шт.	6625	1375	Зимувальні	229	4687,5
4.	Дволітки, тис. шт.	5300	1100	Вирощувальні ІІ порядку	2667	19500

Примітка: * гібрид білого та строкатого товстолобиків; ** білий амур.

відно до Листа Київської обласної державної адміністрації від 18.02.2016 № 11-14/10780 про розгляд звернення Держрибагентства стосовно надання інформації про водні об'єкти для внесення до Реєстру, станом на 01.01.2017 одержано такі дані (табл. 1).

За даними Держводагентства України в межах Київської області налічується 3 175 ставків загальною площею 16 990 га та 62 водосховища (без Дніпровського каскаду) загальною площею 10 250 га. Усього 3 237 штучних водойм (без урахування озер, лиманів тощо). Надана районними державними адміністраціями Київської області інформація про водні об'єкти становить 26% від наявної кількості, або 56% від наявної площі водойм.

Найбільше проблем із боку суб'єктів рибного господарства викликають проблеми, пов'язані з отриманням дозвільних документів на використання водних об'єктів. Дозвільна система є найбільш зарегульованою. Все ж таки, як показує практика, вирішення цих проблеми можливе. Наприклад, Вінницькою обласною районною адміністрацією розроблений та запроваджений Порядок надання водних об'єктів в оренду. Згідно із цим Порядком, отримання та видача дозвільних документів здійснюється через систему «прозорий офіс». Для орендарів водойм запроваджено умови укладення договорів оренди водних об'єктів терміном на 20 років. Також орендарям водойм запроваджено ставку оренди землі на рівні 3% від нормативної грошової оцінки землі по області.

Запроваджені заходи значно спростили процедуру оформлення оренди водних об'єктів, збільшили надходження коштів за оренду до місцевих бюджетів, зменшили фінансове навантаження на суб'єктів аквакультури. Тому, на нашу думку, доцільно було б запровадити таку практику в усіх областях України. Однак цю проблему можна і необхідно вирішувати в спільній та ефективній співпраці різних органів державної влади. Як один із напрямів відновлення рибного господарства пропонуємо створити обласні програми розвитку рибного господарства. Наприклад, якщо проаналізувати Київську область, то це буде один із напрямів відновлення промислового потенціалу Київського та Канівського водосховищ рослиноїдними та аборигенними видами риб. Рослиноїдні види (білий та строкатий товстолобики, а також їх гібрид – білий амур) культивуються практично всіма суб'єктами аквакультури і після нагулу у водосховищах стають цінними та корисними об'єктами промислового рибальства. Ціни їх реалізації найнижчі, а витрати незначні. За даними науковців, кормові ресурси дніпровських водосховищ забезпечують задовільні умови для нагулу промислового стада товстолобиків, яке може бути сформовано внаслідок щорічного вселення у водойми 34 млн. шт. дворічної молоді індивідуальною масою 120–150 г (табл. 2). Ураховуючи цінність м'яса товстолобиків, які багаті омега-3-жирними кислотами, вселення та нагул цього виду має не стільки промислове значення, скільки вирішує комплексне завдання з охорони водних ресурсів та забезпечення цінною білковою їжею.

Висновки. Таким чином, використання у практичній діяльності запропонованих підходів сприятиме подальшому підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного рибного господарства у контексті функціонування рибного господарства як складової частини аграрного сектора економіки в умовах глобалізації. Пропонуємо створити робочі групи у складі представників адміністрації, територіальних управлінь Держводагентства України, Держземагентства України та Держрибагентства України, які б опікувалися проблемами розвитку рибного господарства. Також для покращення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності рибного господарства пропонується запровадити досвід Вінницької ОДА у спрощенні процедури отримання суб'єктом рибного господарства в оренду водного об'єкту.

Отже, запропоновані підходи сприятимуть у перспективі підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняного рибного господарства у світовому просторі в контексті функціонування рибного господарства як складової частини аграрного сектора економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кваша С.М. Наслідки створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом для аграрного сектору вітчизняної економіки / С.М. Кваша // Формування глобального і регіонального ринків сільськогосподарської сировини та продовольства : [монографія] / За ред. проф. Ю.О. Лупенко, проф. М.І. Пугачова. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2015. – 320 с.

2. Діброва А.Д. Механізм державного регулювання сільського господарства: зарубіжний досвід для України / А.Д. Діброва // Аграрна освіта та наука. – 2007. – Т. 8. – № 3–4. – С. 118−123.
3. Хорунжий М.Й. Аграрна політика : [навч. посіб.] / М.Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 1998. – 240 с.
4. Korobova N. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards / N. Korobova, N. Vdovenko // Wspolraca Europejska. – 2015. – № 3(3). – Vol. 3. – С. 23–33.
5. Вдовенко Н.М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Н.М. Вдовенко // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 4(4). – С. 3–17.
6. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко, Ю.А. Хижняк // Science Rise. – 2015. – № 2/3(7). – С. 20–26.
7. Вдовенко Н.М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Н.М. Вдовенко // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 4(4). – С. 3–17.
8. Вдовенко Н.М. Роль держави в економічному і соціальному розвитку суспільства / Н.М. Вдовенко // Інноваційна економіка. – Тернопіль : Тернопільський інститут АПВ, 2011. – Вип. 3(22). – С. 249–253.
9. Вдовенко Н.М. Сучасний стан та напрями розвитку рибного господарства в Україні / Н.М. Вдовенко // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 15–21.
10. Сучасна аквакультура: від теорії до практики : [посібник] / Ю.Є. Шарило, Н.М. Вдовенко, М.О. Федоренко, В.В. Герасимчук. – К. : Держрибагентство України, 2016. – 119 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://darg.gov.ua/files/6/11_07_suchasna_akvakultura.pdf.
11. Кваша С.М. Аквакультурне виробництво: від наукових експериментів до промислових масштабів / С.М. Кваша, Н.М. Вдовенко // Інвестиції практика та досвід. – 2011. – № 20. – С. 7–11.
12. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 12–21.

УДК 330.341

Штепа О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організації
та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

GUIDELINES OF INNOVATIVE UKRAINIAN RURAL DEVELOPMENT IN TERMS OF ECONOMIC TRANSFORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті зазначено, що концепція сільського розвитку є набагато ширшою порівняно з концепцією аграрного розвитку. Крім того, автором окреслено основні проблеми інноваційної діяльності на сільських територіях. Визначено об'єктивну необхідність пріоритетності переводу аграрної економіки на інноваційні засади. Розроблено основні орієнтири інноваційного розвитку сільських територій України. Запропоновано створення Концепції інноваційного розвитку сільських територій України, яка розглядає сільські території у форматі збалансованості між різними економічними секторами в екосистемі «людина, бізнес та природа».

Ключові слова: сільські території, орієнтири розвитку, інноваційна діяльність, концепція, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье отмечено, что концепция сельского развития намного шире по сравнению с концепцией аграрного развития. Кроме того, автором отмечены основные проблемы инновационной деятельности на сельских территориях. Определена объективная необходимость приоритетности перевода аграрной экономики на инновационные принципы. Разработаны основные ориентиры инновационного развития сельских территорий Украины. Предложено создание Концепции инновационного развития сельских территорий Украины, которая рассматривает сельские территории в формате сбалансированности между различными экономическими секторами в экосистеме «человек, бизнес и природа».

Ключевые слова: сельские территории, ориентиры развития, инновационная деятельность, концепция, стратегия.

ANNOTATION

The article indicated that the concept of rural development is wider than the concept of agricultural development. In addition, the author highlighted the key issues of innovative activities in rural areas. Determined the objective priority of necessity transition of the agrarian economy on innovative principles. Developed the basic guidelines of innovative development of Ukraine's rural areas. Proposed the creation of the Concept of innovative development of Ukraine's rural areas, which is considered rural areas in a balanced format between different economic sectors in the ecosystem – human, business and nature.

Keywords: rural areas, guidelines of development, innovative activities, concept, strategy.

Постановка проблеми. Сучасні орієнтири розвитку сільських територій України як складової частини економічної політики держави потребує використання інноваційних підходів, забезпечення можливості ефективного розвитку економічних відносин. Використання інноваційних засад розвитку економіки є необхідною умовою інтеграції України у світовий простір із високим рівнем конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку інноваційної діяльності на сільських територіях приділяли увагу Й. Шумпетер, М. Портер, О. Жилінська, П. Музика, П. Березівський, М. Брик, А. Гайдуцький, О. Дацій, М. Дем'яненко, М. Зубець, М. Кисіль, М. Коденська, М. Корецький, М. Кропивко, В. Липчук, В. Месель-Веселяк, Г. Підлісецький, П. Саблук, М. Садиков, А. Чупіс,М. Шульський, В. Юрчишин та ін. Однак, незважаючи на цінність проведених досліджень, окремі питання, пов'язані з виявленням характерних особливостей світового досвіду розвитку сільських територій та їх адаптації до національних умов, потребують подальшого висвітлення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні сільські території традиційно пов'язуються з агровиробництвом, тоді як розвинені країни характеризуються інтегрованим сільським розвитком. З огляду на загальносвітові тенденції збільшення важливості аграрного сектора в умовах світової продовольчої безпеки, сьогодні вже не залишається жодних сумнівів у тому, що концепція сільського розвитку є набагато ширшою порівняно з концепцією аграрного розвитку.

Нині проблема розроблення ефективних орієнтирів розвитку сільських територій України є одним із найважливіших напрямів агроекономічних досліджень українських учених.

Мета статті полягає у виявленні першопричин і витоків нинішньої ситуації, пов'язаної з недостатнім інноваційним розвитком сільських територій України, а також у формуванні орієнтирів інноваційного розвитку сільських територій України, спрямованих на виправлення ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан сільських територій України як складової частини економічної політики держави потребує використання інноваційних підходів, адже однією з найгостріших проблем упродовж останніх років залишається надзвичайно низький рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання, що працюють в аграрній сфері.

Дана проблема актуалізує необхідність виявлення причин і витоків нинішньої ситуації. Можемо констатувати той факт, що щорічно українські села десятками зникають із мапи нашої країни. За даними Державної служби статистики, за роки незалежності країна втратила 475 сіл, а нових утворилося лише 71 [6].

Відповідна тенденція зберігається і в демографічній ситуації села. Статистика показує, що відбуваються значні зміни у скороченні наявної чисельності сільського населення. За останні роки питома вага селян коливається в межах 32–35% від усього наявного населення [6]. Основою формування негативних процесів загострення демографічної кризи є: бідність сімей і недостатність доходів на утримання двох і більше дітей; зайнятість населення та безробіття; відсутність належних житлових умов для молодих сімей та сімей із дітьми; нераціональна структура освіти; низька загальна культура населення. Перспективна молодь, люди працездатного віку масово виїжджають у місто в пошуках кращих умов для життя, оскільки в більшості сіл відсутні вода, газ, дороги, робота тощо. З такими темпами через декілька десятків років українські села можна буде побачити лише на картинах і фотокартках.

Основним чинником, що характеризує низький рівень розвитку сільських територій України, є недосконаліть соціальної інфраструктури: відсутність клубів, кінотеатрів, стадіонів, спортивних майданчиків, а в деяких селах навіть шкіл, які одними з перших потрапили до переліку необов'язкових для фінансування об'єктів.

Незадовільний загальний стан охорони здоров'я, висока захворюваність населення в репродуктивному віці, низький рівень медичного забезпечення на селі відсутність обладнання, ліків, а іноді й лікаря є важливими факторами пріоритетності реформування сільських територій.

Ключовою причиною недостатнього розвитку сільських територій України є відсутність бачення сільськими жителями шляхів досягнення власного добробуту через створення приватного бізнесу на власній землі. За даними статистичного щорічника «Моніторинг земельних відносин в Україні 2014–2015», протягом 2015 р. в Україні було укладено 4 671,5 тис. договорів оренди сільськогосподарських земель приватної форми власності (паїв) загальною площею 16 597,0 тис. га, що становить 50% від земель приватної власності [3, с. 16].

Сільські території – не тільки просторовий базис ведення бізнесу, а й природне середовище та місце життєдіяльності людей. Саме тому від людини, її культурно-освітнього рівня, професійної підготовки, навичок, вмотивованості, бажання та вміння працювати і господарювати залежить ефективність використання території. Але, на жаль, 0,5% українських селян не вміють писати і читати, біля 10% мають лише початкову освіту. Причому серед малограмотних знаходяться не пенсіонери, а молоді люди, які народилися в кінці 80-х – середині 90-х років XX ст. [2, с. 342].

Занепад села зумовлений і низкою психологічних чинників, серед яких можна виділити відсутність бачення сучасної сільської молоді майбутніх перспектив, пов'язаних із проживанням на сільських територіях. Молоді люди не намагаються отримати професію і змінити щось на краще на селі, тобто формується пласт носіїв культури бідності. Також спостерігається негативне ставлення населення міста до села і сільських мешканців як до неосвічених, малокультурних людей, таких, що здатні лише до фізичної праці на землі чи фермі [4, с. 49].

Такий стан речей треба змінювати шляхом створення нової унікальної бізнес-моделі сільськогосподарського співтовариства, використовуючи орієнтири інноваційного розвитку сільських територій, засновані на принципах наукового підходу ведення господарства. Головним має бути той, хто працює на землі, і він має отримувати основний прибуток, метою посередника має бути не заробіток на асиметрії інформації, а забезпечення доступності сучасних технологій і компетенцій.

Об'єктивна необхідність пріоритетності переводу аграрної економіки на інноваційну модель розвитку пов'язана з певними орієнтирами. Першим орієнтиром інноваційного розвитку сільських територій є концепція економіки замкненого циклу, тобто економічної системи, яка базується на повторному використанні продуктів і матеріалів. Українська економіка працює переважно за принципом «бери – використовуй – викидай», однак зараз світова спільнота обирає інший підхід – «досліджуй – бери – використовуй – утилізуй – відновлюй». Концепція економіки замкненого циклу з'явилася як відповідь на прагнення до стійкого зростання через виснаження світових ресурсів та погіршення стану навколишнього середовища. Дана модель економіки є запорукою сталого розвитку сільських територій, оскільки вона дає реальні практичні відповіді на те, як можна зменшити споживання природних ресурсів, зберегти цінність продукту, матеріалів, з яких він зроблений, якомога довше всередині виробничого циклу. Концепція економіки замкненого циклу як пріоритетний напрям розвитку дасть змогу збільшити додану вартість аграрній продукції завдяки поглибленій переробці продукції тваринництва та організації замкненого циклу виробництва в рослинництві та рибництві, що створить додаткові робочі місця та знизить ціну готової продукції внаслідок її реалізації безпосередньо за місцем виробництва [7].

Другий орієнтир інноваційного розвитку пов'язаний із Шумпетерівською теорією використання видів економічної діяльності на сільських територіях, яка заснована на твердженні, що жодна сільська територія не буде ефективно

функціонувати без розвитку на ній промисловості і сектора послуг. Зокрема, Й. Шумпетер уважав основним фактором економічного зростання саме конкуренцію, засновану на інноваціях, яка призводить до «творчого руйнування» сформованих галузей і ринків, а також творчість людини як новатора-підприємця, здатної втілити нові ідеї в ефективні економічні рішення [5, с. 347].

Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі значною мірою зумовлюється широким упровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль в якому належить інноваційній діяльності.

Результати впровадження інновацій віддзеркалюються в збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці, підвищенні рентабельності роботи й інших виробничо-фінансових показників діяльності аграрних підприємств, а також соціально-економічного розвитку сільських територій [8].

Третій орієнтир інноваційного розвитку виходить із безальтернативності переходу на енерго- та ресурсозберігаючі агротехнології з використанням практики виробництва сільськогосподарської продукції на малих площах. Прикладом країни, яка використовує зазначений орієнтир розвитку сільських територій, є Королівство Нідерланди. Основою сільськогосподарського сектору економіки Нідерландів є сімейні фермерські господарства. Фермерські господарства в країні невеликі, майже 45% усіх ферм мають наділи менше 10 га, середні фермерські господарства мають 26 га землі [1, с. 167]. Голландські господарства характеризуються високим рівнем інтенсифікації та наукоємності виробництва, організованості та ефективності праці, що забезпечує навіть дрібним фермерам достатні доходи. За останні десятиліття продуктивність нідерландського сільського господарства різко зросла. Це зростання багато в чому зобов'язане добре поставленій системі освіти, високому рівню дослідницьких робіт та орієнтованому на практику інноваційному забезпеченню. Крім того, у країні запроваджено жорсткі вимоги до професійної підготовки претендентів на оренду чи купівлю сільськогосподарських земель та їх досвіду роботи в аграрному секторі. Під час передачі землі обов'язково обумовлюється наявність стартового капіталу та види сільськогосподарської продукції, що вирощуватиметься на даній ділянці землі. Сільськогосподарська діяльність повинна здійснюватися з урахуванням інтересів охорони природи, збереження ландшафту та місць відпочинку.

Четвертим орієнтиром виступає спрямованість на використання концепції екологічного сільського господарства, що сприяє виробництву якісної продукції та неухильному підвищенню стандартів якості, оскільки якість усе більше стає економічною категорією. Стійке зростання значення якості сільгосппродукції та продуктів харчування пов'язане зі зростанням у світі вимог до якості всіх видів сільськогосподарської продукції та попиту на екологічно безпечні та якісні продукти харчування. Основним пріоритетом на даний час є виробництво біологічної продукції. Так, за «біологічно чистого» ведення сільського господарства підприємець майже не використовує хімічно синтезованих засобів захисту рослин та штучних добрив. Обсяг біологічно чистого землеробства є доволі скромним порівняно з традиційним, хоча останніми роками можна спостерігати його ріст, викликаний передусім попитом. Щоб досягти посилення цієї тенденції, ведеться робота з поліпшення системи збуту і з підвищення якості ведення господарства.

П'ятий орієнтир спрямований на розвиток сільського зеленого туризму, що представляє собою відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів із провідниками та екскурсоводами.

Відродження українського села зумовлює необхідність створити Концепцію інноваційного розвитку сільських територій України (рис. 1).

Рис. 1. Орієнтири інноваційного розвитку сільських територій України

Джерело: розробка автора

Автором запропоновано вищезазначену Концепцію у вигляді орієнтирів, які розглядають сільські території у форматі збалансованості між різними економічними секторами, причому наріжним каменем ставиться розвиток екосистеми – людини, бізнесу та природи.

Висновки. Посилення інноваційної спрямованості суб'єктів господарювання у різних сферах економічної діяльності на сільських територіях України дасть змогу підвищити ефективність функціонування як агроформувань, так і підприємницьких структур несільськогосподарського спрямування; забезпечити впровадження нових агротехнологій, адаптацію сучасних стандартів

ведення бізнесу на вітчизняному ґрунті, підвищення якості людського капіталу, модернізацію транспортної та виробничої інфраструктур, оновлення матеріально-технічної бази навчальних закладів і медичних установ тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики : [монографія] / І.О. Іртищева. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с.
2. Мельник С.І. Соціально-економічні проблеми відтворення та ефективного використання ресурсного потенціалу села / С.І. Мельник. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – С. 342–354.
3. Нізалов Д. Моніторинг земельних відносин в Україні 2014–2015: статистичний щорічник / К. Івінська, С. Кубах, О. Прокопенко – Київ : Держгеокадастр, 2016. – 95 с.
4. Прокопа І.В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій / І.В. Прокопа // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 48–51.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер ; предисл. В.С. Автономова. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
6. Державна служба статистики України. – К. : НБУВ, 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. ukrstat.gov.ua/.
7. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/economics/documents.
8. Чемерис І. Інноваційний розвиток сільського господарства як основа підвищення його конкурентоспроможності / І. Чемерис [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://conftiapv.at.ua/publ/konferenciji_2011/section_5/innovacijnij_rozvitok_silskogo_gospodarstva_jak_osnova_pidvishhennja_jogo_konkurentospromozhnosti/11-1-0- 852.

УДК 338.48:34

Яровий В.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний університет

СУТНІСТЬ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ, НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ РІВНЯХ

THE ESSENCE AND IMPROVEMENT OF THE INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY AT REGIONAL, NATIONAL AND INTERNATIONAL LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті визначено складники та структура інституційного забезпечення розвитку галузі туризму на різних рівнях управління та регулювання – від локального до міжнародного. Виявлено проблеми та тенденції впливу інститутів, їх механізмів та інструментів. Запропоновано методичні підходи до оцінки економічної ефективності. Охарактеризовано можливі наслідки їх недосконалості. Обґрунтовано напрями вдосконалення на перспективу.

Ключові слова: інституційне забезпечення, галузь туризму, механізми, інструменти, рівні управління, регулювання, державна підтримка, перспективи.

АННОТАЦИЯ

В статье определены составляющие и структура институционального обеспечения развития отрасли туризма на разных уровнях управления и регулирования – от локального до международного. Выявлены проблемы и тенденции влияния институтов, их механизмов и инструментов. Предложены методические подходы к оценке экономической эффективности. Охарактеризованы возможные последствия их несовершенства. Обоснованы направления совершенствования на перспективу.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, отрасль туризма, механизмы, инструменты, уровни управления, регулирования, государственная поддержка, перспективы.

ANNOTATION

The article defines the components and structure of institutional support for the development of the tourism industry at different levels of management and governance – from local to international. Identified issues and trends effects of institutions, their mechanisms and instruments. Methodical approaches to assessment of economic efficiency. Characterized the possible consequences of their imperfections. The directions of improvement for the future.

Keywords: institutional support, tourism, machinery, tools, levels of management, regulation, government support, prospects.

Постановка проблеми. Комплексне та скоординоване інституціональне забезпечення будь-якої сфери чи виду економічної діяльності визначає ефективність їх функціонування як на національному, так і на регіональному, транскордонному та міжнародному рівнях. Туристична сфера не є винятком, а скоріше навпаки, саме комплексність заходів державної та регіональної туристичної політики підкріплена належним фінансуванням та узгодженістю програм розвитку туризму з програмами інших відомств і міністерств, міжнародними нормативно-правовими актами з регулювання туристичної діяльності створюють передумови для успішного та перспективного процвітання сфери туризму, збільшення обсягів реалізації туристичних послуг на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках, формують позитивний туристичний імідж регіонів і країни на міжнародній арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституційне забезпечення туристичної галузі України досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Ю. Алексєєва, І. Валентюк, Л. Давиденко, М. Жукова, М. Мальська, А. Мерзляк, Ю. Мігущенко, О. Соловйова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Щодо невирішених питань покращення інституційного забезпечення розвитку галузі туризму України, то основними проблемами є:

– нерозвинені загальна та спеціальна інфраструктури, особливо на селі;

– невідповідність українського законодавства міжнародному, а лише наслідування деяких положень;

– недостатня співпраця з міжнародними інституціями в галузі;

– виробництво українського туристичного продукту, який не відповідає міжнародним стандартам, тому не може конкурувати на міжнародному ринку;

– недостатня реклама унікальних національних туристичних атракцій та продуктів на внутрішньому та зовнішньому туристичних ринках.

Мета статті полягає у визначенні сутності та структури інституційного забезпечення розвитку галузі туризму, в обґрунтуванні його складників, механізмів та інструментів, розробленні напрямів та заходів удосконалення на всіх рівнях управління та регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державні установи та державна політика виступають основним інститутом, який на основі застосування спеціальних механізмів та інструментів визначає напрями розвитку туристичної сфери [1, с. 225]. Держава має брати на себе обов'язки з формування інституційного механізму регулювання туристичної галузі, визначення та оформлення принципів поведінки економічних суб'єктів, а також системи заходів контролю над їх діяльністю. Фактично держава визначає кордони та створює інформаційні

канали проходження прямих та зворотних зв'язків, задаючи направленість соціально-економічним процесам у галузі туризму та супутніх видах діяльності.

Вдосконалення структури туристичної діяльності країни є одним із пріоритетних напрямів державної соціально-економічної політики, який включає: переважний розвиток менш відомих на сьогоднішній день туристичних дестинацій, підвищення частки турів, які мають максимальний мультиплікативний ефект; заохочення туристичних взаємовідносин із країнами – активними торговими партнерами України та прикордонними державами. Досягнення зазначених цілей залежить від розвитку приватного підприємництва у сфері туризму з його сильними стимулами до ринкової експансії та зростання прибутковості, ефективності [2]. Механізми створення в країні здорового підприємницького середовища відомі: зниження податкового тиску, всебічне правове регулювання, викорінення корупції та тіньової економіки тощо.

Туристичну політику як частину соціально-економічної національної політики формують державні та недержавні організаційні й управлінські структури. Вони утворені на різних рівнях управління та реалізовують свої рішення через важелі впливу, що входять до їхніх повноважень, а саме через нормативно-правове регулювання, податкову, митну, грошово-кредитну політику, інформаційне забезпечення тощо. Варто зазначити, що кожна країна самостійно приймає рішення щодо органів, які будуть реалізувати туристичну політику та модель державного регулювання туристичної діяльності [3]. Під час вивчення правових та організаційно-економічних особливостей регулювання туристичною галуззю у світі і спираючись на дослідження низки вчених, можна виділити три моделі управління туристичною галуззю на макрорівні: державну, партнерську, автономну.

Сьогодні в Україні застосовується партнерська модель, що передбачає реалізацію управління галуззю через Державне агентство України з туризму та курортів у складі Міністерства інфраструктури України. Варто зазначити, що, незважаючи на те що туризм у нашій державі визнано одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки, державна політика щодо формування механізму управління туристичною галуззю характеризується недостатньою послідовністю [4, с. 21]. Певною мірою це зумовлюється постійною реструктуризацією та реорганізацією центральних органів виконавчої влади.

В Україні кількість інституцій та їхні повноваження постійно змінюються, фінансування їхньої діяльності не постійне, регіональна мережа інституцій відсутня. Отже, як уже зазначалося, ефективність роботи наявних організацій не забезпечує достатньою мірою реалізацію заходів, необхідних для популяризації туризму в країні і за кордоном [5]. Основними аспектами, що ілюструють недостатньо сформоване інституційне забезпечення сфери туризму у країні та її регіонах, є:

1) нестабільність інститутів та часті зміни підходів до управління туристичною сферою в Україні;

2) недостатній рівень співпраці між туристичними інституціями в транскордонних регіонах;

3) асиметричність територіально-регіонального представлення туристичних організації з просування і підтримки туризму в Україні. Серед вітчизняних організацій найбільш інтенсивно та ефективно виконують функції з розвитку туристичної галузі Державне агентство України з туризму та курортів і Всеукраїнська громадська організація «Туристична асоціація України». Діяльність інших організацій (ДП «Українська туристична інфраструктура», ДП «Національний туристичний офіс» та ін.) здебільшого є формальною;

4) нестача інформаційних туристичних центрів (ТІЦ). Наприклад, у прикордонних регіонах України, які межують із Польщею, ТІЦ функціонують лише в кількох містах (у Закарпатській області – 6; у Волинській – 1; у Львівській – 2);

5) недостатня кількість та якість підготовки фахівців із різних напрямів туризму, готельно-ресторанного господарства тощо.

Таким чином, ефективне інституційне забезпечення туристичної галузі повинно ґрунтуватися на принципах ефективності, систематичності, оперативності та активно співпрацювати з іншими, у т. ч. недержавними, структурами, які зацікавлені в її розвитку [6, с. 78]. Основним завданням інституційного забезпечення туризму в країні повинно бути створення сприятливих умов для розвитку туристичної галузі. Слід зауважити, що сучасний етап розвитку світової глобальної економіки вимагає особливих підходів до побудови інституційного забезпечення туризму. Останній, на нашу думку, повинен ураховувати місцевий, регіональний, загальнодержавний, транскордонний та глобальний рівні та особливості.

Складним інституційним завданням регулювання та підтримки туристичної галузі є координація дій учасників ринку, яке для свого успішного розвитку вимагає одночасних та взаємопов'язаних дій у різних сегментах відпочинку (проживання, оздоровлення, харчування, транспорт, дозвілля, інформація, комунікації та ін.). Якщо цього не відбувається, то з'являються так звані провали ринкової координації [7]. На рівні галузі до них доцільно віднести:

1) зовнішні ефекти приватної підприємницької діяльності, наслідком яких можуть бути негативні екстерналії – пригнічення суб'єктів інших видів діяльності, рішення споживачів про використання інших продуктів або послуг тощо;

2) недосконала конкуренція та інформаційна асиметрія. Тенденція до підвищення рівня концентрації виробництва або інших видів діяльності об'єктивно властива ринковій системі. Оскільки ринок самостійно не може обмежити процес виникнення монополій, завдання щодо його регулювання покладається на державні структури;

3) перерозподіл для забезпечення соціально-економічної справедливості. Ринковий розподіл доходів може породжувати соціальну нерівність, отже, завданням державного регулювання є забезпечення гідного рівня життя для тих верств населення, які мають недостатній рівень доходів або не мають їх зовсім (наприклад, пенсіонери, інваліди, сироти);

4) прийняття законодавства щодо розвитку галузі туризму, контроль над його виконанням, забезпечення дотримання прав власності та договірних зобов'язань;

5) вироблення певних стандартів та уніфікація правил надання туристичних послуг відповідно до світових зразків та з урахуванням національної специфіки.

Як правило, таким регулятором виступає держава, яка використовує для цього різноманітні інструменти (інститути розвитку): відповідне законодавство, банки, фонди, агентства, які виконують підтримуючі функції фінансового, організаційного та координаційного характеру [8, с. 30]. Це проявляється у створенні організаційних структур (профільних органів та інституцій); у розробленні програм розвитку туризму, державної підтримки малого підприємництва; в існуванні координаційних та консультативних рад із туризму при органах управління та ін.

Проте, як показує практика, велика кількість структурних інститутів не визначає їх якість. Окрім того, має місце нецільове використання зазначених інститутів [9]. Одним із самих розповсюджених недоліків є формалізація інституту, коли його створення відбувається під тиском зовнішніх умов. Зокрема, на регіональному рівні деякі інститути впроваджуються як умова отримання державних субсидій, кредитів або грандів міжнародних фінансових організацій, для лобіювання інтересів під час проведення тих чи інших реформ. Формально наявні, ці інститути або не виконують своїх початкових функцій, або суттєво модифікуються відповідно до місцевих обставин.

У результаті, наприклад, такий важливий для розвитку галузі туризму інститут, як Асоціація підприємців туристичного бізнесу, здатний забезпечити становлення та виконання норм взаємодії та ведення туристичної діяльності, не отримує реального розвитку. Незважаючи на те що формально такі асоціації як на національному, так і на регіональному рівні існують, вони не виконують свого призначення. Їхня діяльність часто спрямована на захист не загальних інтересів, а інтересів окремих представників галузі [10].

Зазначена формалізація ринкових інститутів у сфері туризму суттєво знижує їх ефективність щодо зменшення трансакційних витрат та підтримки ефективності виробництва й обміну. Це негативно впливає на їх оцінку серед громадськості та дає змогу зацікавленим особам або групам осіб стримувати подальший розвиток цих інститутів.

Висновки. Отже, з точки зору інституціонального підходу галузь туризму представляє собою сукупність суб'єктів та об'єктів сфери туристичної діяльності, а також взаємовідносини, які виникають між ними. Вона розуміється також як складно організована диверсифікована соціально-економічна господарська система, яка об'єднує підприємства різних галузей економіки. Це дає також право відстоювати концепцію міжгалузевого та комплексного характеру галузі туризму.

При цьому, з огляду на масштаби діяльності та впливу, держава виступає основним інститутом, який на основі застосування спеціальних механізмів та інструментів визначає напрями розвитку туристичної сфери. Джерелами підвищеної складності регулювання туристичного бізнесу в Україні виступають явища і процеси, притаманні практично всім країнам: сезонна нестабільність попиту на туристичні послуги, жорстка конкуренція в туристичному бізнесі тощо, а також специфічні: високий ступінь невизначеності ринкової ситуації, нестача фінансових ресурсів, невисока платоспроможність населення, відсутність необхідної орієнтації на клієнта, невисока якість туристичного продукту та послуг.

Туризм як динамічний вид економічної діяльності висуває до державного регулювання свого розвитку особливі умови: з одного боку, він представляє міжгалузевий комплекс, який потребує координації та регулювання, а з іншого – така регламентація сковує підприємницьку ініціативу та заважає розвитку ринкових відносин. Отже, туристична політика на державному рівні має поєднувати в собі інтереси галузі та суспільства, одночасно даючи змогу суб'єктам туристичної діяльності діяти самостійно. Серед основних завдань державної політики у сфері туризму необхідно виділити такі: розроблення законодавчих та фінансово-економічних параметрів розвитку галузі; розроблення інвестиційного механізму, спрямованого на розвиток видів та інфраструктури туризму; розроблення програм підготовки та перепідготовки кадрів; підтримка малого та середнього бізнесу; просування національного туристичного продукту на міжнародний туристичний ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко М. Засади формування пріоритетних напрямів туристичної політики України / М. Бойко, Л. Гопкало // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 222–229.

2. Мерзляк А. Удосконалення організаційної структури державного регулювання сфери рекреаційних послуг в Україні / А. Мерзляк, О. Соловйова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2010_4/10mavrpu.pdf.
3. Мігущенко Ю.В. Інституційне забезпечення розвитку сфери туризму в українсько-польському транскордонному регіоні / Ю.В. Мігущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/245/.
4. Герасименко В.Г. Управління національним туризмом у контексті міжнародного досвіду / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк // Вісн. ДІТБ / Гол. ред. д. е. н., проф., академік АЕН України М.М. Туріянська. – 2008. – № 12. – С. 19–24.
5. Гурбик Ю. Інституційні проблеми державного регулювання туристичної сфери в Україні / Ю. Гурбик // Інституціональний вектор економічного розвитку. – 2008. – Вип. 1(2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://infotour.in.ua/statti_ukr/gurbyk.htm.
6. Цопа Н.В. Организационно-правовой аспект управления развитием туристической отрасли / Н.В. Цопа, Е.В. Зарочинцева // Экономика и управление. – 2008. – № 5. – С. 76–81.
7. Положення про Державне агентство України з туризму та курортів : Указ Президента від 8.04.2011 № 444 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/documents/13423.html.
8. Романюк І.А. Системно-структурні дефініції категорій у галузі сільського зеленого туризму: узагальнення та використання / І.А. Романюк // Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – Херсон : Гельветика, 2015. – Вип. 15. – Ч. 3. – С. 29–31.
9. Решетнікова Л.М. Інституційний механізм регулювання ринку туристичних послуг в Україні / Л.М. Решетнікова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1(9) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://infotour.in.ua/reshetnikova.htm.
10. Колосінська М.І. Удосконалення інституційного забезпечення розвитку туризму в Україні / М.І. Колосінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2012_3/177.pdf.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48 (477)

Алферова В.В.
студентка
Одеського національного економічного університету

Шикіна О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ ГОТЕЛІВ VIP-КЛАСУ МІСТА ОДЕСИ

THE ANALYSIS OF VIP-CLASS HOTELS COMPETITION INTENSITY IN ODESA

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано інтенсивність конкуренції на ринку готелів VIP-класу м. Одеси на основі статистичних даних окремих підприємств. Дослідження проведене за допомогою аналізу наукових робіт С.С. Галасюк, В.Г. Герасименка, С.Г. Нездоймінова, О.В. Шикіної та ін. Виявлено місце окремих готелів у конкурентному середовищі м. Одеси завдяки багатокутнику конкурентоспроможності. Проведено бальну оцінку обраних підприємств для подальшого їх ранжування. Виявлено слабкі місця окремих готелів.

Ключові слова: готелі, готельна індустрія, готельні послуги, конкуренція, туризм.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована интенсивность конкуренции на рынке гостиниц VIP-класса г. Одессы на основе статистических данных отдельных предприятий. Исследование было проведено с помощью анализа научных работ С.С. Галасюк, В. Герасименко, С. Нездойминова, О.В. Шикиной и др. Определено место отдельных гостиниц в конкурентной среде г. Одессы благодаря многоугольнику конкурентоспособности. Проведена балльная оценка выбранных предприятий для дальнейшего их ранжирования. Обнаружены слабые места отдельных гостиниц.

Ключевые слова: гостиницы, гостиничная индустрия, гостиничные услуги, конкуренция, туризм.

ANNOTATION

In the article analyses of VIP class hotels competition intensity in Odessa on the basis of statistical data of individual enterprises. The research was done by virtue of analyzing the scientific works of authors such as the S.S. Galasyuk, V.G. Gerasimenko, S.G. Nezdoyminov, O.V. Shykina and the others. The author defines the position of different hotels in the competitive environment in Odessa due to a polygon competitiveness. The author also conducted scoping of selected enterprises to further their ranking. Thanks to the research, we found limitation of choosing hotels.

Keywords: hotels, hotel industry, hotel services, competition, tourism.

Постановка проблеми. Аналіз перспективності готельного бізнесу слід починати зі з'ясування питання, наскільки наявна пропозиція готельних послуг відповідає попиту на ці послуги з боку гостей міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інтенсивності конкуренції готелів м. Одеси присвячено наукові роботи таких учених, як С.С. Галасюк [1–4], В.Г. Герасименко [4], С.Г. Нездоймінов [4; 8; 10], О.В. Шикіна [9; 10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Під час визначення потенційних готельних потреб ринку експерти готельного бізнесу радять передусім спрогнозувати, як розвиватиметься в місті діловий туризм, оскільки бізнесмени займають велику частку номерів більшості українських готелів. Аналізувати при цьому потрібно не стільки загальний фон ділової активності, скільки наявність підприємств, що володіють експортним потенціалом і здатні привернути в місто іноземних і вітчизняних бізнес-туристів.

Мета статті полягає в аналізі та виявленні інтенсивності конкуренції готелів VIP-класу м. Одеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вигідне географічне положення Одеси робить її «морськими воротами» України. Такий могутній транспортний вузол має високий економічний потенціал і величезні перспективи розвитку.

Рівень конкурентоспроможності визначається на основі оцінки динаміки сукупності конкурентних переваг, якими володіє як галузь, так і окремі підприємства. Метою визначення рівня конкурентоспроможності готельних комплексів є правильний вибір конкурентної стратегії засобів розміщення міста Одеси, узгодженої з умовами розвитку галузі, конкурентними перевагами і недоліками підприємств. Вирішення даної проблеми безпосередньо залежить від обраного методу оцінки. Необхідно зазначити, що оцінка здатності підприємства конкурувати проводиться шляхом зіставлення

параметрів аналізованої фірми з параметрами бази порівняння, оскільки конкурентоспроможність об'єкту – поняття відносне, тобто про нього можна говорити тільки під час порівняння з іншим об'єктом. За базу порівняння приймається звичайно аналогічний продукт, що має максимальний об'єм продажів і найкращу перспективу збуту в майбутньому, таку базу порівняння складно застосувати до сфери гостинності. Таким чином, під час аналізу засобів розміщення ефективніше використовувати порівняльні характеристики підприємств, певні параметри готелів, послуг, обслуговування або конкретну потребу клієнтів. Перераховані параметри часто не мають фізичної міри, тому для оцінки цих характеристик використовуються методи оцінки в балах. Під час оцінки конкурентоспроможності підприємств важливо, щоб досліджувані об'єкти дійсно були безпосередніми конкурентами, їх порівняння забезпечується шляхом дотримання основних вимог: належності підприємств до одного регіонального ринку або сегменту, ідентичності структури асортименту, подібності фаз життєвого циклу підприємств.

За даними ознаками нами було виокремлено як конкурентів «Стелла Резіденс» такі готелі:

- «Вілла Ле Премє'р»;
- «Відрада»;
- «Палас Дель Мар»;
- «Аркадія Плаза»;
- «Моцарт».

Умовно цей сегмент ринку можна позначити як ринок готельних послуг м. Одеси VIP-класу.

Характерним для аналізу конкурентоспроможності готелів є недолік інформації по об'єктах дослідження. Джерелами інформації в даному дослідженні були дані Головного управління статистики Одеської області, рекламні матеріали готелів, періодичні видання, а також ресурси Internet. Адекватна оцінка рівня конкурентоспроможності готелів ускладнена через невірогідність статистичної звітності. Для отримання об'єктивної інформації про стан ринку оптимальним є використання експертних методів. Їх суть полягає у виборі найбільш істотних параметрів оцінки і приведенні їх до єдиної розмірності на підставі вироблення коефіцієнтів значущості кожного параметра. Вагові коефіцієнти визначаються згідно з особливостями галузі.

Для проведення бальної оцінки нашого підприємства та п'яти конкурентів приведемо фактичні дані функціонування за 2014 р., що ознаменувався як кризисний для України.

Ми бачимо, що з даної вибірки тільки «Стелла Резіденс» не має за 2014 р. категорії, що робить її позицію дещо невизначеною. Всі з приведених готелів, окрім готелю «Моцарт», належать до категорії «малий готель», тобто мають менше 50 номерів. Але, незважаючи на невеликий номерний фонд, у «Стелла Резіденс» найвищий показник кількості обслугованих осіб за 2014 р., тобто тільки цей готель мав відносно позитивні результати щодо завантаження готелю у кризовий рік. Показник завантаження, приведений у табл. 1, свідчить, що «Стелла Резіденс» за цим показником у 2014 р. є абсолютним лідером. Але, звернувши увагу на доходи, отримані в 2014 р. приведеними готелями, ми можемо зробити висновок, що «Стелла Резіденс» знаходиться майже на останньому місці за цим показником, поступаючись готелю «Відрада». Безумовно, на це вплинула велика кількість співробітників, що надавали послуги у готелі «Стелла Резіденс» у 2014 р.

За співвідношенням висококатегорійних номерів до загальної кількості номерного фонду «Стелла Резіденс» займає перше місце (табл. 2), середня площа одного номера становить приблизно 43,5 м^2, що значно більше, ніж у конкурентів. Але найважливіше, що номерний фонд готеля «Стелла Резіденс» знаходиться у власності.

Для готелю велике значення має те, чи відвідують його іноземці. На жаль, у загальній структурі кількості обслугованих клієнтів іноземці готелю «Стелла Резіденс» у 2014 р. становили лише 4,05%, що порівняно з показниками конкурентів досить мало (табл. 3).

Таблиця 1

Загальна характеристика функціонування готелів у 2014 р.

Готель	Категорія	Одноразова місткість готелів, місць	Кількість номерів на кінець звітного періоду	Загальна кількість обсл-них гостей, ос.	Кількість обсл-них іноземців, ос.	Доходи від наданих послуг, тис. грн.	Серед. кількість штатних працівників, осіб	Завантаження, %
«Вілла Ле Прем'єр»	5	30	15	854	171	2142,2	11	15,60%
«Відрада»	5	52	26	450	50	1282,5	30	4,74%
«Палас Дель Мар»	5	75	35	2159	138	3325,2	26	16,90%
«Аркадія Плаза»	4	46	24	1297	264	3040,5	30	14,81%
«Моцарт»	4	162	80	1752	875	2683	12	6,00%
«Стелла Резіденс»	-	30	15	3458	140	1675,6	60	63,16%

Треба відзначити бажання клієнтів готелю «Стелла Резіденс» відпочивати у готелі в середньому близько чотирьох днів, що має потенціал для розвитку.

Аналізуючи структурні підрозділи готелю «Стелла Резіденс» та його конкурентів можемо зробити висновок, що готелю бракує перукарні, тенісного корту, автостоянки, закладу торгівлі, пункту прокату авто та ін. (табл. 4).

Із приведених підприємств тільки у «Стелла Резіденс» на оплату праці йде 30,0% усіх операційних витрат, а на відрахування на амортизацію –40,5%, тоді як у конкурентів левова частка припадає на інші операційні витрати (табл. 5).

За співвідношенням доходів від основного виду діяльності та від додаткових послуг готель «Стелла Резіденс» займає разом із готелями «Вілла Ле Прем'єр» та «Відрада» останнє місце (табл. 6).

Для визначення конкурентних позицій готелю «Стелла Резіденс» за якісними факторами конкурентоспроможності використовується метод балів.

Таблиця 2

Структура номерного фонду готелів у 2014 р.

Готель	Кількість номерів на кінець звітного періоду	З них: вищої категорії		Першої категорії (стандарт)		Загальна, кв.м	У тому числі житлова площа, кв. м	Сер. площа номеру, кв. м	Власність (В / О)
		Од.	%	Од.	%				
«Вілла Ле Прем'єр»	15	6	40,0	9	60,0	1228	544	36,3	В
«Відрада»	26	10	38,5	16	61,5	1565,6	414,9	16,0	О
«Палас Дель Мар»	35	9	25,7	26	74,3	2122,2	922,4	26,4	О
«Аркадія Плаза»	24	6	25,0	18	75,0	1526,8	626,8	26,1	В
«Моцарт»	80	8	10,0	72	90,0	3709,8	1090	13,6	О
«Стелла Резіденс»	15	11	73,3	4	26,7	4352,9	652,5	43,5	В
Всього:	195	50	-	145	-	14505,3	4250,6	-	-

Таблиця 3

Кількість обслугованих осіб готелями у 2014 р.

Готель	Загальна кількість обслугованих гостей, ос.	Кількість ночівель усіх розміщених, од.	В сер. днів на клієнта	Кількість обслугованих іноземців, ос.	Кількість ночівель іноземців, од.	В сер. днів на клієнта	Питома вага іноземців, ос.
«Вілла Ле Прем'єр»	224	854	3,8	171	777	4,5	20,02%
«Відрада»	360	450	1,7	50	50	1	11,11%
«Палас Дель Мар»	1721	2159	1,2	138	226	1,6	6,39%
«Аркадія Плаза»	630	1297	2	264	562	2,1	20,35%
«Моцарт»	1251	1752	1,4	875	1225	1,4	49,94%
«Стелла Резіденс»	1153	3458	3,9	140	182	1,3	4,05%
Всього	5339	9970	-	1638	3022	-	-

Таблиця 4

Структурні підрозділи в готелях у 2014 р.

Готель	Структурні підрозділи, усього	з них									
		перукарня	пральня	сауна (лазня)	плавальний басейн	тенісний корт	тренажерний зал	автостоянка	заклади громадського харчування (ресторан, кафе, бар)	заклади торгівлі (магазин, кіоск тощо)	інші заклади
«Вілла Ле Прем'єр»	4	-	1	-	1	-	-	-	1	1	-
«Відрада»	5	-	1	1	-	-	-	-	1	1	1
«Палас Дель Мар»	9	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1
«Аркадія Плаза»	8	1	1	1	1	1	1	1	1	-	-
«Моцарт»	4	-	-	1	1	-	1	-	1	-	-
«Стелла Резіденс»	6	-	1	2	1	-	1	-	1	-	-

Експертами виступали співробітники «Стелла Резіденс», що надали інформацію у Головне управління статистики Одеської області, та науково-педагогічні працівники кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу Одеського національного економічного університету. Шкала оцінки – 10 балів (табл. 7).

Показник «місцезнаходження» відіграє важливу роль у конкурентоспроможності готелю, саме тому даний фактор оцінений в 0,19 бала. Показники «Одноразова місткість», «Витрати» і «Доходи» відображають результативність функціонування готелю, отже, оцінка цих факторів у 0,1 бали є обґрунтованою. Також велике значення мають показники «Загальна кількість обслугованих гостей», «Кількість обслугованих іноземців», вага показників – 0,09 бала. Рівень завантаження – комплексний показник, що характеризує успішність готелю. Даний фактор оцінений у 0,08 бала.

Розраховуємо комплексний (інтегральний) показник для кожного підприємства за форму-

Таблиця 5

Структура витрат готелів у 2014 р., тис. грн.

Готель	Операційні витрати, усього	Матеріальні витрати	Оплата праці	Відрахування на соціальні заходи	Відрахування на амортизацію	Інші операційні витрати
«Вілла Ле Прем'єр»	1899,7	890,3	327,8	113,1	226,3	342,2
«Відрада»	751	261	102	41,4	25,4	321,2
«Палас Дель Мар»	6400,3	1613	503,8	187,3	496	3600,2
«Аркадія Плаза»	5275,3	1696,8	829	294,4	418,6	2036,5
«Моцарт»	3863,1	1118,9	273,1	94,7	816,1	1560,3
«Стелла Резіденс»	1616,3	243,9	485,3	176,6	655,3	55,2
Всього	19805,7	5823,9	2521	907,5	2637,7	7915,6

Таблиця 6

Структура доходів готелів у 2014 р., тис. грн.

Готель	Доходи від наданих послуг, усього	з них від продажу номерів	з них від додаткових послуг,
«Вілла Ле Прем'єр»	2142,2	2142,2	-
«Відрада»	1282,5	1282,5	-
«Палас Дель Мар»	3325,2	398,5	2926,7
«Аркадія Плаза»	3040,5	1598,6	1441,9
«Моцарт»	2683	1313,7	1369,3
«Стелла Резіденс»	1675,6	1675,6	-
Всього:	14149	8411,1	5737,9

Таблиця 7

Оцінка конкурентоспроможності готелів м. Одеси VIP-класу

Показники конкурентних переваг	Питома вага показників	Бальна оцінка конкурентів											
		«Стелла Резіденс»		«Моцарт»		«Аркадія Плаза»		«Палас Дель Мар»		«Відрада»		«Вілла Ле Прем'єр»	
		Оц.	Пар. інд.	Оц.	Пар. інд.	Оц.	Пар. інд.	Оц.	Пар. інд.	Оц.	Пар. інд.	Оц.	Пар. інд.
1. Категорія	0,06	0	0	8	0,48	8	0,48	10	0,6	10	0,6	10	0,6
2. Одноразова місткість	0,1	4	0,4	10	1	6	0,6	8	0,8	7	0,7	4	0,4
3. Місцезнаходження	0,19	9	1,71	10	1,9	8	1,52	7	1,33	6	1,14	8	1,52
4. Загальна кількість обслугованих гостей	0,09	10	0,9	6	0,54	5	0,45	8	0,72	4	0,36	3	0,27
5. Кількість обслуговуваних іноземців	0,09	3	0,27	10	0,9	5	0,45	3	0,27	2	0,18	4	0,36
6. Рівень завантаження	0,08	10	0,8	3	0,24	4	0,32	5	0,4	2	0,16	5	0,4
7. Комфортабельність номерів	0,07	10	0,7	6	0,42	8	0,56	8	0,56	7	0,49	9	0,63
8. Середній строк проживання у готелів	0,06	9	0,54	6	0,36	8	0,48	6	0,36	7	0,42	10	0,6
9. Підрозділи у готелів	0,06	7	0,42	5	0,3	9	0,54	10	0,6	6	0,36	5	0,3
10. Витрати	0,1	9	0,9	6	0,6	6	0,6	6	0,6	10	1	8	0,8
11. Доходи	0,1	6	0,6	8	0,8	9	0,9	10	1	5	0,5	7	0,7
Загальна кількість балів	1,0	7,24		7,54		6,9		7,24		5,91		6,58	

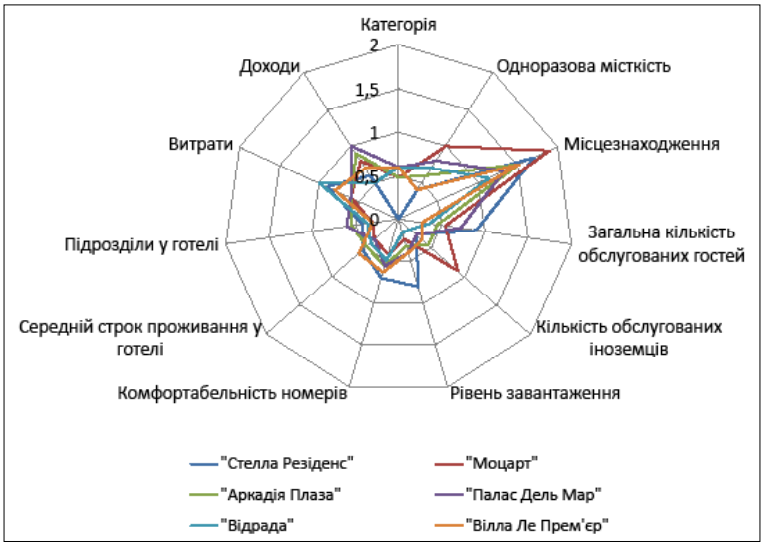


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності підприємств-конкурентів

Таблиця 8

Розрахунок показників для побудови конкурентного профілю підприємства

Показники конкурентних переваг	Питома вага показників	Експертна оцінка показника, бали			
		«Стелла Резіденс»	Зважена	«Моцарт»	Зважена
1. Категорія	0,06	0	0	8	0,48
2. Одноразова місткість	0,1	4	0,4	10	1
3. Місцезнаходження	0,19	9	1,71	10	1,9
4. Загальна кількість обслуг. гостей	0,09	10	0,9	6	0,54
5. Кількість обслугованих іноземців	0,09	3	0,27	10	0,9
6. Рівень завантаження	0,08	10	0,8	3	0,24
7. Комфортабельність номерів	0,07	10	0,7	6	0,42
8. Середній строк проживання у готелів	0,06	9	0,54	6	0,36
9. Підрозділи готелів	0,06	7	0,42	5	0,3
10. Витрати	0,1	9	0,9	6	0,6
11. Доходи	0,1	6	0,6	8	0,8
Загальна кількість балів	1,0	7,24		7,54	

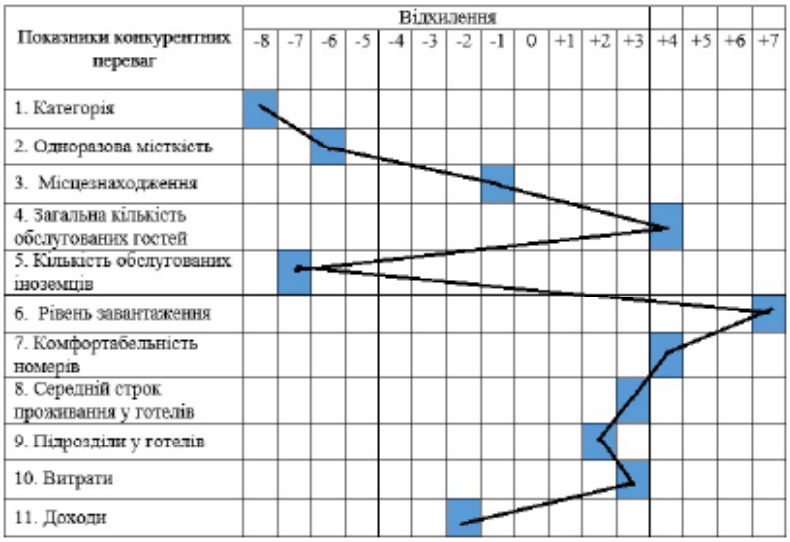


Рис. 2. Конкурентний профіль готелю «Стелла Резіденс» порівняно з готелем «Моцарт»

лою 1. $К=\sum_{n}^{i=1} W_i * K_i$, де W_i – доля (значимості) доля і-го одиничного показника; K_i – одиничні показники конкурентоспроможності підприємства.

Для оцінки готелю «Стелла Резіденс» інтегральний показник конкурентоспроможності становить: Кп = 0,06 * 0 + 0,1* 4 + 0,19 * 9 + 0,09 * 10 + 0,09 * 3 + 0,08 * 10+0,07* 10 +0,06 *9 + 0,06 * 7 + 0,1 * 9 + 0,1 * 6 = 7,24.

Для готелю «Моцарт» показник становить 7,54, для «Аркадія Плаза» – 6,9, для «Палас Дель Мар» – 7,24, для «Відради» – 5,91, для «Вілла Ле Прем'єр» – 6,58. Для наочності отриманих результатів у табл. 7 побудуємо багатокутник конкурентоспроможності підприємств (рис. 1).

Отже, по конкурентним позиціям готель «Моцарт» займає перше місце, «Палас Дель Мар» та «Стелла Резіденс» – друге, «Аркадія Плаза» – третє, «Вілла Ле Прем'єр» – четверте, «Відрада» – п'яте місце.

Графік показує, що готель «Моцарт» є явним лідером, а «Стелла Резіденс» займає позицію послідовника лідера. У зв'язку із цим необхідно визначити конкурентні показники, які передусім потрібно збільшити готелю «Стелла Резіденс». Для цього ми побудуємо конкурентний профіль цього готелю щодо лідера – «Моцарта» (табл. 8).

Таким чином, визначено, що найбільш слабкими сторонами діяльності готелю «Стелла Резіденс» порівняно з його конкурентом-лідером – «Моцартом» є передусім відсутність категорії готелю, одноразова місткість, кількість обслугованих іноземців та рівень доходів (рис. 2).

Висновки. У результаті проведеного аналізу конкурентних позицій готелю «Стелла Резіденс» можна виділити такі особливості:

а) підприємство є конкурентоспроможним та має перспективи у розвитку, оскільки готель на ринку вже давно, тому має перспективу для збільшення як об'єму продажів, так і прибутку;

б) персонал готелю працює злагоджено та старанно, але готелю необхідно переглянути кількість працівників для можливості економії;

в) готелю необхідно розробити та впровадити нову концепцію просування власних додаткових послуг за допомогою нового сайту, активізації інноваційних технологій і позиціонуванні в соціальних мережах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галасюк С.С. Заходи щодо забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства Одеської області / С.С. Галасюк, О.В. Гусєва // Економіка та управління національним господарством: стан, тенденції та перспективи : тези доповідей І Міжнародної наук.-практ. конф. (29–30 травня 2014 р.). – Одеса : Пальміра, 2014. – С. 66–68.
2. Галасюк С.С. Особливості функціонування готельних підприємств малої місткості в конкурентному середовищі / С.С. Галасюк, О.В. Гусєва // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : матеріали ІІІ міжнародної наук.-практ. конф. (18–19 вересня 2014 р.). – Одеса : Атлант, 2014. – С. 16–18.
3. Галасюк С.С. Структура ринку засобів розміщення Одеського регіону / С.С. Галасюк, О.В. Гусєва // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. – 2008. – № 20(76). – С. 3–13.
4. Герасименко В.Г. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездойминов [та ін.]. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
5. Гусєва О.В. Оцінка конкурентоспроможності малих готелів на основі матриці GE / McKinsey / О.В. Гусєва // Materialy VIII mezinarodni vedecko – prakticka konference «Veda a technologie: krok do budoucnosti – 2012» (27 unora – 05 brezen 2012 roku). –Praha: Publishing House «Education and Science». – Dil 7. – S. 25–32.
6. Гусєва О.В. Проблеми функціонування малих готелів в Україні / О.В. Гусєва // Науковий вісник. Одеського державного економічного університету. – 2009. – № 5(83). – С. 216–226.
7. Колективні засоби розміщування в Україні у 2015 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 200 с.
8. Феофанова О.Г. Проблемы формирования конкурентных преимуществ в гостиничном бизнесе / О.Г. Феофанова, С.Г. Нездойминов // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія. – 2016. – № 1(233). – С. 162–175.
9. Шикіна О.В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О.В. Шикіна, І.Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 114–127.
10. Nezdoyminov S. Small business of hospitality in the context of the social entrepreneurship development / S. Nezdoyminov, O. Shykina // Journal Association 1901 SEPIKE. – 2016. – № 15. – P. 118–121.

УДК 338.4:631

Андрусів У.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Гавадзин Н.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

УДОСКОНАЛЕННЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДОСЛІДНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ВАЖЛИВОГО СКЛАДНИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

IMPROVEMENT WAYS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT FOR RESEARCH ENTERPRISES AS AN IMPORTANT PART PROVIDING THE TRANSFORMATION PROCESS

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено особливості інноваційного розвитку дослідних підприємств. Визначено склад та здійснено класифікацію основних чинників, що стримують інноваційний розвиток. Обґрунтовано вплив інноваційного розвитку на активізацію трансформаційних процесів у досліджуваній сфері. Визначено загальні умови і напрями забезпечення розвитку дослідних підприємств, характерні для глобалізації економіки. Доведено доцільність формування інноваційного кластера дослідних підприємств.

Ключові слова: інноваційний розвиток, дослідні підприємства, чинники, напрями, кластер, трансформаційні процеси.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены особенности инновационного развития исследовательских предприятий. Определен состав и осуществлена классификация основных факторов, сдерживающих инновационное развитие. Обосновано влияние инновационного развития на активизацию трансформационных процессов в исследуемой сфере. Определены общие условия и направления обеспечения развития исследовательских предприятий, характерные для глобализации экономики. Доказана целесообразность формирования инновационного кластера исследовательских предприятий.

Ключевые слова: инновационное развитие, исследовательские предприятия, факторы, направления, кластер, трансформационные процессы.

ANNOTATION

In the article founded specifics of innovative development experimental enterprises. The composition and the classification of the major factors hampering innovation development. Grounded effect on activation of innovative transformation processes in the study area. The general conditions and directions of research providing businesses characteristic of economic globalization. The expediency of forming innovative cluster research companies.

Keywords: innovative development, research company, factors, directions, cluster, transformation processes

Постановка проблеми. Перехід дослідних підприємств до ринкових форм господарювання є характерною ознакою сьогодення, саме тому існує потреба в підвищенні ефективності їх господарювання на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, що можливе за рахунок активізації інноваційних процесів. Сутність змін, що відбулися за останнє десятиліття, стосується лише загальних організаційних перетворень. Отже, основні зрушення, які б сприяли підвищенню ефективності діяльності таких підприємств, потребують активізації вдосконалених процесів, спрямованих на інноваційний розвиток дослідних підприємств у цілому. Реалізацію вдосконалення інноваційного розвитку дослідних підприємств доцільно здійснювати в контексті кластерного підходу, згідно з яким необхідно сформувати низку взаємодоповнюючих високотехнологічних кластерів, що вже володіють необхідним потенціалом у науково-технологічній сфері, заділом перспективних розробок і відповідним досвідом виконання технологічних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, методологічні підходи та теоретичні засади інноваційного розвитку підприємств викладені у працях В.А. Бугаєнка [3], С.М. Ілляшенко [4], Д.О. Карлюки [5], О.О. Поліщука [6], Л.І. Федулової [8] та ін. Ці вчені розглядають різні підходи до визначення поняття інновації; виокремлюють класифікації інновацій за різними ознаками; визначають недоліки інноваційного розвитку на різних рівнях та пропонують науково-методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку.

Проте потребують поглибленого дослідження питання інноваційного розвитку, пов'язані з активізацією трансформаційних процесів дослідних підприємств.

Мета статті полягає у пропозиції напрямів удосконалення інноваційного розвитку дослідних підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю дослідних підприємств є відмінність від інших базових галузей економіки. Для них інноваційна діяльність включає в себе інноваційний процес, що розпочинається з появи науково-технічної ідеї та закінчується розповсюдженням продукту. Основою інноваційного процесу є новизна рішення. Впровадження на підприємствах новизни пов`язане зі зміною певних визначених функцій їх господарювання.

Залежно від напрямів інноваційних змін на дослідних підприємствах слід уводити чітку систему інноваційного розвитку. Основою має стати розроблення інноваційної стратегії, що є запорукою ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Інноваційний розвиток передбачає розроблення чіткої структури інноваційного процесу, що має повністю бути адаптованим до умов функціонування дослідних підприємств. За останні роки, незважаючи на досить складні трансформаційні процеси, значно зросла зацікавленість до інновацій. За прогнозно-аналітичними дослідженнями, науковий потенціал України за наявності необхідних інвестицій дає можливість вийти на світовий рівень у різних галузях науки і технологій [6]. Для дослідних підприємств інноваційні процеси характеризуються тим, що охоплюють увесь багатоетапний процес і завершується результатом – інноваційним продуктом.

Процес обґрунтування доцільності інновацій – це комплексне дослідження нововведень у всіх сферах діяльності з визначенням економічного і соціального результату від їх упровадження. Інноваційні процеси охоплюють всю науково-технічну, виробничу, маркетингову діяльність і, зрештою, орієнтовані на задоволення потреб ринку [3]. Трансформація підприємств на основі інноваційного розвитку торкається всіх видів управління: оперативного, перспективного та стратегічного. Управління інноваціями є одним із найважливіших процесів, необхідних для ефективного функціонування та конкурентоспроможності дослідних підприємств.

Нереальність інноваційного розвитку в Україні можна заперечити, оскільки за останні роки її економіка зазнала суттєвих трансформаційних перетворень. За своєю сутністю трансформаційні ринкові перетворення у вітчизняній економіці теж є інноваційними, тому інноваційний потенціал як надбання економіки України може стати запорукою і реальністю інноваційного розвитку нашої держави загалом та дослідних підприємств зокрема. Для пропозиції напрямів удосконалення інноваційного розвитку дослідних підприємств доцільно визначити головні чинники, котрі перешкоджають цьому процесу. На інноваційний розвиток впливають чинники, які можна розділити на п'ять груп: економічні, технологічні, організаційно-управлінські, правові, професійна підготовка кадрів (рис. 1) [7].

Як видно з рис. 1, фактори, що стримують інноваційний розвиток, пов'язані, по-перше,

Рис. 1. Фактори, що стримують інноваційний розвиток

з негативними процесами, що відбуваються в економіці країни, по-друге – із правовими обмеженнями, а по-третє – з організаційно-управлінськими, соціально-психологічними стереотипами та рівнем професійної підготовки кадрів. Багато стримуючих факторів можна усунути спільними зусиллями держави, регіонів та самих підприємств [2].

Вплив зазначених груп чинників на інноваційний розвиток дослідних підприємств варто розглядати в кілька етапів. Перший – це оцінювання інноваційного потенціалу підприємства; другий – визначення ефективності інноваційно-інвестиційного проекту та прийняття рішення щодо його доцільності; третій – аналіз результатів упровадження такого проекту, причому необхідно порівнювати показники розвитку дослідного підприємства без нововведення та з його впровадженням.

Проблемами організації інноваційного розвитку дослідних підприємств в Україні є: відсутність функціонуючих програм підтримування та фінансування інноваційних проектів на рівні держави; нестача власних оборотних коштів у дослідних підприємств; упровадження нововведень вимагає витрат більших, аніж передбачається під час ухвалення відповідних рішень; потенційно ефективні нововведення не впроваджуються або впроваджуються з великою затримкою у часі. Важливість максимально швидкого інноваційного розвитку дослідного підприємства стосується проблеми скорочення тривалості інноваційного циклу, адже будь-яка інновація носить системний характер і поширюється в усіх сферах діяльності, а отже, є головним чинником зростання економічного ефекту [1]. Саме тому створення інноваційного кластера дослідних підприємств значно прискорило б їх розвиток за рахунок усунення помилок в оцінці, вдосконалення організації інноваційних процесів, формування розвинутої інноваційної інфраструктури та акумуляції фінансових ресурсів.

Із моменту проголошення початку кластерних ініціатив і до цього часу актуальною проблемою для органів влади України залишається необхідність формування діючих інструментів і механізмів підтримки підприємств і стимулювання попиту на продукцію вітчизняного виробництва. Для реалізації цього стратегічного завдання необхідний потужний тандем науки й освіти. Наявна система роботи українського наукового сектору виявилася недостатньо спроможною забезпечити дослідницьку підтримку діяльності дослідних підприємств. Не вирішена проблема передачі знань від наукових центрів до інноваційних компаній. Нарешті, так і не одержали розвитку інструменти венчурного фінансування, оскільки складності з одержанням доступних кредитів та інших обігових коштів є серйозною проблемою навіть для інновацій у великих корпораціях, тому мова йде лише про реальне виживання відсталої економічної системи, що ризикує назавжди випасти із глобальних і конкурентних ринків [1].

Інноваційні кластери слід формувати та розбудовувати за принципом підтримки найвищих компетенцій у науково-технологічному секторі. Такі кластери консолідують наявний освітній,

Рис. 2. Схема організації інноваційного кластера дослідних підприємств

науково-технологічний і ресурсний потенціал для скоординованого розв'язання завдання інноваційного розвитку дослідного підприємства. Досягнення ефективного результату можливе за рахунок цілеспрямованого організаційного, законодавчого, ринкового та ресурсного стимулювання зростання і модернізації комплексів та інтеграції підприємств різних форм власності. Інноваційні кластери – це базові пункти й основа росту та сталого розвитку економіки. Кластер передбачає системний розвиток усіх складників економіки. Прослідковується одночасно модернізація освіти, реалізація перспективних і затребуваних НДДКР, комерціалізація розроблених рішень і освоєння їх промислового виробництва, вдосконалення виробництва, впровадження і сервісний супровід.

Уважаємо, що одним із найбільш складних завдань щодо формування інноваційного кластера є створення ефективної організаційно-виробничої системи самоорганізації та самоуправління (рис. 2).

Це зумовлено тим, що добровільне співробітництво підприємств і організацій – учасників кластера зі збереженням їх юридичної, майнової та фінансової самостійності передбачає високий рівень координації зусиль усіх членів даного об'єднання, тому виникає необхідність створення спеціального централізованого органу – координаційної ради, яка бере на себе дослідження, розроблення та супровід проекту, пошук інвесторів, надання консультаційної підтримки, постійний моніторинг ринку та наукових розробок, оновлення інформації через співпрацю з науково-дослідними установами та міжнародними організаціями, лобіювання інтересів виробників у державних та місцевих органах влади тощо. Враховуючи складний фінансовий стан дослідних підприємств, найдоцільніше створювати таку структуру за рахунок державного фінансування, створюючи додаткові гарантії учасникам кластера. Щодо її організаційного ядра – ради кластера, то вона має слугувати координатором між усіма суб'єктами підприємницької діяльності, організаціями та установами, що сприятиме максимізації ефективності інноваційного розвитку дослідних підприємств [1].

Роль держави в процесі організації інноваційного кластера має полягати насамперед у сприянні проведенню науково-інноваційних досліджень, розповсюдженню інноваційних знань, розробці цільових інноваційних програм і проектів, а також у стимулюванні інноваційного розвитку галузі за допомогою фінансових механізмів, зокрема наданні пільгового кредитування для пріоритетних проектів, застосуванні прискореної амортизації і пільгового оподаткування на всіх етапах інвестиційного процесу в рамках визначених пріоритетів [9].

Успішне виконання плану інноваційного розвитку багато в чому залежить від наявності у дослідних підприємств відповідних джерел фінансування. Не менш важливими для розвитку цього сектору економіки є й управлінські інновації. Використання міжнародного досвіду інноваційних змін у формах і методах організації полегшує і пришвидшує адаптацію галузі до світових умов господарювання, забезпечує належний рівень інноваційного розвитку і, як наслідок, сприяє підвищенню її конкурентоспроможності.

Висновки. Розвиток будь-якого підприємства неможливий без вироблення ним напрямів своєї діяльності, які ґрунтуються на нововведеннях, тобто мають інноваційний характер. Широке застосування інновацій у діяльності дослідних підприємств призводить до інтенсивного інноваційного розвитку і, як наслідок, до активізації трансформаційних процесів. Інноваційний розвиток неможливий без визначення факторів, що його стримують. Фактори стримування інноваційного розвитку розділено на групи: економічні, технологічні, організаційно-управлінські, правові та професійна підготовка кадрів. Для прискорення інноваційного розвитку досліджуваних підприємств слід забезпечити формування інноваційного кластера, який візьме на себе завдання дослідження, розроблення та супроводу проекту, пошуку інвесторів, надання консультаційної підтримки, постійного моніторингу ринку та наукових розробок, оновлення інформації через співпрацю з науково-дослідними установами та міжнародними організаціями, лобіювання інтересів виробників у державних та місцевих органах влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрусів У.Я. Інноваційно-інвестиційне забезпечення розвитку підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів / У.Я. Андрусів // Наука й економіка. – 2015. – Вип. 2(38). – С. 69–75.
2. Андрусів У.Я. Інноваційний розвиток як чинник забезпечення технологічного розвитку регіонів / У.Я. Андрусів // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3(20). – С. 184–189.
3. Бугаєнко В.А. Формування потенціалу інноваційного розвитку харчової промисловості регіону : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / В.А. Бугаєнко. – Херсон, 2011. – 176 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
5. Карлюка Д.О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств льонопереробної галузі : автореф. дис. … канд. екон. наук / Д.О. Карлюка. – Київ, 2006. – 24 с.
6. Поліщук О.О. Інноваційні пріоритети розвитку АПК України / О.О. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/polischuk-oo-innovatsiyni-prioriteti-rozvitku-apk-ukrayini/.
7. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 458 с.
8. Федулова Л.І. Інноваційна економіка : [підручник] / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
9. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації будівельного сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90–102.

УДК 659.118.1

Блага В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Благой В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Кіпоренко О.В.
студент
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОВЕДЕННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ СПОРТИВНОГО ЗАКЛАДУ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ

THE IMPLANTATION THE METHODICAL APPROACH REALIZATION OF ADVERTISING-CAMPAIGN OF SPORT CENTER USING THE INTERNET-ADVERTISING

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасні методи реклами малих підприємств. Установлено переваги і недоліки Інтернет-реклами. Запроваджено методику проведення рекламної кампанії за допомогою Інтернет-реклами у спортивному клубі. Розглянуто та порівняно засоби Інтернет-реклами, встановлено їх позитивні і негативні аспекти.

Ключові слова: Інтернет-реклама, спортивний клуб, засоби Інтернет-реклами, методичний підхід, спортивний маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные методы рекламы малых предприятий. Установлены преимущества и недостатки Интернет-рекламы. Предложена методика проведения рекламной кампании при помощи Интернет-рекламы в спортивном клубе. Рассмотрены средства Интернет-рекламы, указаны их позитивные и негативные аспекты.

Ключевые слова: Интернет-реклама, спортивный клуб, средства Интернет-рекламы, методический подход, спортивный маркетинг.

ANNOTATION

During the research the modern methods of advertisement of small enterprises were analyzed. Advantages and lacks of internet-advertisement were set. Methodology of realization of advertisement campaign was offered through an internet-advertisement in a sporting club. There were considered facilities of internet-advertisement. Their positive and negative aspects are indicated.

Keywords: Internet-advertisement, sport club, facilities of internet-advertisement, methodical approach, sport marketing.

Постановка проблеми. В умовах кризового стану економіка підприємства опинилася в становищі, коли від грамотного управління витратами залежить можливість їх тривалого виживання на ринку. Підприємства змушені скорочувати витрати на непрофільні види їх діяльності, у тому числі на маркетингову. Проте дохід підприємства напряму залежить від обізнаності споживача про товари та послуги, що пропонуються, тому постає проблема економії на маркетинговій діяльності без зниження її ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням маркетингової діяльності підприємства займалися такі вчені, як: Гаркавенко С.С., Фірсова С.Г., Тєлєтов О.С., Карпенко Н.В., Яловега Н.І., Григораш В.В., Петруня Ю.Є., Дубовик Т.В. та ін. [1, с. 351; 2, с. 18; 3, с. 67; 4, с. 112.]. Усе частіше в науковій літературі лунає думка щодо доцільності використання Інтернет-реклами як недорогого та ефективного засобу реклами. Їй присвячено праці багатьох учених, серед яких: Міщенко І.Ю., Ліщина В.О., П'ятницька Г., Гондаренко М.А., Тарасов О.В., Соколова Ю.О. [5, с. 100; 6, с. 175].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високий темп глобалізації, зростання населення, підвищення культури населення в країнах, що розвиваються, дають сьогодні змогу працювати над створенням новітніх дешевих видів реклами та вдосконаленням старих. Під час залучення сучасних засобів Інтернет-реклами немає чітко сформованого алгоритму дій, тому необхідне розроблення методичного підходу до проведення рекламної кампанії спортивного клубу із застосуванням сучасних засобів реклами.

Мета статті полягає у запровадженні нової методики проведення рекламної кампанії за допомогою Інтернет-реклами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства, діяльність яких пов'язана зі спортом, мають деякі особливості під час формування своєї маркетингової діяльності. Спортивний маркетинг усебічно охоплює проблему комерції у спорті. Крім того, він звертає увагу на інші проблеми: розвиток комерції, заохочення нових клієнтів, надання найбільш вагомих послуг, пошук спонсорів, рекламу та ін. Спортивний маркетинг – це частина класичного маркетингу, яка концентрується на одній із найбільш популярних сфер життя багатьох людей, – спорті. Будь-яке підприємство повинно займатися своєю рекламою. У зв'язку з економічною кризою в Україні для малих та

більшості середніх підприємств стало важким проведення якісних рекламних заходів. Сучасні маркетологи та PR-менеджери змушені шукати нові способи просування товару серед населення, що будуть дешевшими та якіснішими. Одним із таких способів сьогодні є Інтернет-реклама. Застосування Інтернет-реклами у своїй діяльності актуально і для підприємств, що займаються наданням послуг спортивного та оздоровлюючого характеру, серед яких – спортивні клуби. Зі знеціненням національної валюти і зменшенням платоспроможності населення спортивні клуби не мають можливості підвищувати ціни на свої послуги, а зниження витрат за рахунок використання більш дешевих засобів реклами стає для них дуже важливим. Дослідженням маркетингової діяльності підприємств, пов'язаних зі спортивною діяльністю, займалися Попов О.В. та Газнюк Л.М. [7, с. 197; 8, с. 12].

Сьогодні багато підприємств використовують у своїй діяльності різноманітні засоби Інтернет-реклами. Класичний перелік цих засобів наведений у табл. 1.

На сучасному етапі розвитку суспільство повинно визнати спорт не тільки як засіб для покращення здоров'я та фізичної форми. Спорт відіграє важливу роль у формуванні іміджу людини на ринку трудових ресурсів. Справа в тому, що здорова і витончена людина

Таблиця 1

Засоби Інтернет-реклами

Назва виду	Зміст	Переваги	Недоліки
SEO	(Search engine optimization) реклама в пошукових сайтах, яка виводить необхідний рекламований об'єкт на першу позицію	- охоплення великої цільової аудиторії; - високий рівень довіри користувача; - недорога ціна; - охоплення конкретної зацікавленої цільової аудиторії	- довготривалий процес – від декількох місяців до року; - відсутність можливості власноруч впливати на результат; - неможливо швидко коригувати рекламну кампанію
Контекстна реклама	Розміщення текстово-графічних рекламних матеріалів на контекстних майданчиках. Відповідність рекламних матеріалів і контекстних майданчиків визначається алгоритмом рекламного сервісу. Підвидом контекстної реклами є пошукова реклама, в якій указана вище відповідність визначається пошуковим запитом	- швидка реалізація запуску (до пари годин); - можна формувати цільову аудиторію, спостерігати за її прогресивністю і впливати на неї безпосередньо; - легкі настройки різних параметрів; - зручне відстежування ефективності такої реклами	- висока вартість залучення цільової аудиторії порівняно з іншими видами; - половина реклами блокується різними блокуючими програмами; - не викликає великої довіри у користувачів; - не забезпечує довгостроковий ефект
родакт-плейсмент	Прихована реклама, яка полягає в тому, що реквізит, яким користуються герої у фільмах, телевізійних передачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах, книгах, ілюстраціях і картинах, має реальний комерційний аналог	- ненав'язливість і враження «інтелігентного» просування (на відміну від традиційної реклами на ТВ); - масовість; - можливість більш прицільно впливати на глядачів; - Product Placement у кіно і серіалах дає змогу сформувати необхідний імідж продукту	- між ідеєю і виходом в ефір може пройти досить багато часу; - це не самий мобільний спосіб просування; - немає можливості настільки частого повторення, як у разі традиційної ТВ-реклами; - досить висока ціна під час розміщення у високобюджетних кінопроектах; - Product Placement у фільмах і серіалах не гарантує запам'ятовування товару
Вірусна реклама	Це вид розповсюдження реклами, що характеризується прогресуючою передачею рекламного матеріалу від користувача до користувача за ініціативою самих користувачів	- зручний, швидкий і дешевий спосіб просування; - викликає велику довіру, оскільки часто приходить від знайомого чи друга; - можливість самостійно обирати, на яких ресурсах і для якої аудиторії робити рекламу; відсутність цензури	- труднощі під час прогнозування результату такої реклами; - обмеженість за цільовою аудиторією; - відсутність цензури
Реклама у соціаль-них мережах	Сучасний засіб просування товару через рекламу у соціальних мережах за допомогою власних груп чи пабліків	- найбільш дешевий засіб; - спрямована на спеціальну аудиторію; - можливість відстежувати цільову аудиторію і робити певні коректування при цьому	- складно фільтрувати вхідний трафік; - труднощі з прогнозуванням результатів; - потреба в спеціальних знаннях та досвіді

Рис. 1. Методичний підхід до проведення рекламної кампанії спортивного клубу із застосуванням сучасних засобів реклами, а саме Інтернет-реклами

завжди буде більш конкурентоспроможною, ніж людина, яка нехтує заняттями для вдосконалення свого образу, адже візуалізація позитивного, здорового, витонченого, охайного робітника завжди позитивно відображається на іміджу як самого робітника, так і компанії, яку він представляє.

В умовах, коли платоспроможність населення стрімко знизилася, спортивні клуби не мають можливості підвищувати вартість абонементів на тлі подорожчання комунальних послуг, спортивного спорядження, необхідності підвищення заробітної платні персоналу, тому виникає необхідність економії на непрофільних видах діяльності. Одним із таких видів діяльності є маркетингова діяльність. Для підприємств, що надають спортивні послуги широким верствам населення, Інтернет-реклама нині є найбільш оптимальним засобом інформування споживачів про свою продукцію.

Необхідно створити відео щодо занять у клубі, які б одночасно інформували потенційних клієнтів і носили мотиваційний характер. Також сюди можна віднести створення вірусного відео з елементами прихованої реклами власного бренду.

Сьогодні реклама у соціальних мережах уважається найбільш недооціненим засобом, оскільки вона представляє собою абсолютно новий засіб Інтернет-реклами, але багато підприємств починають звертати на неї увагу, тому було розроблено методику проведення рекламної кампанії у спортивному клубі із залученням реклами у соціальних мережах (рис. 1).

Головною особливістю ведення груп чи пабліків у соціальних мережах є залучення за власною ініціативою клієнтів організації. Вони об'єднуються в одне суспільство, де ведуть дискусії, задають питання, цікавляться спільними інтересами. Ключовим фактором тут є постійне наповнення таких груп якоюсь інформацією, котра б визивала у людей зацікавленість і бажання спілкування. Основним принципом ведення груп в Інтернеті є своєчасно поданий матеріал. Це дає змогу поширити інтерес до групи, клієнти починають частіше цікавитися, отже, поступово становляться цільовою аудиторію, для якої пізніше буде створено рекламу з конверсією.

Висновки. Дослідження проводилося на прикладі підприємства «Спортивний стиль», що є одним із провідних спортивних клубів міста Харкова. Розроблено рекомендації щодо ефективної маркетингової діяльності підприємства в сучасних умовах. Розроблено методичний підхід до проведення рекламної кампанії спортивного клубу із застосуванням сучасних засобів реклами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко ; 7-е вид. – К. : Лібра, 2010. – 720 с.
2. Фірсова С.Г. Маркетинг нововведень: дослідження, сегментування, прогнозування : [навч. посіб.] / С.Г. Фірсова. – К. : Атіка, 2010. – 240 с.

3. Тєлєтов О.С. Маркетингові дослідження : [навч. посіб.] / О.С. Тєлєтов. – К. : Знання України, 2010. – 299 с.
4. Карпенко Н.В. Комплекс маркетингових комунікацій у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю підприємства : [монографія] / Н.В. Карпенко, Н.І. Яловега. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 278 с.
5. Міщенко І.Ю. Особливість і ефективність Інтернет-реклами у маркетинговій політиці підприємств / І.Ю. Міщенко // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 100–103.
6. Ліщина В.О. Інтернет-реклама – ефективний інструмент маркетингової комунікаційної політики / В.О. Ліщина // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. – 2013. – № 12. – С. 174–179.
7. Попов О.В. Маркетингова діяльність суб'єктів управління щодо популяризації проведення спортивно-масових заходів міжнародного рівня / О.В. Попов // Слобожанський науково-спортивний вісник. – 2013. – № 5. – С. 196–199.
8. Газнюк Л.М. Маркетингова діяльність у сфері фізичної культури та спорту як об'єкт соціального пізнання / Л.М. Газнюк, С.О. Разумовський // Слобожанський науково-спортивний вісник. – 2014. – № 1. – С. 12–16.

УДК 331.005.95

Близнюк Т.П.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ГЕНЕЗИС ПАРАДИГМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

GENESIS OF PERSONAL MANAGEMENT PARADIGMS

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано та проаналізовано складники трьох парадигм управління персоналом (економічної, органічної та гуманістичної), еволюція яких відбулася в теорії управління. Економічна парадигма розглядала людину лише як носія трудової функції, а організацію – як «механізм». Органічна парадигма сприймала організацію як живу систему, яка існує в навколишньому середовищі. У рамках гуманістичної парадигми введена метафора організації як «культури», яка існує для людини, а не людина для організації.

Ключові слова: економічна парадигма, органічна парадигма, гуманістична парадигма, концепція використання трудових ресурсів, концепція управління персоналом, концепція управління людськими ресурсами, концепція управління людиною.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы и проанализированы составляющие трех парадигм управления персоналом (экономической, органической и гуманистической), эволюция которых состоялась в теории управления. Экономическая парадигма рассматривала человека лишь как носителя трудовой функции, а организацию – как «механизм». Органическая парадигма воспринимала организацию как живую систему, которая существует в окружающей среде. В рамках гуманистической парадигмы введена метафора организации как «культуры», которая существует для человека, а не человек для организации.

Ключевые слова: экономическая парадигма, органическая парадигма, гуманистическая парадигма, концепция использования трудовых ресурсов, концепция управления персоналом, концепция управления человеческими ресурсами, концепция управления человеком.

ANNOTATION

Determination of nature and place of personnel management in modern theory and practice of management are directly affected by genesis of personnel management paradigms and concepts. The aim of this research is systematization and analysis of the main stages of genesis of personnel management paradigms and their characteristics. The components of three personnel management paradigms (economic, organic and humanistic), evaluated in management theory, were systematized and analyzed. According to economic paradigm person is just a carrier of labor function and organization is «mechanism». Under organic paradigm organization is a living system that exists in the environment. Within the framework of humanistic paradigm the metaphor of organization as «culture» was introduced.

Keywords: economic paradigm, organic paradigm, humanistic paradigm, human labor management concept, personnel management concept, human resource management concept, human being management concept.

Постановка проблеми. Однією з головних складових частин успіху кожної організації є ефективне функціонування системи управління персоналом, яке ґрунтується на якісному науковому та практичному базисі, що враховує вплив сучасних світових тенденцій управлінської діяльності, якісному складі персоналу та його потенціалі й відповідності роботи з персоналом сучасним вимогам господарювання. Світовий та вітчизняний управлінський досвід доводить, що лише за умови наукового забезпечення управлінської діяльності та постійного вдосконалення форм і методів управління можна досягти ефективності в усіх сферах управління організацією.

Генезис парадигм та концепцій управління персоналом безпосередньо впливає на визначення сутності й місця управління персоналом у сучасній теорії і практиці управління. Саме тому однією з найбільш актуальних управлінських проблем сьогодення залишається проблема дослідження особливостей формування теоретичного підґрунтя сучасної теорії управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері управління персоналом учені різних країн займаються вже понад сто років. Еволюція підходів та концепцій управління персоналом детально розглянута у роботах таких учених, як: Т. Базаров [1; 8], Н. Гавкалова [2], Л. Волкова та І. Дуракова [3], І. Єпишкін [6], О. Єгоршин [4; 5], А Кібанов [9], В. Маслов [7], С. Філімонова [4] та ін. Однак точки зору вчених щодо генезису парадигм та концепцій управління персоналом досить різноманітні. Так, група вчених під керівництвом Т. Базарова [8; с. 5] виділяють чотири основних парадигми кадрового менеджменту XX ст.:

1) доктрину наукової організації праці;
2) доктрину людських відносин;
3) доктрину контрактації індивідуальної відповідальності;
4) доктрину командного менеджменту.

Однак ця ж група вчених [8], а також В. Маслов [7, с. 19] виділяють три основних підходи до управління персоналом: економічний, органічний та гуманістичний.

Інша група вчених під керівництвом А. Кібанова [9], а також Н. Гавкалова [2], А. Єгоршин та С. Філімонова [4] розглядають еволюцію концепцій управління персоналом як поетапний процес зміни концепцій:

1) використання трудових ресурсів;
2) управління персоналом;
3) управління людськими ресурсами;

4) управління людиною.

За класифікацією, запропонованою Л. Євенком [5], еволюція відбулася шляхом зміни парадигм від економічної до організаційної і гуманістичної.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Саме тому через багатогранність цієї проблеми й питання, які висвітлені не повною мірою, дослідження та аналіз генезису наукових парадигм управління персоналом є одним із важливих напрямів наукових досліджень у сфері управління персоналом, яке потребує більш детального доопрацювання.

Мета статті полягає у дослідженні, систематизації та аналізі основних етапів генезису парадигм та визначенні їх особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все необхідно більш чітко визначити розмежування між дефініціями «парадигма», «концепція» та «підхід», які використовують учені для дослідження генезису управління персоналом. Згідно з Філософською енциклопедією [10], дані поняття мають таку трактовку:

1) парадигма наукова (від грец. paradeigma – приклад, зразок) – сукупність наукових досягнень, визнаних усім науковим співтовариством у той чи інший період часу, і який є основою для нових наукових досліджень;

2) концепція (від лат. conceptio – розуміння, система) – відповідний спосіб розуміння, трактування будь-якого явища, предмету, процесу, основна точка зору на предмет або явище, базова ідея для їх систематичного освітлення;

3) підхід – комплекс парадигматичних, синтагматичних і прагматичних структур та механізмів у пізнанні і (чи) практиці, що характеризує конкуруючі між собою (або ті, що історично змінюють одна іншу) стратегії і програми у філософії, науці, політиці чи в організації життя і діяльності людей.

Тобто методологія будь-якої наукової теорії базується на сукупності концепцій та принципів, на основі яких формується відповідна форма підходу до проблемної ситуації – парадигма цієї теорії. Таким чином, дефініції «підхід» та «парадигма» є синонімічними, а в рамках однієї парадигми може існувати декілька концепцій, і кожна парадигма базується на низці принципів.

Парадигми та концепції управління персоналом пройшли складний шлях еволюційного розвитку, який включає в себе низку етапів. Більшість учених, таких як Т. Базаров та Б. Єрьомін [8], Н. Гавкалова [2], А. Єгоршин [4], А. Кібанов [9], В. Маслов [7], виділяє три парадигми управління персоналом:

1) економічну;

2) органічну (організаційну);

3) гуманістичну.

Принципова відмінність між цими парадигмами полягає в оцінці ролі людини в організації та в розумінні природи самої організації [7, с. 20]. Основні характеристики кожної з парадигм систематизовано [1; 2; 4; 5; 8; 9] та наведено в табл. 1. Детально розглянемо кожну з парадигм і відповідні концепції та принципи управління персоналом.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика парадигм управління персоналом

Парадигма		Метафора організації	Концепція	Основні завдання кадрової служби	Тип управління персоналом	Роль людини в організації
Економічна		«Механізм»	Використання трудових (людських) ресурсів	Відбір здатних працівників, стимулювання та нормування праці	Пасивний	Носій трудової функції, яка вимірюється витратами робочого часу і заробітною платою
Органічна	Організаційно-адміністративний підхід	«Людська особистість»	Управління персоналом	Вивчення специфіки потреб, розроблення різних програм, орієнтованих на задоволення різних рівнів потреб	Реактивний	Суб'єкт трудових відносин, особистість, яка займає ту посаду, на яку прийнята в організацію
	Організаційно-соціальний підхід	«Мозок»	Управління людськими ресурсами	Навчання персоналу, поглиблення спеціалізації і універсалізації, створення умов для максимальної самоорганізації працівників	Превентивний	Ключовий стратегічний ресурс організації, елемент соціальної організації, де враховуються його трудова функція, стан працівника і соціальні відносини
Гуманістична		«Культура»	Управління людиною	Адаптація та розвиток культури організації відповідно до особливостей людини	Активний	Головний суб'єкт і об'єкт управління, організація будується з урахуванням його специфічних особливостей

У рамках економічної парадигми в теорії управління в кінці XIX ст. сформувалася перша науково обґрунтована концепція – концепція використання трудових (людських) ресурсів (human labour management) [2], яка активно використовувалася до 60-х років XX ст. На Заході ця концепція знайшла відображення в марксизмі, тейлоризмі й фордизмі [4, с. 6], а в СРСР – у русі за наукову організацію праці (НОП), що дало змогу інтенсифікувати працю на новій технічній базі.

Концепція використання трудових ресурсів замість людини розглядала лише його діяльність (функцію) – працю, яка вимірюється витратами робочого часу і заробітною платою [2; 5; 7]. Організація в рамках економічної парадигми розглядалася через метафору «механізму», тобто набору механічних відносин, який повинен діяти алгоритмізовано, ефективно, надійно і передбачувано [1; 4; 7]. Технічна підготовка людини в організації (загалом скоріш інструментальна, тобто спрямована на оволодіння лише трудовими прийомами) займала провідне місце в процесі управління персоналом.

Основні принципи, на яких базується економічна парадигма, були сформульовані групою вчених під керівництвом Т. Базарова [8, с. 49]:

1) забезпечення єдності керівництва;

2) дотримання суворої управлінської вертикалі;

3) фіксування необхідного й достатнього обсягу контролю;

4) дотримання чіткого розподілу штабної і лінійної структур організації;

5) досягнення балансу між владою і відповідальністю;

6) забезпечення дисципліни;

7) досягнення підпорядкування індивідуальних інтересів загальній справі;

8) забезпечення рівності на кожному рівні організації;

9) забезпечення заслуженої винагороди.

Основними недоліками, які притаманні економічної парадигми, є:

1) нездатність швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища;

2) обмеженість системи мотивації, орієнтованої тільки на матеріальні (зовнішні) аспекти;

3) дегуманізація впливу на персонал [8, с. 50], яка ефективна лише у разі використання низькокваліфікованої праці.

Динамічні зміни в умовах господарювання та значні обмеження, притаманні економічній парадигмі, створили передумови для необхідності створення нового підходу до управління персоналом.

Органічна (організаційна) парадигма сформувалася в умовах виникнення великих промислових корпорацій на Заході і в умовах адміністративно-командної системи в СРСР. У рамках органічної парадигми послідовно склалися два підходи та відповідні концепції [1; 8]:

1) організаційно-адміністративний (концепція управління персоналом (personnel management));

2) організаційно-соціальний (концепція управління людськими ресурсами (human resource management)).

Наукові основи організаційно-адміністративного підходу, що розвивався з 20-х років XX ст., були закладені теорією бюрократичних організацій і адміністративного управління [4, с. 6]. Найбільш ефективно цей підхід функціонував в умовах централізованого планового управління і панування державної форми власності [6, с. 12].

Саме організаційно-адміністративний підхід визначив новий перспективний напрям управління персоналом, розширюючи сутність дефініції «управління персоналом» далеко за рамки традиційних функцій організації й оплати праці. У зміст управління персоналом увійшло делегування повноважень, формування штабних підрозділів, а кадрова функція з реєстраційно-контрольної поступово стала розвиватися і поширилася на пошук і підбір співробітників, планування їх кар'єри, оцінку працівників управлінського апарату, підвищення їх кваліфікації [8, с. 49], тобто систему управління персоналом у сучасному розумінні, яка складається з низки підсистем [9]:

1) підсистеми загального і лінійного керівництва;

2) підсистеми планування і маркетингу персоналу;

3) підсистеми найму й обліку персоналу;

4) підсистеми трудових відносин;

5) підсистеми умов праці;

6) підсистему розвитку персоналу;

7) підсистеми мотивації поведінки персоналу;

8) підсистеми соціального розвитку;

9) підсистеми розвитку організаційних структур управління;

10) підсистеми правового забезпечення;

11) підсистеми інформаційного забезпечення.

У рамках органічної парадигми з'явилося нове уявлення про організацію, вона стала сприйматися як жива система, яка існує в навколишньому середовищі.

Організаційно-адміністративний підхід почав розглядати людину в організації через її формальну роль – посаду, а управління персоналом стало здійснюватися через адміністративні механізми (принципи, методи, повноваження, функції).

Цей підхід використав метафору «людської особистості» для розуміння сутності організаційної реальності, що ввело в науковий обіг такі ключові дефініції, як «цілі», «потреби», «мотиви», «народження», «дорослішання», «старіння» і «смерть» або «відродження» організації [8, с. 52].

Основні принципи, на яких базується організаційно-адміністративний підхід, виділені на основі [8, с. 50]:

1) перетворення роботи в засіб самовираження та максимальне залучення персоналу в процес праці та управління;

2) знаходження роботи в зоні прагнень персоналу, забезпечуючи людині автономію, відповідальність і розвиваючи самоідентичність;

3) створення можливості спілкування з колегами під час роботи;

4) створення високих соціальних гарантій (програми пенсійного та соціального страхування, підтримка при хворобі, гарантії зайнятості, перспективи кар'єри всередині організації) та безпечних умов праці;

5) забезпечення можливість відновлення витраченої працівником енергії за рахунок заробітної плати та інших видів матеріальної винагороди.

Засновниками організаційно-соціального підходу в рамках органічної парадигми вважаються А. Маслоу, Ф. Герцберг та Д. Макгрегор, автори концепції управління людськими ресурсами. У світовій практиці організаційно-соціальний підхід використовувався фрагментарно з 30-х років XX ст., але в кінці XX ст. увага до нього зросла. У роки перебудови в колишньому СРСР ця концепція набула поширення як «активізація людського фактора» [6, с. 13].

Людина стала розглядатися як найважливіший невідновний ресурс – елемент соціальної організації в єдності трьох основних компонентів (трудової функції, соціальних відносин, стану працівника) [6, с. 13]. На багатьох підприємствах з'явилися соціологи і психологи, виникло уявлення про дефініцію «якість трудового життя», а основним завданням системи управління персоналом стало підвищення якості людських ресурсів, оскільки саме від них залежить успіх у конкурентній боротьбі.

Організаційно-соціальний підхід для опису організаційної реальності використовував метафору «людського мозку» («організація як мозок, що переробляє інформацію»), яка дала змогу поглянути на організацію як з'єднання частин, об'єднаних лініями управління, комунікацій і контролю. Активно використовувалися результати досліджень у галузі кібернетики, фізіології мозку і нейропсихології. Саме завдяки цим дослідженням були переглянуті такі дефініції, як «функція», «локалізація» і «симптом», «зв'язок» і «зворотний зв'язок» [8, с. 52].

Метафора «мозок» дала змогу по-іншому представили організаційну реальність у цілому й управління персоналом зокрема, оскільки основними характеристиками цієї метафори стали системність та комплексність, для яких важливі зв'язки, у кожен момент створювані в надлишковій кількості [8, с. 53].

Основні принципи, які притаманні організаційно-соціальному підходу [8, с. 50]:

1) збереження цілого в організації і в кожній її частині (у підрозділі, у кожному працівнику);

2) створення множинних зв'язків між частинами організації (надмірних);

3) розвиток одночасно і спеціалізації персоналу, і його універсалізації (не забуваючи про те, наскільки все повинні знати і вміти робити все);

4) створення умов для самоорганізації кожного працівника і колективу в цілому.

Глобалізація світової економіки та розростання великих промислових підприємств до розмірів транснаціональних корпорацій підняло низку проблем, пов'язаних з управлінням персоналом з урахуванням особливостей національних культур та впливу глобалізаційних процесів, тому в 80-х роках XX ст. виникла й набула поширення гуманістична парадигма, у рамках якої сформувалася концепція управління людиною (human being management).

Концепція управління людиною визначила людину головним суб'єктом організації та особливим суб'єктом управління, який не може розглядатися як «ресурс» [2], саме виходячи з бажань і здібностей людини повинні будуватися стратегія і структура організації. Засновниками даної концепції вважаються лідери японського менеджменту К. Мацусіта, А. Моріта та американські вчені Д. Мак Грегор, Ф. Герцберг, Г. Мінцберг; вона також тісно пов'язана з концепцією всебічного розвитку особистості, створеної російськими філософами (Л.А.Зеленовим та ін.) [4, с. 6; 6, с. 13].

Гуманістична парадигма є найбільш радикальною спробою подолати кризу управління організацією і персоналом у сучасних умовах глобалізації [7, с. 18].

Із кінця XX ст. гуманістична парадигма реалізується передовими японськими, американськими та європейськими корпораціями [2; 5, с. 6].

У рамках гуманістичної парадигми було запропоновано метафору організації як «культури» [8, с. 56]. Не людина існує для організації, а організація для людини, згідно бажанням і здібностям якої будуються стратегії, структури, системи і внутрішньоорганізаційні відносини організації. Самоврядування членів організації, навчання на робочому місці та жорстка організаційна культура («запрограмований колективний розум») є основою організації [7, с. 23].

Згідно з гуманістичною парадигмою, культура – це процес створення реальності, яка дає змогу людям бачити і розуміти події, дії, ситуації певним чином і надавати сенс і значення власній поведінці, який розглядається крізь призму відповідних еталонів розвитку, відбиваний у системі знань, ідеології, цінностей, законів і повсякденних ритуалів, зовнішніх щодо організації та соціальних спільнот [1, с. 55].

Організаційна культура створюється у процесі діяльності організації та є відповіддю організації на запити зовнішнього та внутрішнього

середовища. Провідну роль у культурі організацій займають організаційні цінності – предмети, явища і процеси, спрямовані на задоволення потреби членів організації, які визнаються як цінності більшістю членів організації. Основні принципи культури організації безпосередньо залежать від впливу національної культури. Вплив культури та її шарів на людину відрізняють членів однієї групи від іншої, саме тому необхідно враховувати вплив зовнішнього середовища на організацію в цілому та на кожного окремого працівника.

Основною перевагою гуманістичної парадигми є саме використання метафори «культура» для розуміння сутності організаційних реалій, що дає змогу:

1) уникнути проблем, детермінованих базисною невизначеністю і суперечливістю, що пов'язані з людськими цінностями і діями;

2) зрозуміти, що розвиток організації безпосередньо пов'язаний зі зміною організаційних цінностей, які лежать в основі спільної діяльності людей;

3) створювати організаційну дійсність і впливати на неї через мову, норми, фольклор, церемонії та ін.;

4) розробляти стратегії організації шляхом активної побудови і перетворення зовнішнього середовища, оскільки існує двосторонній зв'язок між організацією і зовнішнім середовищем.

Якщо економічна й організаційна парадигми підкреслюють структурну сторону організації, то гуманістична (організаційно-культурна) парадигма показує, як можна створювати організаційну дійсність і впливати на неї через мову, норми, фольклор, церемонії та інші складники організаційної культури. При цьому розроблення стратегії організації може перетворитися в активну побудову і перетворення навколишньої реальності.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши процес генезису управління персоналом та виділивши основні складники кожної з парадигм, які змінювалися еволюційним шляхом у теорії управління персоналом, можна зробити такі висновки:

1. Послідовна зміна парадигм управління персоналом зумовила еволюцію типів управління персоналом: економічна парадигма – пасивний; органічна парадигма – реактивний, а потім превентивний; гуманістична парадигма – активний. При цьому збільшувалися активність кадрових служб в управлінні організацією та значення соціального складника управління в процесі виробництва.

2. Економічна парадигма орієнтована на вплив внутрішньовиробничих чинників (оперативне управління), які вважалися більш важливими, ніж фактори зовнішнього ринкового середовища (стратегічне управління).

3. Ключовими аспектами органічної парадигми є:

1) основний акцент на зовнішньому середовищі, в якому живе організація;

2) організація аналізується крізь призму взаємозалежних внутрішніх та міжорганізаційних підсистем, між якими необхідно створювати рівновагу та усувати дисфункції;

3) суть гуманістичної парадигми полягає у відході від технократичного мислення, заснованого на управлінському раціоналізмі, до менеджменту, спрямованого на майбутнє, який має пріоритетну орієнтацію на стратегічне управління. При цьому об'єктом управлінської діяльності стають організаційні культури різного типу. Оволодіння новітніми управлінськими технологіями неможливо без освоєння основ гуманістичної (організаційно-культурної) парадигми, що дає комплексне розуміння процесів еволюції і функціонування різних організацій з урахуванням глибинних механізмів поведінки людей в умовах багатофункціональних та турбулентних контекстів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом : [учебник] / Т.Ю. Базаров ; 8-е изд. – М. : Академия, 2010. – 224 с.
2. Гавкалова Н.Л. Классификация концепций управления / Н.Л. Гавкалова, В.Г. Соболев // Бизнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 168–171.
3. Дуракова И.Б. Управление персоналом : [учебник] / И.Б. Дуракова, Л.П. Волкова, Е.Н. Кобцева, О.Н. Полякова. – М. : ИНФРА-М, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.alleng.ru/d/manag/man344.htm.
4. Егоршин А.П. Карьера одаренного менеджера / А.П. Егоршин, С.Г. Филимонова. – СПб. : Логос, 2007. – 408 с.
5. Егоршин А.П. Управление персоналом : [учебник] / А.П. Егоршин ; 5-е изд. – Новгород : НИМБ, 2005. – 720 с.
6. Епишкин И.А. Управление человеческими ресурсами: [учеб. пособ.] / И.А. Епишкин. – М. : МИИТ, 2013. – 157 с.
7. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в XXI веке / В.И. Маслов. – М. : Эксмо, 2002. – 80 с.
8. Управление персоналом : [учебник] / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина ; 2-е изд. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
9. Управление персоналом организации : [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова ; 3-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
10. Философская энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy.

УДК 339.138

Бондаренко А.Ф.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Солодуха М.В.
студентка
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

INTERNET MARKETING AS A MEANS OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF MODERN PRODUCERS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості Інтернет-маркетингу як засобу конкурентоспроможності фірми. Зазначено види підприємницької діяльності в Інтернеті. Проаналізовано стан розвитку Інтернет-торгівлі в Україні. Зазначено основні переваги та проблеми розвитку електронної комерції.

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет-маркетинг, Інтернет- бізнес, Інтернет-торгівля.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности Интернет-маркетинга как средства конкурентоспособности фирмы. Указаны виды предпринимательской деятельности в Интернете. Проанализировано состояние развития Интернет-торговли в Украине. Отмечены основные преимущества и проблемы развития электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция, Интернет-маркетинг, Интернет-бизнес, Интернет-торговля.

ANNOTATION

In the article the features of Internet marketing as a means of competitiveness of the company. These types of business activities on the Internet. The state of Internet commerce in Ukraine. It is noted major benefits and challenges of e-commerce.

Keywords: e-commerce, Internet marketing, Internet business Internet commerce.

Постановка проблеми. Перехід на новий етап ринкових відносин та вдосконалення інформаційних технологій спричинили справжній вибух нових видів бізнесу, які нині вважаються досить перспективними. Мова йде про Інтернет-торгівлю та Інтернет-маркетинг.

Інтернет-торгівля дає змогу працювати на віртуальному ринку, що значною мірою знижує витрати підприємств малого бізнесу, істотно і швидко розширити коло потенційних клієнтів, а отже, зміцнити свої позиції серед світових лідерів-конкурентів. Однією з вигідних для України властивостей даного бізнесу є те, що він надзвичайно привабливий для інвесторів, оскільки дає їм можливість отримати додатковий прибуток за рахунок стійких конкурентних переваг та досягнення довгострокових маркетингових цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання специфіки функціонування комплексу маркетингу в середовищі Інтернет, особливостей Інтернет-маркетингу та Інтернет-торгівлі, тенденцій їх розвитку є предметом досліджень таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як Котлер Ф., Уілсон Р., Хартман А., Хенсон У., Холмогоров В., Голубков Є., Успенський І., Литовченко І., Бойчук І., Івін Л., Куклін В. [1], ін. Науковцями розглянуто сутність Інтернет-маркетингу, визначено його основні переваги, особливості та можливості використання в сучасному бізнесі. Окремими з них визначено проблеми та перспективи розвитку Інтернет-маркетингу на теренах економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте низка важливих аспектів даної проблеми, а саме підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників за рахунок Інтернет-маркетингу, залишається невисвітленою, адже вчені у своїх роботах переважно зосереджуються на окремих інструментах Інтернет-маркетингу. Таким чином, виникає потреба в систематизації комплексу інструментів з урахуванням сучасних підходів та тенденцій у світі й Україні зокрема.

Мета статті полягає в аналізі ефективної взаємодії товаровиробників із віртуальною рекламою для підвищення рівня власної конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні знахідки нової економіки пов'язані з умінням розділити бізнес на інформаційний та фізичний складники. Інтернет та інші види електронних комунікацій стали потужним каталізатором розвитку інформаційного складника бізнесу і створення нової вартості в результаті вдосконалення процесів пошуку, організації, відбору, синтезу і поширення інформації.

В Інтернет-середовищі добре розвивається книжковий бізнес. Передусім це пов'язано з тим, що для книготоргівлі як виду бізнесу істотною функцією є перегляд і вибір книг споживачем. Цю важливу частину бізнесу можна зро-

бити більш ефективною за рахунок поліпшення умов перегляду. Для цього треба створити в Інтернеті великий каталог і забезпечити споживачу простий доступ до нього. Таким чином, онлайновий каталог, здатний на два порядки збільшити пропозицію найменувань книг, стає у цьому бізнесі доданою вартістю [6].

Інтернет забезпечив величезні можливості для електронного ведення бізнесу (ЕВБ). У цій глобальній гіпермедійній системі можуть інтегруватися засоби для спілкування та співпраці, загальносвітового мовлення, поширення інформації, а також інструменти для безпосереднього ведення бізнесу, що дають змогу усунути часові та просторові обмеження. Інтернет як середовище спілкування, відмінне від традиційних ЗМІ, вносить зміни як у процеси просування (маркетинг), так і в методи ведення бізнесу (наприклад, торгівлі). У разі використання Інтернету зворотний зв'язок може бути яскраво вираженим, а контакт із покупцем може носити індивідуальний характер [4].

Інтернет здатний забезпечити ринок великою кількістю клієнтів. Він володіє не тільки комунікативними засобами, а й елементами для побудови електронного ринку. В Інтернеті зручно працювати не тільки з масовою, але й із цільовою аудиторією. Цільова комунікація значно перевершує за вартістю й ефективністю інші способи зв'язку з клієнтом.

Будь-яке підприємство, організовуючи виробничий процес за допомогою доступних йому ресурсів, створює в матеріальному світі фізичний ланцюжок доданої вартості. Всі види виробничої діяльності – це ланки ланцюжка доданої вартості. Під додаванням вартості розуміється і підвищення вартості товару в очах покупця, і пов'язане з ним збільшення витраченого на виробництво праці. Якщо інформація стає активно використовуваним ресурсом, то протягом усього «фізичного ланцюжка» доданої вартості можна створювати нові продукти або вартості шляхом оброблення відповідної інформації. Таким чином, утворюється віртуальний ланцюжок доданої вартості. У створенні його ланок можуть брати участь п'ять різних видів діяльності: пошук, організація, відбір, синтез і поширення. Цей віртуальний ланцюжок націлений на зниження в кінцевому підсумку витрат підприємця й отримання доданої вартості за рахунок підвищення його інформованості, оперативності у вирішенні бізнес-завдань із використанням засобів електронного ведення бізнесу.

На сьогодні в Україні ще немає управляючого та обслуговуючого персоналу, який би був здатним ефективно працювати на ринку електронних послуг та утворити такого виду ланцюжок. Та конкурентна боротьба за місце під сонцем спонукає вітчизняні підприємства до використання та вдосконалення наявних технологій задля успішного існування товаровиробників в Інтернет-середовищі та формування їхньої конкурентоспроможності у майбутньому [3], оскільки відсутність діяльності підприємств у всесвітній мережі розцінюється нині як недолік. За останні десять років кількість користувачів Інтернету зросла не лише у світі, але й в Україні, що призводить до зростання інфраструктури Інтернет-торгівлі та її обсягів (рис. 1).

Рис. 1. Динаміка Інтернет-торгівлі в Україні

Незважаючи на складну соціально-економічну ситуацію в країні та суттєву девальвацію національної валюти, за останній рік кількість покупок різних товарів через Інтернет-магазини збільшилася на 46–49%. Іншими словами, робити покупки онлайн змогли ще півтора мільйона громадян порівняно з 2014 р. Наприкінці 2016 р. очікується зростання обсягу Інтернет-торгівлі за рахунок покращення та розроблення ідей Інтернет-маркетингу, а саме порталу підприємств. Використання даного методу не лише змінює внутрішню організацію діяльності вітчизняних товаровиробників, але й переводить їх на більш тісну взаємодію із зовнішнім світом (клієнтами та бізнес-партнерами).

Такими ж принципами керуються і світові лідери Інтернет-торгівлі AliExpress та Alibaba. Незважаючи на тривалий термін доставки товарів (від трьох тижнів до півтора-двох місяців), дані посередники та товаровиробники мають значну популярність. У попередньому році запит українців на послуги цієї Інтернет-мережі став настільки топовим, що «Укрпошта» підписала угоду з ChinaPostGroup і цим розширила власні межі доставки не лише на території України, але й за її межами [1]. Згідно з угодою, посилки вагою до 2 кг мали б надходити до України за рекордно короткі терміни, що дало змогу перевершити у цьому свого прямого вітчизняного конкурента «Нову пошту».

Аналіз статистичної інформації свідчить, що загалом у світі частка Інтернет-торгівлі в загальному роздрібному обсязі стабільно зростає на 10% за рік. Згідно з прогнозом DigitalGuru, тренд у 10% буде спостерігатися і надалі (рис. 2).

Відповідно до цього, кожне підприємство розробляє певні програми та шляхи розвитку власної Інтернет-торгівлі і впроваджує новітні

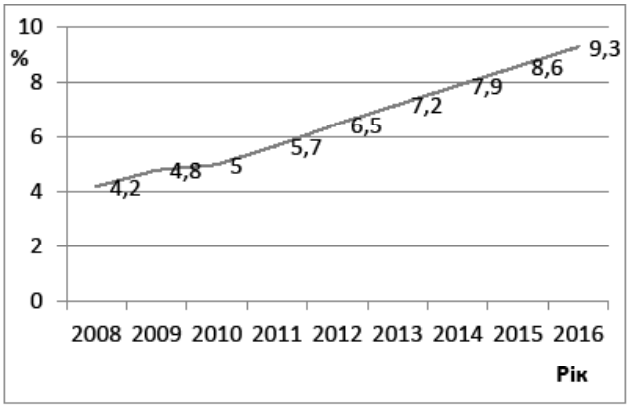


Рис. 2. Частка Інтернет-торгівлі в роздрібній торгівлі у світі, % [2]

моделі Інтернет-маркетингу, які дають їм змогу вивести фірму на міжнародний ринок і вільно конкурувати зі світовими лідерами. Кожен під себе створює власну модель, де враховує всі свої особливості та висуває всі свої переваги над конкурентами. Аналізуючи клієнтурний ринок, підприємство (фірма) підлаштовує модель Інтернет-маркетингу під нього та робить редизайн або доопрацьовує власний сайт, щоб подати продукцію в якомога чітких та яскравих барвах. Приклад простої моделі шляхів розвитку Інтернет-торгівлі наведено на рис. 3.

Рис. 3. Основні шляхи розвитку Інтернет-торгівлі

Головним інструментом, який нейтралізує вплив фактору ризикованості, є повнота інформації про підприємство, її відкритість та доступність. Це знову доводить те, що однією зі складових частин конкурентоспроможності підприємства в електронному бізнесі є його інформаційні конкурентні переваги, адже досить часто інформація в Інтернеті використовується споживачем для вибору продукції з подальшим придбанням її у звичайному магазині, тому інформаційну конкурентну перевагу отримує той, хто надав більш детальні відомості про продукцію, місця її продажу та партнерів [5].

Висновки. Таким чином, в Україні існують сприятливі передумови для розвитку Інтернет-торгівлі. Водночас є низка стримуючих факторів, які можуть стати серйозною перешкодою для розвитку цього виду бізнесу. Вивчення цих факторів, їх нейтралізація за допомогою використання перелічених у статті інструментів потрібні для того, щоб сформувати середовище, сприятливе для впровадження і розвитку електронної комерції як актуального і перспективного напряму бізнесу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дослідження ринку електронної комерції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ain.ua/2013/04/11/120835.
2. Полоник В. 15 слайдів про те, як розвивається ринок електронної комерції в Україні / В. Полоник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blog.netpeak.ua/15-slaydov-o-tom-kak-razvivaetsyarynok-elektronnoy-kommercii-v-ukraine/.
3. Електронна комерція в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03.
4. Костинян М. Що купують українці в Інтернет-магазинах / М. Костинян // Watcher. – 23 грудня 2011 р.
5. Саваневський М.•Українці частіше шукають товари за допомогою мобільних пристроїв / М. Саваневський // Watcher. – 12 липня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://watcher.com.ua/2012/07/12/ukrayintsi-chastisheshukayut-tovaryz-domohoyu-mobilnyh-prystroyiv/.
6. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг як інструмент антикризових програм підприємства / І.Л. Литовченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 49.

УДК 339.172

Вавдійчик І.М.
кандидат економічних наук,
Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

MODERN STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF EXCHANGE TRADE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті виокремлено основні тенденції розвитку світової біржової торгівлі. Надано класифікацію товарів, що реалізуються на товарних біржах України. Проаналізовано сучасний стан біржової торгівлі в Україні. Наведено основні фактори впливу на процес становлення біржового товарного ринку. Охарактеризовано біржовий потенціал та визначено основні напрями розвитку біржової торгівлі в Україні.

Ключові слова: біржова торгівля, класифікація біржових товарів, обсяг угод, спотовий ринок, біржовий потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные тенденции развития мировой биржевой торговли. Предоставлена классификация товаров, реализуемых на товарных биржах Украины. Проанализировано современное состояние биржевой торговли в Украине. Приведены основные факторы влияния на процесс становления биржевого товарного рынка. Охарактеризован биржевой потенциал и определены основные направления развития биржевой торговли Украины.

Ключевые слова: биржевая торговля, классификация биржевых товаров, объем сделок, спотовый рынок, биржевой потенциал.

ANNOTATION

The article highlights the main trends in the world of stock trading. Given the classification of goods sold on commodity exchanges of Ukraine. Analyzes the current state of exchange trade in Ukraine. The main factors influencing the process of establishing a commodity exchange market. Characterized by exchange of potential and the main directions of development of exchange trade in Ukraine.

Keywords: exchange trade classification of commodities, the volume of transactions, the spot market, the exchange potential.

Постановка проблеми. Однією з необхідних умов розвитку ринкової економіки є розвинена інфраструктура, одним з елементів якої є біржі. Ринкова основа формування бірж передбачає загальні закономірності біржової торгівлі, пов'язані як з економічною сутністю діяльності, так і з формами її організації. Масштаби вітчизняного біржового ринку є незначними порівняно з країнами Європи та США, що вказує на його низьку ефективність. У зв'язку із цим виникає необхідність дослідження проблематики сучасного стану біржового ринку України, розроблення ефективних механізмів підвищення функціональності товарних бірж та визначення їх ролі в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний внесок у дослідження проблем розвитку біржової торгівлі здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: А.І. Берлач, І.В. Кононенко, В.І. Крамаренко, Т.Б. Кушнір, В.В. Лавринович, Б.П. Обритько, В.В. Паровська, Т.І. Пішеніна, А.С. Савощенко, П.П. Самофалов, М.О. Солодкий, О.М. Сохатська, Ф. Аллен, В. Берг, С. Вайн, Дж. Долан, Дж. Лернер, Э. Лефевр, Дж. Маршалл, Д. Монтано, Э. Найман, П. Туфано, К. Форбс, М. Фридфертинг, Дж.К. Халл, Дж. Хікс, У. Шарп, О. Штілліх, Й. Шумпетер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, проблематика функціонування біржового ринку України в сучасних економічних умовах є недостатньо висвітленою. Це зумовлює потребу в дослідженні особливостей біржової торгівлі в Україні та факторів її розвитку, адаптації біржових процесів до сучасних реалій розвитку ринку.

Мета статті полягає в оцінці особливостей розвитку біржової торгівлі України та встановленні причинно-наслідкового зв'язку основних чинників, що стримують її розвиток у нинішніх умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень розвитку біржової торгівлі є важливим індикатором конкурентоспроможності економіки країни.

Саме біржі, у силу притаманної їм регулярності здійснення операцій, є постійними місцями проведення торгів, що ґрунтуються на принципах рівноправності учасників і публічності. За умови стабілізації економіки та накопичення досвіду біржі можуть і мають стати повноцінними індикаторами ринкових цін, оскільки саме біржі займають провідну позицію на товари та сировину на основі співвідношень фактичних попиту і пропозиції. Завдяки біржам починають відбуватися процеси самоліквідації тіньового ринку через прозорість товарних потоків [1, с. 139–142].

Для сучасного етапу розвитку світової біржової торгівлі характерні такі основні тенденції:

1) зростання обсягу біржової діяльності, що характеризується зростанням кількості укладених угод;

2) постійне скорочення асортименту, що реалізується, та кількості операцій із реальним товаром;

3) підвищення рівня концентрації біржової торгівлі в окремих країнах;

4) переважне розміщення товарних бірж у місцях концентрації споживання товарів –

основні операції, пов'язані з купівлею-продажем ф'ючерсних і опційних контрактів;

5) вирівнювання рівня біржових цін на товари на різних біржах – це пов'язано з тим, що основна частка операцій здійснюється не з реальними товарами, а із ф'ючерсними й опційними контрактами;

6) зростання технічного оснащення бірж та вдосконалення техніки біржових операцій [2, с. 205].

На українському біржовому ринку кожна товарна біржа має свою класифікацію товарів. Товари, що реалізуються на товарних біржах України, класифікуються за такими ознаками [3, с. 167]:

1) за функціональним призначенням: товари виробничого призначення, товари споживчого призначення;

2) за предметною спеціалізацією: товари виробничого призначення (сировина, матеріали, машини і обладнання), споживчі товари (продовольчі, непродовольчі товари, медикаменти);

3) за виробничим складом: сировина та матеріали (сільськогосподарська сировина, хімічна сировина та матеріали, нафта та нафтопродукти, ліс і лісоматеріали, будівельні матеріали, інше) продовольчі товари (продукти тваринництва, продукти рослинництва, алкогольні напої, інше);

4) за групами, наприклад продуктами тваринництва (м'ясо, молочні продукти, тваринні жири, інші);

5) за найменуваннями, наприклад м'ясо (яловичина, свинина, інше);

6) за ґатунками або іншими якісними параметрами товару.

В Україні особливості розвитку складу товарів, що реалізуються, пов'язані з відсутністю єдиної класифікації товарів із перевагою у структурі біржового обороту небіржових товарів.

В Україні становлення біржової торгівлі розпочалося в 90-х роках минулого століття. З 1995 по 2000 р. кількість зареєстрованих бірж зросла на 262: з 77 у 1995 р. до 339 у 2000 р. Тенденція до зростання кількості зареєстрованих бірж спостерігається в Україні впродовж 2000–2015 рр., коли їх кількість зросла з 339 до 555 одиниць, тобто у 1,6 рази. Хоча в 2015 р. порівняно з попереднім роком кількість зареєстрованих бірж зменшилася на 31, проте кількість бірж залишається досить високою.

Станом на 1.01.2015 в Україні зареєстровано 555 бірж, із них 391 товарно-сировинна,104 універсальних, 24 агропромислових та 36 інших (табл. 1).

У структурному розрізі станом на 1.01.2015 найбільша кількість припадає на товарні та товарно-сировинні біржі, які займають 70% щодо загальної кількості; універсальні біржі займають 19%, агропромислові – 4%, інші – 6%.

Таблиця 1

Кількість бірж в Україні (без урахування фондових бірж та їх філій)

Роки (станом на 1.01)	Всього зареєстровано	Універсальні	Товарні та товарно-сировинні	Агропромислові	Інші
1995	77	23	24	8	22
1996	74	19	25	9	21
1997	167	46	54	23	44
1998	199	46	75	25	53
1999	273	62	111	29	71
2000	339	88	146	28	77
2001	359	97	157	31	74
2002	402	113	176	32	81
2003	432	118	201	31	82
2004	464	119	227	34	84
2005	439	115	244	30	50
2006	448	114	258	29	47
2007	461	114	272	30	45
2008	482	118	293	30	41
2009	484	103	318	26	37
2010	510	106	341	25	38
2011	537	106	368	25	38
2012	562	107	391	25	39
2013	574	108	400	24	42
2014	586	107	415	23	41
2015	555	104	391	24	36

Джерело: складено на основі [4]

За даними Державної служби статистики України [5], у 2014 р. на біржах працювало 472 особи. Статутний капітал бірж становив 181,8 млн. грн. Порівняно з 2013р. кількість проведених торгів на біржах зросла у два рази і становила 17,1 тис. торгів. Для продажу було запропоновано товарів та послуг на 26,6 млрд. грн., що на 20,7% менше, ніж у 2013 р., і укладено 60,7 тис. угод на суму 25,7 млрд. грн. (у 2013 р. – 52,2 тис. угод на суму 28,8 млрд. грн.). Середній обсяг одного торгу на біржах України становив 1,5 млн. грн. проти 3,4 млн. грн. у 2013 р. Найбільший обсяг угод (51,1% від загальної вартості укладених угод) було укладено на агропромислових біржах, 26,8% – на універсальних і 22% – на товарно-сировинних та товарних біржах.

Коефіцієнт ліквідності укладених угод (співвідношення обсягів укладених угод до обсягів пропозицій) у 2014 р. на біржах країни становив 96,5%. Найліквіднішими були торги, проведені на біржах нерухомості (100%), універсальних біржах (97,8%), агропромислових (97,4%) та товарно-сировинних й товарних біржах (93,1%).

Біржова торгівля продукцією і товарами впродовж 2014 р. представлена переважно спотовим ринком (укладання угод на реаль-

Таблиця 2

Результати діяльності найбільших бірж України в 2014 р.

Біржі	Обсяги укладених угод		Кількість укладених угод	Середня кількість укладених угод, тис. грн.
	млн. грн.	у % до підсумку		
Усього	25680,4	100	60733	422,8
з них				
Аграрна біржа	11769,5	45,8	3606	3263,9
Українська універсальна біржа	6441,1	25,1	3865	1666,5
Товарна біржа «Капітал-контракт»	1404,0	5,5	25	56160,0
Товарна біржа «Перспектива-коммодіті»	1402,1	5,5	5550	252,6
Товарна біржа «Київська агропромислова біржа»	779,2	3,0	14040	55,5

Джерело: складено на основі [5]

ний товар із негайною поставкою). На умовах споту було укладено 65% усіх біржових угод. У структурі спотових угод переважну більшість становили угоди з продажу культур зернових, бобових та насіння олійних культур (37,3%), тварин живих та продукції тваринництва (12%), лісоматеріалів (8,1%) та палива (6,2%). Форвардні контракти (угоди на реальний товар із відстроченою поставкою) становили 35% від усіх біржових угод. Найбільшу частку становили угоди на продукцію культур зернових, бобових та насіння олійних культур (63,3%) та угоди на продаж інших продовольчих товарів (11,8%). Порівняно з 2013 р. обсяги укладених угод із продовольчих товарів зросли у сім разів, операції з нерухомим майном – у чотири рази, тоді як обсяги укладених угод із палива зменшилися в 11 разів. У 2014 р. відбулися зміни у структурі вартості укладених угод із продажу продукції культур зернових, бобових та насіння олійних культур. Так, зменшилася питома вага угод із продажу кукурудзи на 7,6 в. п., яка становила 15,1%, тоді як збільшилася питома вага угод із продажу ячменю – на 7,7 в. п. та насіння ріпаку й кольза – на 7 в. п. і становила відповідно 12,3% та 10,5% (від загального продажу зазначених культур). У структурі вартості укладених угод із палива збільшилася частка продажу вугілля кам'яного – на 41,5 в. п. і становила 61,1% та пропану і бутану скраплених – на 36,8 в. п. (38,9%), водночас не здійснювався продаж бензину моторного та нафти сирої.

Біржова діяльність здійснювалася в усіх регіонах України. Найбільша частка біржових угод (90,8%) припадала на біржі, що діють у чотирьох регіонах України: м. Київ (52,6%), Полтавській (25,1%), Рівненській (6,6%) та Дніпропетровській (6,5%) областях [5].

За даними Державної служби статистики, до числа найбільших бірж в Україні належать Аграрна біржа, Українська універсальна біржа, товарні біржі «Капітал-контракт», «Перспектива-коммодіті» та «Київська агропромислова біржа» (табл. 2).

За даними табл. 2, найбільший обсяг укладених угод припадає на аграрну біржу – 45,8% до загального обсягу укладених угод. На другому місці за обсягом угод знаходиться товарна біржа «Капітал-контракт», на яку припадає 25,1% від загального обсягу угод. Питома вага угод укладених на товарній біржі «Капітал-контракт» та на товарній біржі «Перспектива-коммодіті» є однаковим і становить 5,5%.

За останні роки в Україні спостерігається ситуація з переважанням позабіржового ринку. За критеріями обсягу виробництва Україна володіє певним біржовим потенціалом ринків зерна, цукру, насіння олійних культур, але сировинний товар потребує специфічних механізмів для формування прогнозних ринкових цін. У складі основних факторів, що впливають на процес становлення біржового товарного ринку в Україні, можна відзначити рівень розвитку виробництва та споживання товарів в Україні; обсяги експорту та імпорту товарів; ступінь інтегрованості біржових структур в єдину мережу; рівень поінформованості суб'єктів господарювання про можливості інструментів біржового ринку.

Висновки. Розвиток біржової торгівлі в Україні підпорядкований впливу факторів макроекономічного характеру, що мають переважно негативний вплив та зумовлюють існування низки проблем у функціонуванні бірж: недосконаліть нормативно-правової бази; відсутність конкурентного біржового середовища; недостатньо високий стан розвитку біржової інфраструктури тощо. Сучасний стан біржової торгівлі в Україні свідчить про необхідність її структурної перебудови, суттєвої технічної модернізації, застосування сучасних біржових технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мокляк М.В. Організація біржової торгівлі агропродовольчими ресурсами і вдосконалення механізмів її функціонування / М.В. Мокляк // Економіка і регіон. – 2009. – № 2(21). – С. 139–142.
2. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку : [навч. посіб.] / А.С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 205.
3. Бевз О.П. Економіко-організаційні основи біржової торгівлі :

[навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] : Ч. 1 / О.П. Бевз, М.М. Скотнікова, Т.Б. Кушнір. – Київ : КНТЕУ, 2009.
4. Державна служба статистики / Статистична інформація. Внутрішня торгівля. Кількість бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Державна служба статистики / Публікації. Внутрішня торгівля. Діяльність бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 658.012.32:004.4(076.5)

Зеленков А.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Волокітіна М.Р.
магістр
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОСВІТИ З ВИКОРИСТАННЯМ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ

MANAGEMENT OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS USING STANDARDS OF QUALITY AND ORGANIZATIONAL MODEL

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено процесу управління закладом освіти відповідно до стандарту ISO 9001, який реалізується за допомогою спеціальної комп'ютерної програми на основі організаційної моделі організації. На прикладі факультету розглянуто процес створення моделі, яка включає дерево цілей та показників, ієрархічну модель бізнес-процесів та організаційну структуру, а також вимоги стандарту ISO 9001. Упровадження стандартів менеджменту якості та формалізація процесу управління освітнім закладом дасть змогу покращити якість надання освітніх послуг та виконання наукових робіт.

Ключові слова: процесне управління, організаційне моделювання, Business Studio, бізнес-процес, організаційна структура.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена процессу управления учреждением образования в соответствии со стандартом ISO 9001, который реализуется с помощью специальной компьютерной программы на основе организационной модели организации. На примере факультета рассмотрен процесс создания модели, которая включает дерево целей и показателей, иерархическую модель бизнес-процессов и организационную структуру, а также требования стандарта ISO 9001. Внедрение стандартов менеджмента качества и формализация процесса управления образовательным учреждением позволит улучшить качество предоставления образовательных услуг и выполнения научных работ.

Ключевые слова: процессное управление, организационное моделирование, Business Studio, бизнес-процесс, организационная структура.

ANNOTATION

The article is sanctified to the process of management of education establishment in accordance with the standard of ISO 9001, that will be realized by means of the special computer program on the basis of organizational model of organization. On the example of faculty the process of creation of model, that includes the tree of aims and indexes, hierarchical model of business processes and organizational structure, and also requirements of standard of ISO 9001, is considered. Introduction of standards of management of quality and formalization of process of management educational establishment will allow to improve quality of grant of educational services and implementation of the advanced studies.

Keywords: process management, organizational modeling, Business Studio, business process, organizational structure.

Постановка проблеми. Інноваційна економіка потребує нової якості підготовки спеціалістів із новими компетенціями, розвитку перспективних напрямів наукових досліджень та технологій. Виконання цих завдань потребує створення в освітньому закладі сприятливого середовища та ефективного менеджменту. Сучасний вищій навчальний заклад (ВНЗ) потребує взаємодії з бізнес-середовищем (підприємствами відповідної галузі) та інтеграції у світовий освітній простір. Для цього діяльність ВНЗ повинна бути зрозумілою для партнерів, а сам заклад освіти має бути спроможним швидко адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища. Система управління ВНЗ повинна забезпечувати раціональне використання наявних коштів в умовах складної економічної ситуації в країні. Ефективна організація внутрішніх процесів у ВНЗ стає одним із найважливіших шляхів отримання конкурентних переваг, що дуже важливо, враховуючи велику кількість ВНЗ в Україні.

Для комплексного вирішення перелічених завдань у ВНЗ створюють систему управління якістю (СУЯ), яка повинна забезпечувати високу якість навчання та виконання наукових досліджень, а також якість менеджменту та допоміжних процесів. Побудова СУЯ в сучасних умовах потребує проведення організаційного проектування з використанням спеціалізованих інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методику реінжинірингу бізнес-процесів із використанням інформаційних технологій для радикального поліпшення менеджменту на підприємстві було розроблено М. Хаммером, Дж. Чампі, П. Дракером, Т. Давенпортом та ін. [1–4]. Провідні вчені дотримуються єдиної думки про необхідність більш широкого використання комп'ютерних інформаційних технологій для управління підприємствами. У цьому разі розробляється організаційна модель підприємства, яка описує його діяльність та організаційну структуру, а управління здійснюється відповідно до моделі [5]. Організаційне проектування, засноване на процесному підході, виконується під час упровадження системи менеджменту якості згідно зі стандартом

ISO 9001, ефективність якої доведено досвідом численних передових компаній. Для раціоналізації розподілу обов'язків між працівниками і підрозділами під час управління ВНЗ також буде виправданим використовувати організаційні моделі.

Організаційне проектування дає змогу добитися кращої узгодженості у виконанні послідовності робіт, підвищити націленість на результат, зменшити кількість помилок у роботі, виключити дублювання функцій, підвищити особисту відповідальність співробітників за результат. Як наслідок упорядкування операційної діяльності, у менеджерів з'являється більше часу на розв'язання стратегічних завдань.

Видатки на організаційне проектування – це інвестиції в розвиток. Ефективна робота підприємства згодом принесе фінансовий результат, тому на вітчизняних підприємствах організаційне проектування застосовують усе частіше.

Доцільним є проведення імітаційного моделювання окремих важливих бізнес-процесів операційного рівня для пошуку найбільш ефективних алгоритмів їх виконання. Імітаційне моделювання – метод дослідження, який ґрунтується на заміні досліджуваної системи (підприємства) моделлю, з якої проводять експерименти і в підсумку отримують нові знання про систему. Метод дає змогу імітувати виконання бізнес-процесів з урахуванням графіків робочого часу часових і обмеженої кількості матеріальних ресурсів. У результаті можна проаналізувати особливості виконання бізнес-процесів в умовах невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища, оцінити реальний час виконання та вартість процесів [10].

Використання моделювання у наукових дослідженнях та управлінні навчальним закладом розкривається в роботах О. Дахіна, Г. Єльникової, В. Маслова, В. Монахова, В. Пікельної та ін. [6; 7]. Для забезпечення ефективного процесу моніторингу якості освіти у ВНЗ доцільно використовувати спеціальну інформаційну систему, що дасть змогу формалізувати і впорядкувати бізнес-процеси та підвищити продуктивність праці персоналу. Згідно з ДСТУ-П IWA 2:2007 «Настанови щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти», навчальний заклад має регулярно оцінювати та здійснювати моніторинг процесів керування освітянськими продуктами. Для управління ВНЗ за стандартами менеджменту якості ISO 9001, що передбачає використання процесної моделі управління, доцільно виконувати сучасні інформаційні технології організаційного моделювання.

Нині існує багато різних програмних продуктів для бізнес-моделювання: BPWin (AllFusion Process Modeler), ARIS, Оргмастер, Business Studio, Fox Manager, ELMA, «Бізнес Інженер» та ін. Їх застосування в організації є одним із ключових факторів успіху будь-якого проекту щодо вдосконалення діяльності підприємства [8–10].

Мета статті полягає в удосконалення процесу управління закладом освіти з використанням організаційного моделювання та спеціалізованих інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повний цикл проектування системи управління підприємством включає вирішення таких завдань: формалізація стратегії та контроль її досягнення; моделювання та оптимізація бізнес-процесів; проектування організаційної структури та штатного розкладу; впровадження системи менеджменту якості; формування і розповсюдження серед співробітників регламентуючої документації.

Для побудови моделі закладу освіти пропонується використовувати систему моделювання Business Studio. Основні особливості , які відрізняють її від інших аналогічних програмних продуктів:

– підтримка п'яти нотацій моделювання: IDEF0, Процес (Basic Flowchart), Процедура (Cross Functional Flowchart), EPC (Event Driven Process Chain) і BPMN (Business Process Model and Notation);

– підтримка методології BSC (Balanced CsoreCard – система збалансованих показників), у тому числі підтримка розроблення стратегічних карт, збалансованої системи показників, а також забезпечення збору і контроль значень показників;

– оптимізація бізнес-процесів на основі технологій функціонально-вартісного аналізу та імітаційного моделювання;

– формування на виході конкретизованих регламентуючих документів, не потребуючих додаткової розробки, у форматі документів Microsoft Word або HTML-навігатора;

– наявність майстра звітів, що дає змогу будувати свої власні або змінити наявні звіти та регламентуючі документи;

– забезпечення спільної роботи над однією бізнес-моделлю команди спеціалістів;

– можливість використовувати Business Studio Portal, що надає співробітникам необхідну для роботи інформацію і який залучає їх у процес поліпшення компанії;

– підтримка СУЯ.

За допомогою Business Studio розробляється бізнес-модель роботи організації будь-якої комплексності і будь-якої деталізації – від стратегічних цілей компанії та показників до бізнес-процесів і оргструктури. У статті розглядається побудова моделі діяльності окремого факультету Національного аерокосмічного університету ім. Жуковського «ХАІ».

Модель управління, заснована на вимогах міжнародних стандартів якості серії ISO 9001, передбачає використання процесного підходу, що розуміється як система послідовних цілеспрямованих і регламентованих дій, в якій завдяки управляючому впливу і за допомогою ресурсів входи процесу перетворюються у

виходи, тобто результати процесу, в яких зацікавлений університет.

Спрямованість на результат забезпечується побудовою дерева цілей, яке поширює місію та стратегію організації на всі рівні управління, і використанням системи показників, які характеризують ступінь досягнення цілей різного рівня й одночасно ефективність окремих бізнес-процесів. На основі цих показників може бути побудована система мотивації співробітників.

Для факультету економіки та менеджменту Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «ХАІ» побудовано дерево цілей та показників, розроблене в системі Business Studio (рис. 1). Дерево виступає як систематизація ієрархії цілей, що відображає їх супідрядність і взаємозумовленість. Дерево цілей – це використання ієрархічної структури, одержаної через поділ загальної мети на окремі цілі, а їх, своєю чергою, на детальніші складники – нові підцілі.

Наступним кроком є побудова моделі бізнес-процесів. У Business Studio можна сформувати як комплексну модель діяльності організації, так і описати низку окремих процесів. Верхній рівень ієрархічної моделі бізнес-процесів розробляють у нотації IDEF0. IDEF0 – нотація графічного моделювання згідно з Методологією структурного аналізу і проектування (SADT – Structured Analysis & Design Technique), яка використовується для створення функціональної моделі, яка відображає структуру і функції системи, а також потоки інформації і матеріальних об'єктів, що

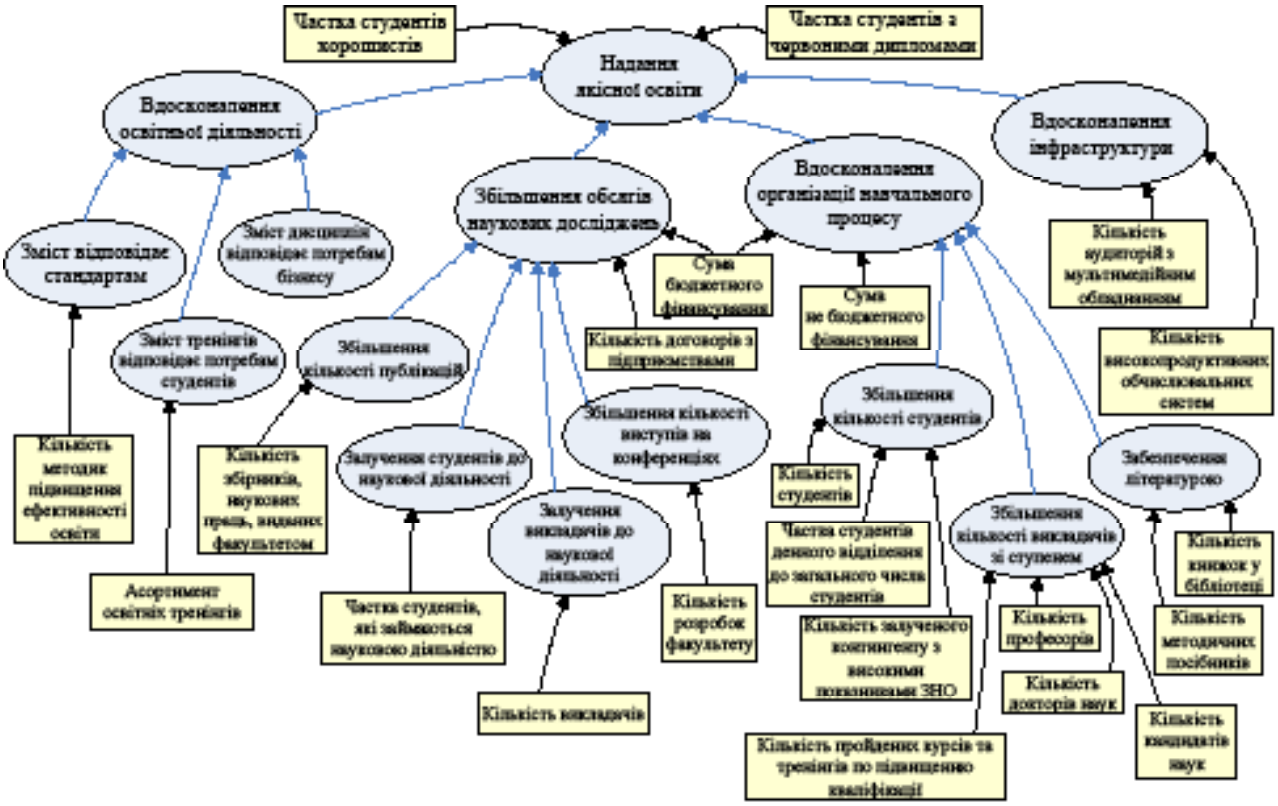


Рис. 1. Дерево цілей та показників для факультету

Рис. 2. Діаграма процесів у нотації IDEF0

Рис. 3. Декомпозиція процесу «Функціонування факультету»

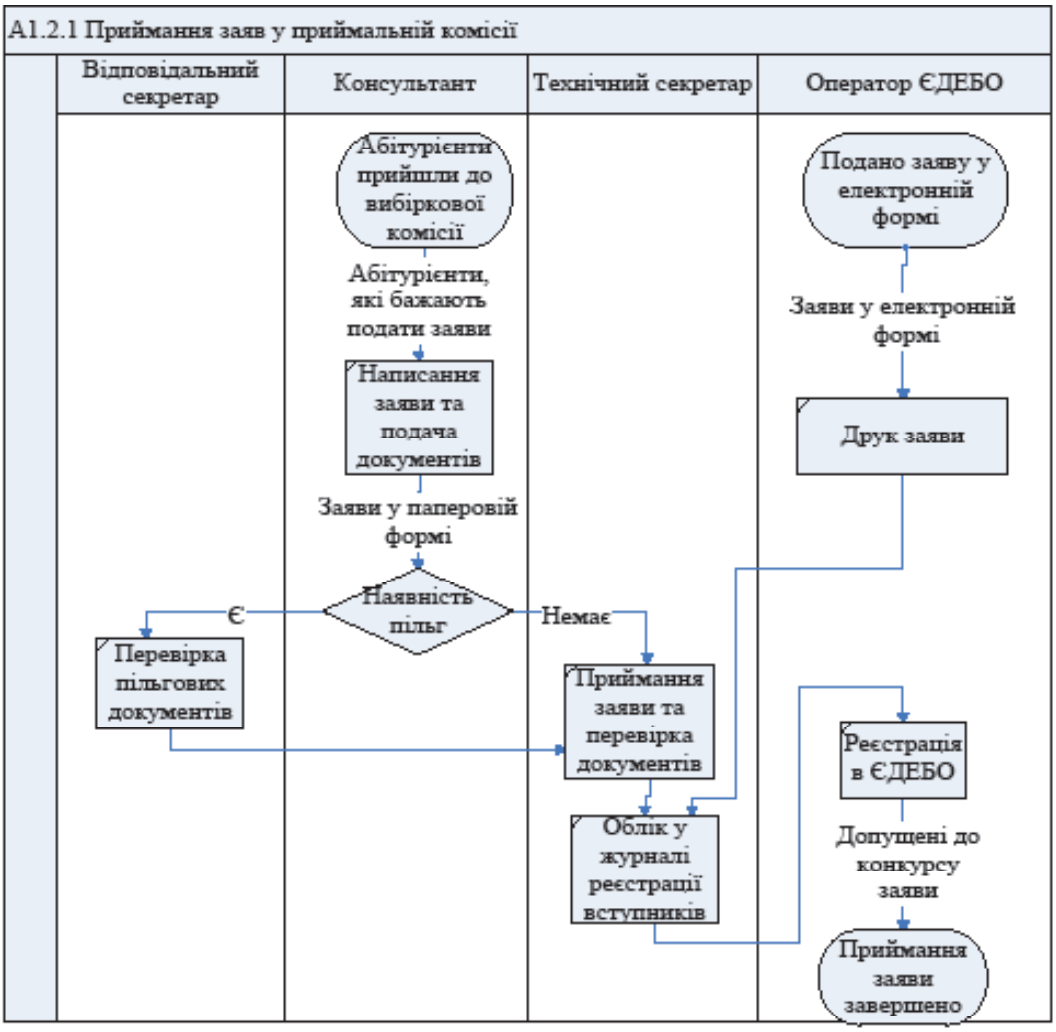


Рис. 4. Бізнес-процес операційного рівня в нотації «Процедура»

Рис. 5. Організаційна структура факультету

зв'язують ці функції. Бізнес-процеси представляють у формі прямокутників, а стрілки відображають зв'язок з іншими процесами і зовнішнім середовищем. Існують чотири типи стрілок: вхід, вихід, управління і механізм.

На рис. 2 наведено контекстну діаграму, на якій об'єкт опису представлений поодиноким блоком, оточеним стрілками. Стрілки на цій діаграмі пов'язують об'єкт опису з навколишнім середовищем (зовнішніми об'єктами). Контекстна діаграма встановлює сферу або межі моделювання.

Декомпозуємо процес «Функціонування факультету» (рис. 3). Нотація IDEF0 дає змогу декомпозувати процес до необхідного рівня деталізації. Зазвичай використовують 3–5 рівнів декомпозиції. Блоки IDEF0 на неконтекстній діаграмі розташовуються по діагоналі – від лівого верхнього кута до правого нижнього в порядку присвоєних номерів. Блоки на діаграмі, розташовані вгорі зліва, домінують над блоками, розташованими знизу та праворуч.

У нотації IDEF0 немає можливості вказати послідовність виконання робіт, тому для побудови моделей бізнес-процесів операційного рівня використовують нотації «Процес», «Процедура», EPC або BPMN, які забезпечують можливість створення як комплексної ієрархічної моделі бізнес-процесів, так і опису окремих процесів. Нижче наведено опис бізнес-процесу «Приймання заяв у приймальній комісії» в нотації «Процедура» (рис. 4), в якому задіяні: відповідальний секретар, консультант, технічний секретар, оператор ЄДЕБО. Стрілки на цій діаграмі описують не тільки потоки матеріальних об'єктів, інформації або фінансів, а й послідовність дій.

За допомогою моделей процесів операційного рівня в нотаціях «Процес», «Процедура», EPC або BPMN (рис. 4) можна виконати імітаційне моделювання. Імітаційне моделювання – метод дослідження, який ґрунтується на заміні досліджуваної системи моделлю, з якої проводять експерименти і в підсумку отримують нові знання про досліджувані процеси. Метод дає змогу імітувати виконання бізнес-процесів з урахуванням графіків робочого часу часових і обмеженої кількості матеріальних ресурсів. У результаті можна проаналізувати особливості виконання бізнес-процесів в умовах невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища, оцінити реальний час виконання та вартість процесів.

Наступний крок розроблення організаційної моделі – це опис організаційної структури в системі моделювання. На рис. 5 для прикладу наведено організаційну структуру факультету.

Далі виконується впровадження стандарту менеджменту якості ДСТУ ISO 9001:2016, а саме його інтеграція в модель університету. Для кожного пункту стандарту розробляється опис змісту діяльності щодо реалізації цього пункту в умовах університету. Кожен пункт закріплюється за бізнес-процесом, у межах якого він буде реалізовуватися, та призначаються відповідальні особи.

На основі розробленої організаційної моделі автоматично формуються посадові інструкції, регламенти бізнес-процесів, настанова з якості та інші регламентні документи.

Для управління на основі розробленої моделі в освітньому закладі необхідно призначити керівника з якості та створити відділ управління якістю, який буде вдосконалювати СУЯ,

проводити аудити та разом із відповідними підрозділами планувати заходи щодо усунення виявлених невідповідностей.

Висновки. Впровадження стандартів менеджменту якості та формалізація процесу управління освітнім закладом за допомогою сучасної комп'ютерної системи організаційного моделювання дасть змогу покращити якість надання освітніх послуг та виконання наукових робіт за рахунок створення сприятливого середовища в організації. А це, своєю чергою, буде досягатися завдяки раціонально спроектованим бізнес-процесам, виключенню дублювання функцій, зменшенню завантаження співробітників роботами, які не передбачені посадовими інструкціями, підвищенню відповідальності персоналу за виконання закріплених функціональних обов'язків та за досягнення результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб. : Санкт-Петербург. ун-т, 1997. – 332 с.
2. Davenport T. Process Innovation: Reengeneering Work through Information Technology / 1993, Boston, MA.: Harvard Business School Press.
3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : ФАИР ПРЕСС, 2003 – 288 с.
4. Силич В.А., Силич М.П. Реинжиниринг бизнес-процессов : [учеб. пособ.] / В.А. Силич, М.П. Силич. – Томск : ТУСУР, 2007. – 200 с.
5. Елиферов В.Г., Репнин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.Г. Елиферов, В.В. Репнин. – М. : Стандарты и качество, 2004. – 54 с.
6. Дахин А.Н. Педагогическое моделирование: сущность, эффективность и ... неопределенность / А.Н. Дахин // Педагогика. – 2003. – № 4. – С. 21–31.
7. Єльникова Г.В. Моделювання управлінської компетентності керівника загальноосвітнього навчального закладу / Г.В. Єльникова, В.І. Маслов // Імідж сучасного педагога. – 2008. – № 3–4(82–83). – С. 3–8.
8. Шеер А.В. ARIS-моделирование бизнес-процессов / А.В. Шеер. – М. : Вильямс, 2000. – 175 с.
9. ОРГ-МАСТЕР: Краткое описание [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bigc.ru/instruments/bigmasterpro/bm/om/.
10. Business Studio. Документи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.businessstudio.ru/wiki/docs/current/doku.php/ru/start.

УДК 330.341.1

Гаєвська Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНКА

THE INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE AND ITS EVALUATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто наукові підходи до структуризації та оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Розкрито сутність поняття «інноваційний потенціал підприємства» як джерело розвитку науки і технології. Визначено основні показники забезпечення підприємства ресурсами для реалізації інноваційного потенціалу, та його оцінки. Досліджено можливість застосування функції бажаності для оцінки інноваційного потенціалу. Прослідковано уніфіковану методику оцінки використання інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал підприємства, показники оцінки інноваційного потенціалу, ресурсний підхід, шкала бажаності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены научные подходы к структуризации и оценке инновационного потенциала предприятия. Раскрыт смысл понятия «инновационный потенциал предприятия» как источника развития науки и технологии. Определены основные показатели, которые обеспечивают предприятие ресурсами для реализации инновационного потенциала и его оценки. Исследованы возможности применения функции желательности для оценки инновационного потенциала. Изучена унифицированная методика оценки использования инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал предприятия, показатели оценки инновационного потенциала, ресурсный подход, шкала желательности.

ANNOTATION

The scientific approaches to the structuring and evaluation of the innovative potential of enterprise were considered in the article. The essence of the concept of the innovative potential of enterprise as a source of development of science and technology was disclosed. The main indicators of providing with resources of enterprise for realization of the innovative potential and also indicators of its evaluation were determined. The possibility of using the desirability function for assessment of the innovative potential was researched. The unified methodology of evaluation of using the innovative potential was observed.

Keywords: innovations, the innovative potential of enterprise, indicators of evaluation of the innovative potential, the resource approach, the desirability scale.

Постановка проблеми. Спроможність підприємства ефективно конкурувати на ринку залежить від рівня розвитку його інноваційного потенціалу, оскільки саме оцінка інноваційного потенціалу дає можливість визначити ключові переваги підприємства, рівень інноваційності його продукції та використовуваних технологій, що закладають основу конкурентних переваг. Інноваційний потенціал підприємства є багатогранною економічною категорією зі складною структурою, що ускладнює завдання аналізу та оцінки його реалізації. Саме тому актуальними завданнями для економічної науки залишаються питання детального дослідження та визначення уніфікованої методики оцінки використання інновацій та діагностики реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До найбільш вагомих розробок у напрямі оцінювання інноваційного потенціалу підприємства належать роботи таких науковців, як: Л.І. Федулова [13], С.М. Ілляшенко [6], М.К. Бондарчук [1], М.П. Войнаренко [2], В.А. Гришко [3], В.І. Захарченко [5], Р.А. Фатхутдінов [12] та ін. Проте на сьогоднішній день у науковій літературі існують досить різні підходи. Це свідчить про актуальність теми, що і зумовило вибір напряму дослідження в науковому та практичному аспектах.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі наукових підходів до визначення поняття «інноваційний потенціал підприємства та його оцінка». Для досягнення поставленої мети необхідно провести аналіз наявних поглядів щодо визначення понять «інноваційний потенціал підприємства» та «інноваційні ресурси», а також їх оцінку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне середовище господарювання зумовлює необхідність пошуку нових ідей та систематичне цілеспрямоване новаторство підприємницької діяльності. Вдосконалення виробничо-господарських процесів, визначають напрями майбутнього розвитку організації, які ґрунтуються на нових підходах до задоволення потреб ринку. Нині інновації – це найскладніше та водночас найнеобхідніше явище, яке визначає економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Це поняття є концептуальним відображенням феномену інновацій. Зовсім недавно воно ввійшло до числа термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє однозначне його визначення. У наукових працях цей термін уживається, як правило, операційно, під час вирішення інших науково-пізнавальних завдань. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлено специфічні визначення, які недостатньо співвідносяться. Іноді

поняття «інноваційний потенціал» ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом.

У широкому розумінні поняття «потенціал» – це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, виконання завдань реалізації можливостей будь-якої соціальної системи у певній сфері.

Ефективна реалізація потенціалу підприємства характеризує готовність його до стабільної виробничої діяльності та сприйняття інновацій як таких. Саме інновації в усіх сферах стали нормою XXI ст. Вважаємо, що саме готовність до сприйняття інновацій буде важливішим фактором, адже практика показує, що ті підприємства, які швидко втілювали нововведення і з самого початку наголосили на інноваціях, зуміли досягти відмінних результатів. Це такі компанії, як Toyota, IBM, Coca-Cola, General Electric тощо. Проаналізувавши багатоваріантність поняття «інноваційний потенціал підприємства», можна стверджувати, що більшість авторів керуються так званим ресурсним підходом, тобто визначають інноваційний потенціал підприємства як сукупність ресурсів або їх комбінацію. Порівнюючи визначення категорії «потенціал» із категорією «ресурси» (від франц. ressource – допоміжний засіб), що трактується як цінності, запаси, джерела засобів, доходів, до яких звертаються за необхідності, можна побачити істотну ідентичність цих термінів. Оскільки і ресурси, і потенціал одночасно є і результатом діяльності суб'єкта, й умовою її продовження, деякі дослідники застосовують ці терміни як синонімічні.

Слід зазначити, що повне ототожнення категорій «ресурси» і «потенціал» неприпустимо, оскільки, незважаючи на близькість досліджуваних понять, між ними існують відмінності з позицій їхньої сутності, структури та джерел. Такої точки зору дотримується С.В. Онишко, яка стверджує, що зв'язок між категоріями «ресурси» і «потенціал» полягає в тому, що ресурси становлять частину потенціалу, точніше частку використаної (задіяної) частини потенціалу [8, с. 67–74]. Ресурсна забезпеченість інноваційного потенціалу є базою для його формування, до складу якої входять наступні основні компоненти з різним функціональним призначенням: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів.

Інноваційний потенціал можна охарактеризувати як складник економічного потенціалу, який містить систему ресурсів, здібностей та можливостей, що забезпечують здатність здійснювати інноваційну діяльність, упровадження досягнень НТП, розроблення та реалізацію нововведень та підтримку інноваційного процесу, дають змогу перейти в якісно новий стан розвитку для досягнення конкурентоспроможності економіки [15, с. 159–171].

Таблиця 1

Показники ресурсного забезпечення підприємства для цілей реалізації інноваційного потенціалу

Показник	Розрахунок показника	Нормативне значення
1. Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, $К_{ів}$	Права на комерційні позначення, права на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права / нематеріальні активи	$К_{ів}$ = 0,10-0,15 – стратегія інноваційного лідера $К_{ів}$ = 0,05-0,10 – стратегія інноваційного послідовника
2. Коефіцієнт кваліфікації персоналу, зайнятого в інноваційній сфері, $К_{пер}$	Чисельність працівників, зайнятих в інноваційній сфері / Середня чисельність працівників підприємства	$К_{пер}$ = 0,20-0,25 – стратегія інноваційного лідера $К_{пер}$ = 0,15-0,20 – стратегія інноваційного послідовника
3. Середня частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва, ΔQ	$\Delta Q\,\mathrm{int} = 100 \cdot (1 - \frac{\Delta Z}{\Delta P})$ % ΔZ – приріст застосованих ресурсів за період, ΔP – приріст обсягу продукції за певний період	Q_{int} = 0,20-0,25 – стратегія інноваційного лідера Q_{int} = 0,15-0,20 – стратегія інноваційного послідовника
4. Коефіцієнт забезпеченості устаткуванням, необхідним для інноваційної сфери, $К_{зу}$	Вартість виробничого устаткування, пов'язаного з технологічними інноваціями / Вартість устаткування виробничого призначення	$К_{зу}$ = 0,25-0,30 – стратегія інноваційного послідовника $К_{зу}$ = 0,15-0,25 – стратегія інноваційного лідера
5. Коефіцієнт освоєння нової техніки, $К_{нт}$	Вартість уведених основних фондів / Середньорічна вартість основних виробничих фондів	$К_{нт}$ = 0,35-0,40 – стратегія інноваційного лідера $К_{нт}$ = 0,30-0,35 – стратегія інноваційного послідовника
6. Коефіцієнт освоєння нової продукції, $К_{нп}$	Обсяг реалізації нової продукції / Загальний обсяг реалізації	$К_{нп}$ = 0,45-0,50 – стратегія інноваційного лідера $К_{нп}$ = 0,40-0,45 – стратегія інноваційного послідовника
8. Коефіцієнт інноваційного зростання, $К_{із}$	Витрати підприємства на інноваційну діяльність / Загальний обсяг витрат підприємства	$К_{із}$ = 0,55-0,60 – стратегія інноваційного лідера $К_{із}$ = 0,50-0,55 – стратегія інноваційного послідовника

Джерело: згруповано автором на основі [4; 10; 11]

Таблиця 2

Показники оцінки реалізації інноваційного потенціалу

Показник	Шкала бажаності $D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} di}$				
	Дуже добре 1,00-0,8	Добре 0,8-0,63	Задовільно 0,63-0,37	Погано 0,37-0,2	Дуже погано 0,2-0
1. Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у загальній сумі витрат підприємства	0,7	0,65	0,6	0,55	0,5
2. Питома вага чисельності інженерно-технічних працівників і дослідників із науковим ступенем, у загальній їх кількості	0,08	0,07	0,065	0,06	0,05
3. Середній вік інженерно-технічних працівників і дослідників	40	45	55	65	75
4. Коефіцієнт плинності робітників підрозділів інноваційної сфери, який являє собою відношення кількості дослідників, які звільнилися за власним бажанням і через порушення трудової дисципліни, до середньооблікової чисельності дослідників	0,07	0,075	0,08	0,09	0,095
5. Рівень інформатизації робіт, пов'язаних із науково-дослідницькими і дослідно-конструкторськими роботами, який визначає частку робочих місць, оснащених комп'ютерами, у загальній кількості робочих місць науково-технічних працівників	0,8	0,75	0,7	0,62	0,6
6. Рівень забезпечення інноваційної діяльності машинами й устаткуванням, що визначає частку вартості обладнання для проведення НДДКР у загальній вартості основних виробничих фондів	0,2	0,5	0,7	0,8	0,9
7. Коефіцієнт фінансової залежності інноваційної діяльності, що характеризує рівень залежності підприємства від кредиторів і показує частку позикового капіталу у фінансуванні розробки інноваційних проектів. Цей показник свідчить про фінансову стійкість підприємства і значною мірою впливає на можливості підвищення його інноваційного потенціалу	3	2	1	0,4	0,3
8. Коефіцієнт поточної ліквідності, який показує ступінь покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами під час упровадження інновацій і, таким чином, зумовлює платіжні можливості підприємства за умови не тільки своєчасного розрахунку з дебіторами і сприятливої реалізації готової продукції, але й реалізації, за необхідності, інших елементів матеріальних оборотних коштів	1	0,8	0,3	0,3	0,1
9. Коефіцієнт критичної ліквідності, який визначає прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови своєчасного розрахунку з дебіторами. Він характеризує очікувану платоспроможність на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості	0,35	0,3	0,2	0,1	0,05
10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом. Він характеризує платоспроможність підприємства на дату складання балансу	0,4	0,39	0,37	0,35	0,3

Джерело: згруповано автором на основі [14]

Інноваційний потенціал доцільно визначати як здатність до зміни, покращання, прогресу, це джерело розвитку. При цьому «все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал. Він як би то стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той самий час визначається їм» [7, с. 51–57].

Для аналізу використання інновацій та діагностики реалізації інноваційного потенціалу підприємства доцільно розглянути основні показники, що застосовують сучасні науковці. Опрацювавши матеріал, згрупуємо показники забезпечення підприємства ресурсами для реалізації інноваційного потенціалу в табл. 1.

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати в такій послідовності: аналіз структури інноваційного потенціалу; виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства; оцінка рівня інноваційної активності підприємства. Перший етап оцінки інноваційного потенціалу – аналіз структури інноваційного потенціалу, що передбачає вивчення стану кожного його елементу на основі методу експертних оцінок [9, с. 68–75]. Бальну оцінку використання підприємством потенціалу кожного з елементів інноваційного потенціалу пропонується здійснювати з використанням розробленої шкали: 0 балів – зовсім не використовується потенціал параметра; 1 бал – низький рівень використання потенціалу параметра; 2 бали – середній рівень використання потенціалу параметра; 3 бали – високий рівень використання потенціалу параметра. За результатами оцінки складових елементів інноваційного потенціалу визначаються інноваційні можливості підприємства. Слід зазначити, що чим вищим є рівень використання складових елементів інноваційного потенціалу, тим більшими є шанси у підприємства на виявлення конкурентних переваг для здійснення ефективної інноваційної діяльності. Оцінку рівня інноваційної активності підприємства доцільно здійснювати за такою шкалою: від 0 до 2,0 – дуже низький рівень; від 2,1 до 4,0 – низький рівень; від 4,1 до 8,0 – середній рівень; від 8,1 до 11,55 – високий рівень.

Як показник оцінки інноваційного потенціалу підприємства зазвичай пропонується використовувати досить різнопланові характеристики, які являють собою кадровий, виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний складники діяльності підприємства інноваційного типу. Для підвищення об'єктивності такої оцінки, що ґрунтується на кількісному врахуванні різнопланових показників, В.М. Хобта пропонує використовувати універсальний показник – функцію бажаності Харрінгтона, в основі побудови якої знаходиться ідея перетворення натуральних значень окремих відгуків (реакцій) на безрозмірну шкалу бажаності (переваги) [14].

Для проведення аналітичної оцінки доцільно використовувати систему показників, що утворюють динамічний ряд, так, щоб поточні їх значення прямо або опосередковано впливали на значення інших показників. Обрана система оцінює не лише кінцевий результат, а й ідентифікує комплекс заходів із поліпшення визначальних показників. Усі показники мають нормативне значення і галузеві коефіцієнти та можуть варіюватися в максимально можливому допустимому діапазоні. Показники представлено в табл. 2.

Наведена методика оцінки інноваційного потенціалу підприємства дає можливість дати комплексну оцінку інноваційного потенціалу, визначити тенденції та динаміку розвитку його рівня, намітити шляхи підвищення ефективності роботи підприємства з урахуванням різноспрямованості показників фінансово-економічної, кадрової та науково-технічної сфер, водночас виявити фактори і резерви підвищення інноваційного потенціалу підприємства, виділити основні напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму його діяльності.

Висновки. Інноваційний потенціал підприємства – це стратегічна здатність підприємства до реалізації невикористаних можливостей інноваційних ресурсів. Інноваційні ресурси – це виробничі, інтелектуальні та інформаційні ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності підприємства. А обрана система оцінює інноваційний потенціал і дає можливість водночас виявити фактори і резерви його підвищення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарчук М.К. Характеристика складових інноваційного потенціалу господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» / М.К. Бондарчук, Я.Р. Біленська // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – С. 197–198.
2. Войнаренко М.П. Інноваційний потенціал промислових підприємств: сутність, структура, особливості оцінки та перспективи розвитку / М.П. Войнаренко, Р.В. Скалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Екон. науки. – 2008. – № 1(2). – С. 7–12.
3. Гришко В.А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Н.І. Крет // Проблеми економіки і управління. – 2009. – № 640. – С. 47–55.
4. Єжакова Н.В. Методичні підходи до управлінського обліку та аналізу ефективності інноваційної діяльності й інноваційної активності підприємств / Н.В. Єжакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.econindustry.org/arhiv /html/2011/st_53_20.pdf.
5. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [навч. посіб.] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
6. Ілляшенко С.М. Сутність і структура потенціалу інноваційного розвитку підприємства / С.М. Ілляшенко // Економічний

потенціал підприємства : [навч. посіб.] / За заг. ред. проф. О.Ф. Балацького, проф. О.М. Теліженка. – Суми : Університетська книга, 2014. – С. 291–301.
7. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 5(21). – С. 51–57 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html.
8. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67–74.
9. Россоха В.В. Методика оцінювання потенціалу інновацій / В.В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5(47). – С. 68–75.
10. Тарабан К.С. Виробничий потенціал як фактор підвищення конкурентоздатності логістичної системи машинобудівного підприємства / К.С. Тарабан // REPORTER OF THE PRIAZOVSKYI STATE TECHNICAL UNIVERSITY. Section: Economic sciences, 2014. – Issue. – P. 190–194 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ves.pstu.edu/article/viewFile/42573/39084.
11. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : МаркетДС, 2008. – 412 с.
13. Федулова Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення / Л. Федулова // Економічна теорія. – 2013. – № 2. – С. 28–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_2_4.
14. Хобта В.М. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / В.М. Хобта, Г.О. Комар // Економіка промисловості». – 2009. – № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_44/st_44_14.pdf.
15. Юхновський І.В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І.В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159–171.

УДК 338.48 (477)

Галасюк С.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ БАЗИ В УКРАЇНІ

CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF SANATORIUM BASE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуто сучасний стан санаторно-курортної бази в Україні. Виявлено основні тенденції функціонування засобів розміщення, які проваджують діяльність у сфері лікувально-оздоровчого туризму, та зроблено певні висновки. Запропоновано заходи щодо вдосконалення організації діяльності закладів санаторно-курортного та оздоровчого типу.

Ключові слова: санаторно-курортна база, лікувально-оздоровчий туризм, сучасний стан розвитку, показники санаторно-курортної діяльності.

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрено современное состояние санаторно-курортной базы в Украине. Выявлены основные тенденции функционирования средств размещения, осуществляющих деятельность в сфере лечебно-оздоровительного туризма, и сделаны определенные выводы. Предложены мероприятия, направленные на совершенствование организации деятельности заведений санаторно-курортного и оздоровительного типа.

Ключевые слова: санаторно-курортная база, лечебно-оздоровительный туризм, современное состояние развития, показатели санаторно-курортной деятельности.

ANNOTATION
In article the current state of sanatorium base of Ukraine is considered. The main tendencies of functioning of the means of placement which are carrying out activity in the sphere of medical-health tourism are revealed, and certain conclusions are drawn. The actions directed to improvement of the organization of activity of enterprises of sanatorium and improving type are offered.

Keywords: sanatorium base, medical-health tourism, current state of development, indicators of sanatorium activity.

Постановка проблеми. Нині центрами санаторно-курортного та оздоровчого туризму в Україні є гірські і передгірні райони Закарпатської, Івано-Франківської та Львівської областей, а також Чорноморське узбережжя Миколаївської, Херсонської та Одеської областей, які мають певну інфраструктуру для розміщення туристів, що приїжджають для лікування та оздоровлення. Проте вітчизняний ринок лікувально-оздоровчого туризму поки що перебуває у стадії формування, тому актуальним є виявлення особливостей функціонування санаторно-курортної бази в умовах сьогодення, а також пропонування заходів, спрямованих на вдосконалення організації надання санаторно-курортних та оздоровчих послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем теорії та практики організації санаторно-курортної справи приділяється багато уваги у працях вітчизняних науковців: О.О. Любіцевої, Т.І. Ткаченко, Г.В. Казачковської, В.І. Стафійчук, О.Г. Розметової та ін. Тенденції розвитку лікувально-оздоровчого туризму та санаторно-курортної бази досліджували такі вчені, як: В.Ф. Семенов та І.Л. Литовченко [1], С.Г. Нездоймінов [2], С.Г. Ярьоменко [3], М.Й. Ковач [4], Ю.Ю. Мигалина [5]. Проте низка питань, пов'язаних з організаційно-економічним та правовим забезпеченням діяльності санаторно-курортних закладів, дотепер залишається невирішеною, що негативно впливає на їх сучасний розвиток.

У статті проведено дослідження сучасного стану санаторно-курортної бази в України. На підставі офіційної статистичної інформації проаналізовано показники діяльності санаторно-курортних та оздоровчих закладів та зроблено певні висновки.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану санаторно-курортної бази в Україні, виявленні основних проблем, які гальмують її розвиток, а також у пропонуванні певних заходів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна має значний потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму. На території країни присутні всі види ресурсів (бальнеологічні, грязьові, кліматичні), які необхідні для функціонування закладів із надання санаторно-курортних та оздоровчих послуг. Наявність різноманітних рекреаційних ресурсів робить Україну привабливою для розвитку туристичного сектору економіки.

На жаль, потужна санаторно-курортна база, яка існувала в Україні з радянських часів і була добре сформована та сприяла оздоровленню всіх категорій громадян завдяки наданню соціально орієнтованих та доступних для населення послуг (переважно за рахунок фондів соціального страхування), нині зменшилась удвічі. Так, якщо в 1990 р. працювало 3 782 санаторно-курортні та оздоровчі заклади, то в 2005 р. їх було вже 3 152 од., у 2010 р. – 3 011 од. [6], а в 2015 р. – тільки 1 847 од.

Однією з найактуальніших проблем у санаторно-курортній сфері, яка загострилася з початку перебудови економічної системи України, є значне зменшення державного фінансування та зниження ефективності управління спеціалізованими лікувально-оздоровчими закладами, що негативно вплинуло на рівень їх конкурентоспроможності порівняно з іншими колективними засобами розміщення. Також існує проблема, пов'язана з недостатньою

потужністю внутрішніх та зовнішніх туристичних потоків [7, с. 197].

Інформація про кількість засобів розміщення санаторно-курортного та оздоровчого типу надана на підставі даних статистичних бюлетенів за 2011–2015 рр. [8–10] (табл. 1). Так, більшість засобів розміщення лікувально-оздоровчого призначення представлено базами відпочинку, питома вага яких збільшилася за п'ять років із 63,6% до 74,3%. Однак загальна кількість цих установ скоротилася на 340 од., або на 19,9%. Причинами цього явища є соціально-політичні (анексія АР Крим, бойові дії в зоні проведення АТО) та виробничо-господарські проблеми, зокрема: виведення з експлуатації окремих об'єктів у зв'язку з погіршенням їх фінансово-економічного стану; капітальний ремонт чи реконструкція санаторно-курортних закладів; зміна власника чи форми господарювання; перебування справ у суді; банкрутство та відсутність коштів на експлуатацію [6].

Найзначніше зменшення кількості об'єктів розміщення спостерігається серед пансіонатів – у 3,7 рази, або на 171 од., а також серед пансіонатів із лікуванням – у 3,4 рази, або на 33 од.

Негативною тенденцією, яка простежується за даними табл. 1, є скорочення загальної кількості установ лікувально-оздоровчого туризму на 848 од., або практично на третину. Незважаючи на невелике зростання (на 4%, або на 113 од.), яке спостерігалося в період 2011–2013 рр., санаторно-курортна галузь України не змогла відновити власні показники розвитку, досягнуті в 1990 та 2005 рр., коли в країні працювали 3 782 та 3 152 курортно-рекреаційних засобу розміщення відповідно.

Табл. 2 містить відомості про ємкість санаторно-курортної бази України.

Варто зазначити, що питома вага санаторіїв у загальній структурі засобів розміщення лікувально-оздоровчого туризму становить приблизно 10%, а їхня частка в одноразовій місткості – близько 22%. Дана обставина пояснюється досить великим обсягом номерного фонду санаторіїв порівняно з іншими засобами розміщення. Так, середня місткість санаторіїв України в розрахунку на один заклад становить 320 місць, тоді як баз відпочинку (яких більшість у структурі засобів розміщення) – 116 місць, тобто майже в три рази менше.

Негативною тенденцією є зменшення загальної місткості засобів розміщення на 137,1 тис. місць, або на 34,1%. Скорочення номерного фонду властиве всім видам засобів розміщення санаторно-курортного та оздоровчого призначення. Найвагоміше зменшення кількості місць спостерігається серед пансіонатів – на 40,7 тис. місць, або на 74,7%, а також серед санаторіїв – на 33,5 тис. місць, або на 36,3%.

Як уже зазначалося, найбільша частка в структурі засобів розміщення та їх ємкості належить базам відпочинку. Це пояснюється тим, що для функціонування подібних закладів не потрібно мати власну лікувальну базу, а також особливі природні ресурси. Разом із тим для санаторіїв і пансіонатів із лікуванням обов'язковою умовою є наявність ресурсної бази, здатної в сукупності з апаратним і медикаментозним видами лікування здійснювати

Таблиця 1

Структура засобів розміщення санаторно-курортного та оздоровчого типу в Україні

Засоби розміщення санаторно-курортного та оздоровчого призначення	Од. вим.	Кількість засобів розміщення по роках			Зміна значень показників 2011–2015 рр.	
		2011	2013	2015	Абсолютне відхилення, од.	Відносне відхилення, %
Санаторії	од.	287	282	184	- 103	- 35,9
	%	10,6	10,0	9,9		
Дитячі санаторії	од.	166	158	111	- 55	- 33,1
	%	6,2	5,6	6,0		
Пансіонати з лікуванням	од.	47	37	14	- 33	- 70,2
	%	1,7	1,3	0,8		
Санаторії-профілакторії	од.	199	165	79	- 120	- 60,3
	%	7,4	5,9	4,3		
Будинки відпочинку	од.	28	27	12	- 16	- 57,1
	%	1,0	1,0	0,6		
Пансіонати	од.	235	244	64	- 171	- 72,8
	%	8,7	8,7	3,5		
Бази відпочинку	од.	1712	1882	1372	- 340	- 19,9
	%	63,6	67,0	74,3		
Оздоровчі заклади 1-2-денного перебування	од.	21	13	11	- 10	- 47,6
	%	0,8	0,5	0,6		
Загалом	од.	2695	2808	1847	- 848	- 31,5
	%	100,0	100,0	100,0		

Джерело: складено на основі [8–10]

лікувальний та оздоровчий вплив на організм відпочиваючих.

Одним із суттєвих показників, спроможних визначити ефективність функціонування засобів розміщення лікувально-оздоровчого профілю, є кількість осіб, оздоровлених на базі зазначених закладів. Дана інформація представлена в табл. 3.

В Україні спостерігається катастрофічне зменшення туристів, що користуються засобами розміщення санаторно-курортного та оздоровчого профілю. Так, якщо за 2011–2015 рр.

Таблиця 2

Ємкість засобів розміщення санаторно-курортного та оздоровчого типу в Україні

Одноразова місткість засобів розміщення санаторно-курортного та оздоровчого призначення	Од. вим.	Кількість місць у засобах розміщення по роках			Зміна значень показників 2011–2015 рр.	
		2011	2013	2015	Абсолютне відхилення, од.	Відносне відхилення, %
Санаторії	місць	92127	92919	58659	- 33468	- 36,3
	%	22,9	26,1	22,2		
Дитячі санаторії	місць	32121	30383	17205	- 14916	- 46,4
	%	8,0	8,6	6,5		
Пансіонати з лікуванням	місць	12690	9079	2447	- 10243	- 80,7
	%	3,2	2,6	0,9		
Санаторії-профілакторії	місць	17672	15432	11550	- 6122	- 34,6
	%	4,4	4,4	4,4		
Будинки відпочинку	місць	2965	2419	1440	- 1525	- 51,4
	%	0,7	0,7	0,5		
Пансіонати	місць	54544	50725	13798	- 40746	- 74,7
	%	13,6	14,3	5,2		
Бази відпочинку	місць	187597	151655	158466	- 29131	- 15,5
	%	46,7	42,8	59,9		
Оздоровчі заклади 1-2-денного перебування	місць	2041	1594	1092	- 949	- 46,5
	%	0,5	0,5	0,4		
Загалом	місць	401757	354206	264657	- 137100	- 34,1
	%	100,0	100,0	100,0		

Джерело: складено на основі [8–10]

Таблиця 3

Чисельність відпочиваючих у засобах розміщення санаторно-курортного та оздоровчого типу в Україні

Кількість відпочиваючих в засобах розміщення санаторно-курортного та оздоровчого призначення	Од. вим.	Кількість відпочиваючих по роках			Зміна значень показників 2011–2015 рр.	
		2011	2013	2015	Абсолютне відхилення, осіб	Відносне відхилення, %
У санаторіях	осіб	943029	1030002	434930	- 508099	- 53,9
	%	34,9	40,8	30,2		
У дитячих санаторіях	осіб	226450	218733	109241	- 117209	- 51,8
	%	8,4	8,7	7,5		
У пансіонатах із лікуванням	осіб	83498	62385	12293	- 71205	- 85,3
	%	3,1	2,5	0,8		
У санаторіях-профілакторіях	осіб	161267	129752	61348	- 99919	- 62,0
	%	6,0	5,1	4,2		
У будинках відпочинку	осіб	31424	29037	11229	- 20195	- 64,3
	%	1,2	1,2	0,8		
У пансіонатах	осіб	393476	301161	65568	- 327908	- 83,3
	%	14,6	11,9	4,5		
На базах відпочинку	осіб	853547	745300	750914	- 102633	- 12,0
	%	31,6	29,5	51,8		
В оздоровчих закладах 1-2-денного перебування	осіб	8739	8437	3014	- 5725	- 65,5
	%	0,3	0,3	0,2		
Загалом	осіб	2701430	2524807	1448537	- 1252893	- 46,4
	%	100,0	100,0	100,0		

Джерело: складено на основі [8–10]

загальна кількість засобів розміщення скоротилася на третину (31,5%), то чисельність відпочиваючих зменшилася майже наполовину (46,4%), що в абсолютному вираженні становить 1,25 млн. осіб.

Згідно зі статистичними даними, у результаті кризи у сфері українського туризму найбільше постраждали санаторії: кількість клієнтів, бажаючих користуватися їх послугами, скоротилася на півмільйона. Пік чисельності туристів, відпочиваючих у санаторіях, припав на 2013 р. – 1,03 млн. осіб. За підсумками 2015 р. їх кількість зменшилася майже на 60%.

У структурі туристопотоку, що обслуговується засобами розміщення лікувально-оздоровчого профілю, відбулися такі зміни:

– якщо в 2011 р. санаторії та бази відпочинку мали приблизно однакову питому вагу (до 35%), то в 2015 р. частка санаторіїв становила 30,2%, а баз відпочинку – 52%;

– також варто відмітити значне зменшення питомої ваги пансіонатів (з 14,6% до 4,5%) та пансіонатів із лікуванням (з 3,1% до 0,8%).

Аналіз регіональної структури санаторно-курортної бази зроблено на підставі офіційних статистичних даних про санаторії, які є профільним типом засобів розміщення лікувально-оздоровчого туризму (табл. 4). Разом із тим проведено дослідження відгуків клієнтів цих закладів, оприлюднених на відомих сайтах бронювання (Uahotels.info, Booking.com, Tripadvisor.com), та розраховано середні рейтингові бали санаторіїв по регіонах, складниками яких є оцінки за лікування та сервіс, організацію харчування, чистоту і комфорт, місцезнаходження закладу, а також співвідношення «ціна – якість послуг».

На прикладі регіональної структури санаторно-курортного господарства України можна простежити, що зменшення кількості цих закладів відбувається не тільки через нестачу даних із тимчасово окупованих територій. Так, навіть у популярних з організації лікувально-оздоровчого туризму областях виведено з експлуатації або повністю припинено діяльність низки санаторіїв, зокрема: на Львівщині та Одещині – по чотири заклади, на Київщині та Тернопільщині – по два заклади тощо.

За даними табл. 4 зроблено такі висновки:

– лідерами за кількістю санаторіїв у 2015 р. є Львівська (головні курорти – Трускавець, Східниця, Моршин), Одеська (м. Одеса, Затока,

Таблиця 4

Поширення санаторіїв по території України

Адміністративно-територіальні одиниці України		Кількість санаторіїв по роках			Зміна значень показників 2015 р. до 2011 р., од.	Середня зведена оцінка (максимально 10 балів)	Довідково: кількість курортних місцевостей
		2011	2013	2015			
1	Львівська область	42	41	38	- 4	6,8	18
2	Одеська область	24	20	20	- 4	6,3	22
3	Закарпатська область	17	18	18	+ 1	8,2	6
4	Київ та Київська область	15	14	13	- 2	6,8	5
5	Вінницька область	12	11	11	- 1	7,8	1
6	Запорізька область	9	9	9	0	5,6	5
7	Полтавська область	9	9	9	0	7,9	1
8	Харківська область	9	9	9	0	7,3	3
9	Хмельницька область	8	7	8	0	6,7	3
10	Івано-Франківська обл.	8	7	7	- 1	6,2	9
11	Дніпропетровська обл.	6	6	6	0	7,4	2
12	Волинська область	4	5	5	+ 1	6,3	0
13	Донецька область	6	6	4	- 2	6,9	7
14	Житомирська область	3	3	3	0	7,4	1
15	Миколаївська область	3	3	3	0	6,9	9
16	Рівненська область	4	4	3	- 1	7,5	1
17	Тернопільська область	5	4	3	- 2	7,4	5
18	Херсонська область	2	2	3	+ 1	7,1	12
19	Черкаська область	3	3	3	0	7,1	0
20	Чернігівська область	3	3	3	0	6,5	0
21	Кіровоградська область	2	2	2	0	7,4	0
22	Чернівецька область	1	1	2	+ 1	6,4	0
23	Луганська область	5	5	1	- 4	6,5	0
24	Сумська область	1	1	1	0	6,3	0
25	АР Крим та м. Севастополь	86	89	н/д	- 86	н/д	131
	Загалом	287	282	184	- 103	6,9	241

Джерело: складено на основі [8–13]

Сергіївка) та Закарпатська (Поляна, Чинадієве, Голубине, Кваси, Сойми, Шаян) області. Саме тут розташовано понад 40% усіх санаторіїв України;

– деякі регіони України (Волинський, Кіровоградський, Луганський, Сумський, Черкаський, Чернівецький, Чернігівський) не мають у своєму складі курортних місцевостей, однак на їх територіях знаходяться 1–5 санаторіїв, що суперечить чинному законодавству про курорти;

– середній рейтинг санаторіїв України становить приблизно 6,9 бали із 10 можливих, що є досить низьким показником. Найвищі зведені оцінки мають санаторії Закарпаття – 8,2 бали, Полтавщини – 7,9 балів (курорт Миргород) та Вінниччини – 7,8 балів (курорт Хмільник). Нижчу оцінку – 5,6 балів – здобули санаторії Запорізької області;

– серед досліджуваних 184-х санаторіїв рейтингові оцінки розподілилися так: від 9,0 до 10,0 балів отримали 18 санаторіїв; від 8,0 до 8,9 балів – 39 закладів; від 7,0 до 7,9 – 46 санаторіїв; від 6,0 до 6,9 балів – 41 заклад; від 5,0 до 5,9 балів – 18 санаторіїв; від 4,0 до 4,9 балів – 13 закладів; менше 3,9 балів – чотири установи; п'ять санаторіїв не мають оцінок взагалі.

Дослідження відгуків клієнтів про обслуговування, отримане в українських санаторіях, дає змогу виявити основні проблеми, з якими стикаються відпочиваючі під час оздоровлення в них: завищені ціни на путівки; одноманітне харчування; відсутність пропонування їжі за більшістю дієт; великі черги до лікарів та в процедурні кабінети; багато платних процедур; мало розваг на території санаторіїв; відсутність індивідуального підходу під час занять лікувальною фізкультурою; нестабільна робота Інтернету або повна його відсутність; погана звукоізоляція номерів; у низці випадків – не сучасне медичне обладнання, комплектування номерів застарілими меблями, неякісною сантехнікою та постільною білизною тощо.

Позитивними рисами українських санаторіїв відпочиваючі визначають такі: можливість лікуватися за соціальною путівкою; відносна чистота в номерах та затишна атмосфера; ввічливий персонал; грамотні лікарі та медсестри (здебільшого); добротні лікувальні процедури; можливість замовляти їжу по типу шведського столу.

Представлені дані свідчать про наявність певної матеріально-технічної бази санаторіїв, яка може бути розширена за умов активізації санаторно-курортної діяльності в Україні. Для поліпшення надання санаторно-курортних і оздоровчих послуг у нашій країні необхідно відслідковувати світові тенденції функціонування даної галузі, враховувати досвід зарубіжних держав, які досягли значних успіхів в організації подібної діяльності завдяки ефективним принципам управління та використання як природних, так і матеріальних ресурсів, та стали загальновизнаними світовими рекреаційними центрами.

Проаналізувавши думки науковців [4; 5; 7; 14; 15] щодо організації санаторно-курортного комплексу України, а також спираючись на результати власного дослідження сучасного стану його бази, виявлено основні причини, що гальмують розвиток даної галузі:

– зміна моделі соціальної політики держави (скорочення державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення населення; скасування державного фінансування 30 санаторіїв та передача їх на баланс органів місцевої влади, у результаті чого вони можуть взагалі припинити власну діяльність через нестачу коштів на утримання; відміна видачі пільговим категоріям громадян безоплатних путівок до санаторно-курортних закладів за рахунок коштів державного бюджету чи відміна виплати грошової компенсації вартості санаторно-курортного лікування деяким категоріям громадян);

– незадовільне економічне становище галузі (низка об'єктів вимагає значних фінансових ресурсів на відновлення та ремонт матеріально-технічної бази та медичного обладнання, що унеможливлюється складністю отримання кредитів; сезонність споживання санаторно-курортних послуг у зимовий період призводить до функціонування закладів на межі виживання; непродумана цінова політика на рекреаційно-оздоровчі послуги відлякує споживачів та підштовхує більш заможних українців відпочивати на зарубіжних курортах; керівництво санаторно-курортним закладом покладено на головного лікаря, а не на фахівця зі спеціальною менеджерською освітою, що робить процес управління неефективним; відсутність системи мотивації персоналу позначається на плинності кадрів та знижує якість обслуговування);

– ймовірність виведення з експлуатації земель курортно-рекреаційного призначення (продаж або передача в оренду земель, на яких знаходяться об'єкти курортно-туристичного призначення, приватним фізичним або юридичним особам; сучасна забудова рекреаційної території підприємствами, діяльність яких не відповідає її призначенню; рейдерські атаки на окремі рекреаційно-оздоровчі об'єкти з метою їх захоплення та привласнення; нечесна конкурентна боротьба, перерозподіл сфер впливу та власності в рекреаційно-оздоровчій сфері).

Проблеми, характерні для санаторно-курортної сфери України, посилюються загальними ризиками, існуючими в умовах сьогодення. До них належать: недосконалість податкової політики, яка перешкоджає вкладенню інвестицій у рекреаційну інфраструктуру та санаторно-курортний комплекс; різке підвищення цін на енергоносії та продукти харчування; інфляційні процеси, які негативно впливають на вартість санаторно-курортного обслуговування; погіршення соціально-політичної ситуації в кра-

їні, що призводить до скорочення іноземного туристопотоку з метою лікувально-оздоровчого туризму.

Висновки. За результатами дослідження сучасного стану санаторно-курортної бази України виявлено основні проблеми, які гальмують розвиток даної галузі. Для вдосконалення діяльності закладів санаторно-курортного та оздоровчого профілю запропоновано вжити низку заходів:

– створити дієві умови для залучення інвестицій у розвиток санаторно-курортної діяльності з метою модернізації матеріально-технічної бази наявних комплексів, закупівлі сучасного медичного обладнання, підвищення комфортабельності перебування відпочиваючих та якості їх обслуговування;

– встановити систему податкових пільг для санаторно-курортних та оздоровчих закладів, а також для підприємств, які купуватимуть путівки для своїх співробітників, з метою підвищення підприємницької активності у цій сфері;

– створити дієвий механізм соціального захисту населення для гарантування державою оплати конкретних санаторно-курортних путівок конкретним споживачам;

– забезпечити конструктивну взаємодію органів державної влади України та її суб'єктів для комплексного раціонального використання природно-рекреаційних ресурсів та їх збереження;

– розробити та впровадити державну і регіональні програми розвитку санаторно-курортної галузі для координації зусиль усіх сторін, зацікавлених в її успішному функціонуванні;

– забезпечити впровадження європейських стандартів у діяльність українських санаторно-курортних та оздоровчих установ для підвищення якості обслуговування клієнтів;

– розробити систему матеріального стимулювання трудової діяльності, а також забезпечити підвищення кваліфікації персоналу санаторно-курортних та оздоровчих закладів для організації високоякісного обслуговування споживачів;

– створювати багатопрофільні курорти на основі використання природних рекреаційних ресурсів для розширення асортименту пропонованих лікувально-оздоровчих та розважальних послуг якомога більшій кількості відпочиваючих;

– розробити та поширити потужну рекламну кампанію курортів України на світовому та внутрішньому ринках для залучення іноземних та вітчизняних туристів, прагнучих отримати якісні послуги в санаторно-курортних та оздоровчих закладах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенов В.Ф. Фактори конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств на ринку послуг / В.Ф. Семенов, І.Л. Литовченко // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 1(28). – Ч. 2. – С. 102–105.
2. Нездойминов С.Г. Современные тенденции развития лечебно-оздоровительного туризма в Украине / С.Г. Нездойминов // Туризм: право и экономика. – 2014. – № 2. – С. 20–24.
3. Ярьоменко С.Г. Лікувально-оздоровчий туризм Одеської області: сучасний стан та стратегічні напрями розвитку / С.Г. Ярьоменко // Регіональні проблеми України: географічний аналіз та пошук шляхів вирішення : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (8–9 жовтня 2015 р.). – Херсон : ПП Вишемирський, 2015. – С. 449–455.
4. Ковач М.Й. Інноваційний розвиток санаторно-курортного господарства регіону: проблеми і ризики / М.Й. Ковач // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 43–45.
5. Мигалина Ю.Ю. Санаторно-курортні заклади України: бізнес чи соціальна спрямованість? / Ю.Ю. Мигалина // Економіст. – 2011. – № 6. – С. 38–40.
6. Галасюк С.С. Проблеми розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні / С.С. Галасюк, К.А. Галасюк // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 5.
7. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону : [монографія] / За заг. ред. проф. В.Г. Герасименка. – Одеса : ОНЕУ, 2016. – 262 с.
8. Колективні засоби розміщування в Україні у 2011 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 190 с.
9. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
10. Колективні засоби розміщування в Україні у 2015 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 200 с.
11. Інтернет-портал Uahotels.info [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uahotels.info.
12. Інтернет-портал Tripadvisor.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.tripadvisor.com.
13. Про затвердження переліку населених пунктів, віднесених до курортних : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 1996 р. № 1576 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.portal.rada.gov.ua.
14. Галасюк С.С. Сучасний стан бази лікувально-оздоровчого туризму в Одеському регіоні / С.С. Галасюк, К.А. Галасюк // Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Черкаси : ЧДТУ, 2013. – С. 63–67.
15. Галасюк С.С. Туристична активність на ринку лікувально-оздоровчих послуг Одеського регіону / С.С. Галасюк // Настоящи изследования и развитие – 2013 : Материали за междунар. научна практична конф. – София : Бял Град-БГ ООД, 2013. – Т. 8. – С. 48–52.

УДК 331.151.2

Гречмак В.В.
студент факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

Кабак О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

АЕРОМОНІТОРИНГ ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ

AEROMONITORING AS ONE OF METHODS OF INTENSIFICATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність інтенсифікації, особливу увагу приділено аеромоніторингу. Визначено головну мету моніторингу – досягнення і забезпечення отримання оперативної інформації. Встановлено можливості аерофотозйомки та переваги використання безпілотних літаків над іншими видами повітряного зондування. Наведено конкретний приклад безпілотника, що дає змогу вирішувати широке коло практичних завдань моніторингового характеру.

Ключові слова: інтенсифікація, моніторинг, аеромоніторинг.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность интенсификации, особое внимание уделено аэромониторингу. Определена главная цель мониторинга – достижение и обеспечение получения оперативной информации. Установлены возможности аэрофотосъемки и преимущества использования беспилотных самолетов над другими видами воздушного зондирования. Приведен конкретный пример беспилотника, который позволяет решать широкий круг практических задач мониторингового характера.

Ключевые слова: интенсификация, мониторинг, аэромониторинг.

ANNOTATION

The article reveals the essence of the intensification and special attention is given aeromonitoring. The main purpose of monitoring achievements and ensuring that operational information. The possibility of aerial photography and the advantages of using drones over other types of aerial sensing. A concrete example of the UAV allows to solve a wide range of practical tasks: monitoring of the character.

Keywords: intensification, monitoring, aeromonitoring.

Постановка проблеми. Інтенсифікація сільського господарства включає всі напрями розвитку економіки сільськогосподарських підприємств на основі широкого використання досягнень науково-технічного прогресу і безпосередньо впливає на кінцеві результати виробництва [1].

На сучасному етапі для більшості сільськогосподарських підприємств проблемою інтенсифікації є збільшення виходу високоякісної продукції з розрахунку на одиницю земельної площі або на голову худоби, а також отримання оперативної інформації, яка дасть змогу господарю приймати найефективніші рішення в даний проміжок часу. Оперативна інформація нині коштує немалих грошей, але в результаті хороший менеджер отримає набагато більше. Забезпечити її отримання можна за допомогою одного з методів інтенсифікації – аеромоніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інтенсифікації сільського господарства завжди посідали важливе місце в аграрній економічній науці. Увага економістів-аграрників до проблеми інтенсифікації сільського господарства значно посилилась у другій половині XIX ст., коли в розвинутих країнах науково-технічний процес поступово проникав у землеробство і тваринництво, отже, почало змінюватися відношення між екстенсивним та інтенсивним шляхами розширеного відтворення, а саме представників західноєвропейської класичної політичної економії – А. Сміта, Д. Рікардо та ін. Дослідження Д. Рікардо доводили «зв'язок людської праці і впливу родючості ґрунтів на створення результатів господарської діяльності».

А. Сміт уважав «основним джерелом доходів держави не лише землю, але й працю і капітал». Необхідність здійснення економічних досліджень із питань розширеного виробництва того періоду пояснювалися обмеженням ресурсів [2].

На думку Б. Горбачова, інтенсифікація виробництва становить процес переходу від екстенсивного розвитку до інтенсивного або в умовах, інтенсивного розвитку – до подальшого вдосконалення факторів виробництва, міри їх використання, що веде до ще більшої ресурсовіддачі, підвищення ефективності виробництва (факторами виробництва є його основні елементи засоби праці, предмети праці та робочу силу) [3].

Особливу увагу питанню саме аеромоніторингу приділив М. Солоха, ст. наук. співробітник Національного наукового центру «Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.М. Соколовського».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Завданням кожного виду моніторингу є отримання оперативної інформації. Він має бути своєчасним, охоплювати якомога більшу територію (у нашому випадку – ґрунтів) та мати стільки повторень, скільки вимагає завдання. На нашу думку, за безконтактним (дистанційним) моніторингом майбутнє. У дослідженні наведемо конкретні приклади апаратів, здатних проводити аеромоніторинг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нові аграрні горизонти в Україні сьогодні потребують сучасних технологічних та інноваційних підходів до обробітку землі. У кожному виді земельних відносин не останнє місце, а в деяких випадках і перше, займає оперативна інформація щодо стану посівів та земель сільськогосподарського призначення, тобто моніторинг [4].

Оперативна інформація, надана господарю підприємства, – це запорука прийняття правильного рішення для отримання запланованого врожаю, тобто максимального прибутку. Моніторинг повинен бути інформативним і повноцінним.

У розвинутих країнах нині розвивають новий напрям моніторингу – аерофотозйомку за допомогою літаків-безпілотників. У цьому напрямі працює й Україна.

Виникає питання: навіщо це потрібно, адже до цього аграрії справлялися і без цього виду моніторингу? Як відомо, від вчасного надходження інформації залежить успіх справи, а цей метод дає змогу оперативно отримувати інформацію про стан посівів сільськогосподарських культур. Також можна ефективно оптимізувати (скоротити) витрати на мінеральні добрива, пальне тощо. На що здатна аерофотозйомка, наведемо в табл. 1.

Таблиця 1

Можливості аерофотозйомки

1. Сканування сільськогосподарських рослин на полі із достовірністю 99,9%, що дає повну інформацію про стан рослин для прийняття рішення про потребу внесення добрив (або неактуальність такої).
2. Оптимізація внесення добрив та роботи с.-г. техніки на полі.
3. Моніторинг внесення посівного матеріалу та контроль появи сходів с.-г. рослин.
4. Оперативне реагування на якість роботи механізаторів (шляхом моніторингу слідів проходження техніки полем).
5. Використання безпілотної агротехніки для охорони врожаю на полі.
6. Спостереження впродовж вегетаційного періоду культури.

Найважливіша перевага аерофотозйомки перед іншими видами дистанційного зондування – виконання зйомки у визначений замовником, керівником господарства (чи власником безпілотника) час і отримання оперативних даних дослідження. Аеромоніторинг відкриває можливості оперативно та з великою точністю визначити локалізовані площі, які потребують внесення добрив на поле, та зекономити шляхом уникнення перевитрат добрив, пального, робочого часу механізаторів [4].

Можна контролювати стан сходження культур. Це дає можливість знайти зони, які потребують додаткової уваги (внесення додаткових добрив тощо), успішно контролювати якість роботи механізаторів на полі відразу після її завершення, а не чекати на дозрівання рослин і за цим визначати ефективність роботи того чи іншого працівника. Завдяки аерозйомці можна проаналізувати поточну ситуацію та зробити відповідні висновки щодо застосування, за потреби, коректувальних заходів.

Питання охорони полів є актуальним в Україні, особливо нині. Поява пристрою для моніторингу значно полегшить роботу охорони. Багато представників цього напряму обладнані камерами з чорно-білою зйомкою в нічний час з інфрачервоним (ІЧ) підсвічуванням. Це дає змогу проводити цілодобове патрулювання врожаю.

Переваги використання безпілотних літаків наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Переваги використання безпілотних літаків над іншими видами повітряного зондування

1. Помірна або однакова ціна порівняно з методом космічної зйомки за вищої якості отриманих знімків.
2. Отримання знімків можливе прямо в процесі польоту, що не потребує періоду очікування (5–6 діб). До того ж, за потреби, можна скорегувати політ згідно із вимогами користувача в реальному часі.
3. Висока роздільна здатність знімків (до 5 см) за висоти польоту 100–600 м над поверхнею Землі.
4. У разі обмеження видимого діапазону – можливість зйомки під хмарами, що є ахіллесовою п'ятою під час проведення космічної зйомки.
5. Можливість локальної зйомки: тільки одного поля чи певної його частини, що в принципі неприйнятно для космічної зйомки, оскільки, наприклад, така послуга буде економічно невигідною для одного фермера.

Можливо, що відповіді на ці питання могла б дати дистанційна зйомка із супутника Землі. У недавньому минулому Україна запустила супутник «Січ-2м» для спостереження за навколишнім середовищем на території України. Модуль «Природа», встановлений на цьому супутнику, покликаний допомогти у тому числі фермерам у вирішенні нагальних проблем моніторингу. Однак, на нашу думку, у період весняних місяців, тобто в пік, коли необхідна подібного роду інформація, припадає пік хмарності. Переважно це, звичайно ж, купчасті хмари, які зазвичай знаходяться на невеликій висоті. Це перешкоджає якісній зйомці зі супутника в оптичній і ближньому інфрачервоному діапазонах. Земля до вегетації рослин по-різному прогрівається як завдяки кліматичного фактору (хмарам), так і антропогенному фактору (різному ступеню розораності полів), тому загальна картина території зйомки виходить спотвореною [5].

Виробники безпілотників є і в Україні, які виконані як прототипи порівняно із закордонними аналогами. Якщо керівник підприємства планує придбати безпілотний комплекс, то

потрібно мати на увазі, що якщо розмір підприємства становить до 3–4 тис. га, то вигідно купувати безпілотник із невеликою дальністю польоту. Але потрібно провести відповідні попередні розрахунки.

Це загальні рекомендації, у кожному разі треба враховувати всі фактори: вартість складників комплексу, собівартість однієї хвилини часу роботи комплексу, його надійність тощо, які впливають на кінцевий результат (вартість експлуатації) комплексу. Слід також урахувати ще один важливий фактор – технічний персонал для обслуговування комплексу, який ще потрібно відповідно підготувати. Проте ці витрати потім швидко окуповуються результатами виконаної роботи та зекономленими коштами.

І, зрештою, безпосередньо сам процес аерофотозйомки. Під час виконання її в період, коли, наприклад, космічна зйомка неможлива (у разі загальної хмарності), треба правильно інтерпретувати результати зйомки для кінцевого користувача, що є складним методичним процесом, заснованим на статистичних даних із полів господарств.

Деякі власники господарств замовляють послуги АФЗ фахівцям цієї справи, а не купують комплекс для самостійного користування. Вартість такої послуги становить від 10 грн./га, що дає змогу зекономити та детальніше ознайомитись із цим інноваційним моніторинговим інструментом у сільському господарстві.

Також додамо, що проста аерофотозйомка для господаря має мало користі. Знімки ще потрібно переробити у відповідні картосхеми, зрозумілі для агрономів, які працюють на цих полях. А для цього треба вміти «читати», що показує аерофотозйомка [4]. Нині це викликає певні труднощі, але над цим успішно працюють українські науковці.

Також можливо надавати послуги іншим (сусіднім) господарствам і в результаті відточувати навики роботи із цим методом та отримувати додатковий прибуток. Ми вважаємо, що, отримавши послуги даного характеру, можливо на власному досвіді переконатися, чи потрібен в господарстві безпілотник.

Проаналізувавши ринок безпілотників за якістю, ціною і відгуками, можна зробити висновок, що оптимальним представником цієї галузі є квадрокоптер DJI Phantom 3 Standard із трьохосьовим підвісом ціною близько 19 тис. грн.

Дана модель дає змогу охопити територію площею 1 256 га, враховуючи радіус дії 2 км, і здатна виконувати всі вищезазначені функції безпілотника і забезпечить господарю отримати всю необхідну оперативну інформацію.

Висновки. Аерофотозйомка має декілька унікальних можливостей, а саме: дає змогу здійснювати експрес-оцінювання стану сільськогосподарських культур та впливу рельєфу на врожайність, встановлення ґрунтових контурів, проведення зйомки у час, який потрібен керівнику, та повторення зйомки ще стільки разів, скільки потрібно.

За допомогою безпілотних літаків можна створити порівняно дешеву технологію отримання знімків для окремих господарів-аграріїв.

Використання зазначеного квадрокоптера дає змогу вирішувати широке коло практичних завдань моніторингового характеру, а отже, вони приречені на експлуатацію в сільському господарстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітков М.С. Сутність і фактори інтенсифікації аграрного виробництва / М.С. Вітков // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 53–57.
2. Дергач І.В. Інтенсифікація та інтенсивність розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні / І.В. Дергач // Економіка АПК. –2007. – № 3. – С. 43–45.
3. Горбачов Б. Еволюція та сучасний стан наукових уявлень про інтенсифікацію виробництва / Б. Горбачов, О. Гурченко // Економічна думка. 2003. – № 4. – С. 25–30.
4. Солоха М. Проблеми та перспективи аеромоніторинг у сільському господарстві / М. Солоха // Пропозиція: український журнал з питань агробізнесу. – С. 60.
5. Солоха М. Оценка состояния всходов зерновых с помощью беспилотника / М. Солоха // Аеромоніторинг. – 2013. – 05.12.

УДК 338.2 (005.2)

Дзецько Я.Ю.
студентка
Університету державної фіскальної служби України

Мельничук Г.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

TAX RISKS AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто суть поняття податкових ризиків як дестабілізуючих факторів розвитку підприємства. Виділено основні види податкових ризиків та досліджено фактори, що впливають на економічну безпеку підприємства. Для мінімізації податкових ризиків та зниження їх негативного впливу на економічну безпеку запропоновано створення ефективної системи податкової політики як засобу забезпечення фінансової стійкості підприємства. Визначено податкові ризики в системі функціональних цілей економічної безпеки підприємства, які дають змогу визначати належність підприємства до певного рівня економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, загрози, податкова безпека підприємства, податкова політика, податкові ризики, фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена суть понятия налоговых рисков как дестабилизирующих факторов развития предприятия. Выделены основные виды налоговых рисков и исследованы факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия. Для минимизации налоговых рисков и снижения их негативного влияния на экономическую безопасность предложено создание эффективной системы налоговой политики как средства обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Определены налоговые риски в системе функциональных целей экономической безопасности предприятия, позволяющие определять принадлежность предприятия до определенного уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы, налоговая безопасность предприятия, налоговая политика, налоговые риски, факторы.

ANNOTATION

The article deals with the definition of tax risks as destabilizing factors in the development of an enterprise. The main types of tax risks are identified and the factors affecting the economic security of the enterprise are analyzed. In order to minimize tax risks and reduce their negative impact on the economic security an effective system of tax policy as a means of ensuring the financial sustainability of the enterprise is offered. The tax risks in the system of functional goals of enterprise's economic security allowing to determine the specific level of economic security the enterprise belongs to are defined.

Keywords: economic security of the enterprise, threats, enterprise's tax security, tax policy, tax risks, factors.

Постановка проблеми. В умовах фінансово-економічної та політичної нестабільності, що притаманні для економіки України в останні роки, особливого значення набуває проблема забезпечення економічної безпеки для будь-якого суб'єкта господарювання. Підприємство, працюючи в динамічному зовнішньому середовищі, опиняється перед великою кількістю економічних, фінансових, податкових та інших видів ризиків, що породжують загрози для його стабільного функціонування та розвитку.

Одним з основних напрямів підвищення рівня економічної безпеки підприємства є оптимізація його податкової безпеки, що полягає у визначенні та аналізі всіх можливих податкових ризиків та зменшенні їхнього негативного впливу на господарську діяльність. Останнє зумовлює потребу у формуванні та реалізації виваженої податкової політики підприємства, яка відіграє одну з ключових позицій у системі управління, щоб зміна зовнішніх чинників суттєво не впливала б на економічну діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань економічної безпеки підприємства та податкових ризиків займалися вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: А.І. Крисоватий, В.М. Гранатуров, В.Ф. Гапоненко, О.М. Десятнюк, В.В. Вітлінський, О.М. Тимченко, О.Д. Вовчак, І.Б. Ясенова, І.Л. Назаренко, Л.І. Гончаренко, Б.І. Кузіна. Зазначені вчені зробили значний внесок у розроблення теоретичних та практичних аспектів аналізу впливу податкових ризиків на діяльність суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на вагомий науковий доробок учених і практиків, питання поглиблення теоретичних засад та комплексного дослідження податкових ризиків і проблеми розроблення системи заходів із забезпечення податкової безпеки підприємств в сучасних динамічних умовах залишаються невирішеними, що зумовлює актуальність, наукову та практичну значимість даного дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних основ щодо податкових ризиків та їх впливу на економічну безпеку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За час здійснення господарської діяльності

будь-який суб'єкт господарювання підпадає під дію внутрішніх та зовнішніх загроз та ризиків, які не дають змоги забезпечити його стабільне функціонування, вирішення поставлених завдань та досягнення визначених цілей. Для збереження стійкості та захисту від негативних руйнівних впливів із боку явищ, процесів чи організаційних структур науковцями розглядається така багатофакторна складна категорія, як економічна безпека підприємства. У структурі економічної безпеки підприємства важливе місце займає податкова безпека, складовим елементом якої є ризик.

Відсутність однозначного тлумачення поняття ризику пояснюється багатоаспектністю цього явища, ігноруванням його у чинному законодавстві, а у деяких випадках – обмеженим застосуванням у реальній економічній практиці та управлінській діяльності підприємства. Ризик – це дуже складне явище, невід'ємний атрибут ринкової економіки, який необхідно враховувати у будь-якій сфері діяльності [1, с. 102].

Складність систематизації ризиків полягає в їх різноманітті. Поряд із загальними є специфічні види ризику, які пов'язані з господарською діяльністю, з особистістю підприємця, з недостатністю інформації про стан зовнішнього середовища.

Провівши аналіз класифікації ризиків, уважаємо за доцільне відзначити відсутність відокремленого поняття податкових ризиків, незважаючи на їхню значущість і місце в системі економічних ризиків. Податковий ризик – це економічна категорія, яка відображає певну невизначеність, що присутня в діяльності суб'єкта господарювання або держави стосовно стабільності податкової політики, а також можливість відхилень від запланованих податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів унаслідок ухилення від сплати податків чи порушення податкового законодавства [2, с. 152]. Отже, поняття «податковий ризик» щодо суб'єктів податкових відносин прийнято поділяти на податковий ризик платника податків та податковий ризик держави.

Фактори зовнішнього середовища і внутрішніх параметрів вимагають класифікації податкових ризиків для ефективного управління в рамках забезпечення економічної безпеки підприємства. Можна виділити кілька видів податкових ризиків платника податків, що істотно відрізняються своєю специфікою. До основних видів податкових ризиків можна віднести такі (табл. 1).

Окрім того, податкові ризики, згідно з основними джерелами виникнення, поділяються на зовнішні та внутрішні. Наслідками реалізації податкових ризиків у результаті впливу зовнішніх джерел є: зміна в податковій політиці держави (введення нових податків та обов'язкових платежів); збільшення ставок оподаткування; зміна методики розрахунку бази оподаткування, термінів і умов здійснення окремих податкових платежів; вірогідність відміни діючих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства. Щодо внутрішніх джерел, то слід виділити такі: неузгодженість бухгалтерського обліку та податкових розрахунків; негативні зміни у діяльності підприємства; відсутність чи недосконалість податкового планування.

Визначення податкових ризиків, оцінка податкового навантаження шляхом використання спеціальних методів та інструментарію аналізу їхнього впливу на економічну безпеку й ефективність діяльності підприємства є основними проблемами податкової безпеки. Податкова безпека передбачає чітке визначення джерел та факторів, що впливають на неї у разі потенційної загрози ризику податкового контролю, ризику збільшення податкового навантаження та ризику карного переслідування (рис. 1).

Кожне підприємство виходячи з конкретної ситуації повинно визначити найбільш небезпечні фактори зовнішнього та внутрішнього впливу та виробити систему заходів щодо їх своєчасного виявлення, попередження чи послаблення. Для виявлення й оцінювання основних характеристик (загрози, ризики, інтереси, захист) податкової безпеки застосовується TRID-підхід (threats-risks-interests-defence). TRID-підхід у межах зазначених характеристик дає змогу більш повно визначити суть, зміст та економічну природу податкової безпеки, її мету, завдання, методи та принципи форму-

Таблиця 1

Основні види податкових ризиків [3, с. 21]

Назва ризику	Наслідки
Ризик несплати податків	Сплата штрафів, пені, неустойок
Ризик податкового контролю	Виникнення санкцій і втрат через невиконання платниками податків законодавчих податкових актів
Ризик податкової мінімізації	Імовірність понести фінансові втрати, пов'язані з діями платника податків щодо мінімізації податкових платежів
Ризик посилення податкового навантаження	Диференційований по видах господарської діяльності та податкам залежно від податкових ставок, пільг, обсягу створюваної доданої вартості
Ризик карного переслідування податкового характеру	Веде або до істотних фінансових утрат платника податків, або до позбавлення волі платника податків за здійснення податкових правопорушень, передбачених чинним законодавством України

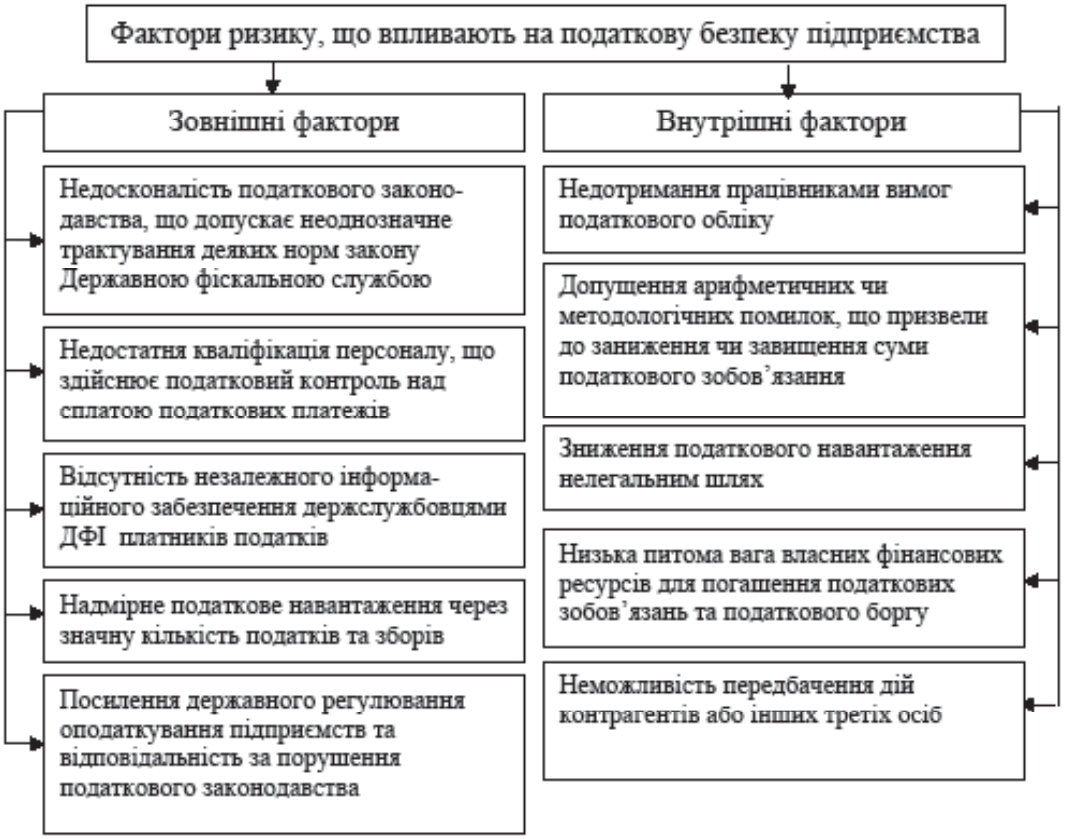


Рис. 1. Зовнішні і внутрішні фактори податкових ризиків, що впливають на податкову безпеку підприємства [4, с. 35]

вання, якісні та кількісні її характеристики. При цьому варто зазначити дуалістичність зазначеного підходу, оскільки держава (як уособлення суб'єкта справляння податків) та платники податків (як суб'єкти податкової системи та одночасно об'єкти, на які спрямована дія механізму оподаткування) мають різні інтереси та, відповідно, потребують застосування різних методів та форм захисту від наявних загроз та можливих ризиків [5, с. 244–245].

Сутність категорії «податковий ризик» для суб'єктів господарювання можна визначити як імовірність витрат, спричинених невизначеністю і конфліктністю податкової сфери, та можливість виникнення негативних наслідків у процесі прийняття управлінських рішень.

Проаналізувавши вищенаведені види та фактори податкових ризиків, можна зробити висновок, що на економічну безпеку підприємства впливають лише суб'єктивні внутрішні фактори та загрози, нейтралізувати які можна шляхом реалізації ефективної податкової політики, що дасть змогу вчасно виявляти небезпечні ризики, аналізувати та мінімізувати їх, застосовувати відповідні методи управління ними.

Податкова політика підприємства, яка є механізмом захисту від податкових ризиків, включає такі складники:

– вибір відповідної системи оподаткування з позицій мінімізації податкових платежів, визначення рівня податкового навантаження на підприємство;

– співвідношення сплачуваних податків та доходів, складання податкового календаря, оцінка можливостей застосування податкових пільг;

– пошук можливостей відстрочення податкових платежів законним шляхом на максимально тривалий термін;

– дотримання податкової дисципліни: контроль над правильністю і своєчасністю нарахування та сплатою податків у визначений термін;

– достовірний облік, аналіз, контроль фінансової діяльності;

– доступність податкових нормативно-правових актів;

– моніторинг та усунення податкових ризиків [6, с. 73].

Разом із тим уважаємо за доцільне зазначити, що обрання та застосування виваженої податкової політики на підприємстві дасть змогу здійснювати ефективний податковий менеджмент, зменшити рівень податкового навантаження, застосовувати податкове планування, забезпечувати моніторинг та мінімізацію податкових ризиків, проводити професійну перепідготовку керівництва і персоналу. Для корпорацій чи холдингів одним із важливих та ефективних елементів податкової політики можна виділити

диверсифікацію податкових ризиків, що передбачає одночасне використання багатьох платників податків, видів угод і податкових схем, що дає змогу у разі виникнення податкових проблем з одним платником податків мінімізувати загальні податкові втрати з іншими підприємствами.

Проблемою організації податкової безпеки підприємств є низький рівень податкової культури. Саме в складних умовах держава повинна підтримати значний рівень податкової безпеки країни, що, своєю чергою, допоможе суб'єктам господарювання проводити ефективну податкову політику з управління податковими ризиками. В умовах економічної кризи в Україні необхідно використати досвід розвинених країн у даному питанні, який спрямований на виховання податкової законослухняності. Водночас це створить рівні умови для суб'єктів господарювання, дасть змогу знизити рівень тіньової економіки, підвищити рівень податкової дисципліни.

Часті зміни в податковій політиці держави створюють для підприємств нові податкові ризики, до яких вони повинні швидко адаптуватися та здійснювати щодо них ефективне управління. Дану функцію виконують внутрішні податкові підрозділи, проте для управління податковими ризиками, що мають непередбачуваний характер, а також для оцінки ймовірності їх виникнення та ступеня впливу на економічну безпеку підприємства доцільно застосовувати засоби експертних оцінок. Суть останніх передбачає наявність використання послуг експертів – консультантів аудиторських чи консалтингових фірм, податкових інспекторів. Даний підхід вимагатиме від суб'єкта господарювання немалих фінансових витрат, але він буде виправданим для великих платників податків з економічної точки зору для досягнення поставлених цілей та завдань.

Створення дієвої системи економічної безпеки підприємства передбачає чітке визначення потенційних загроз та ризиків. В умовах ринкової економіки виділяють п'ять основних сфер податкового ризику в зонах економічної безпеки та небезпеки підприємства:

1. Відносно безризикова сфера: за легального нарахування та сплати податків ризик підприємства мінімальний, у процесі господарської діяльності підприємство сплачує встановлені податки й одержує прибуток, якщо рівень податкового навантаження сприяє розвитку бізнесу.

2. Сфера мінімального ризику: у результаті діяльності підприємство ризикує частиною або всією величиною чистого прибутку, якщо воно сплачує штрафні санкції та пені через порушення податкової дисципліни.

3. Сфера підвищеного ризику: підприємство ризикує тим, що в найгіршому випадку зробить покриття всіх витрат, а в кращому – дістане прибуток набагато менше розрахованого рівня. Це характерно для умов неадекватного характеру висновку договорів, порушення договірної дисципліни.

4. Сфера критичного ризику: підприємство ризикує втратити не тільки прибуток, але й недоодержати передбачувану виручку від реалізації, що можливо, якщо підприємство, прагнучи мінімізувати податки, порушує податкове законодавство. У результаті штрафи та санкції істотно перевищують суму податків, що сплачуються легально. Наслідки такого господарювання катастрофічні для підприємства. Підприємство скорочує масштаби своєї діяльності, втрачає оборотні кошти, має значні борги. У цьому разі, якщо немає альтернативи, фінансове становище підприємства стає критичним.

5. Сфера неприпустимого (катастрофічного) ризику: за надмірно високих податкових санкцій підприємство, сплативши їх, може стати банкрутом. У цьому разі оборотні кошти відсутні або являють собою сумнівну заборгованість, засновники виходять зі складу акціонерів, курс акцій падає, вимоги кредиторів посилюються, можливе банкрутство стає реальністю. Як правило, така ситуація характерна для ризику карного переслідування податкового характеру [7, с. 86–87].

Якщо підприємство реалізує ефективну податкову політику, яка дає змогу уникати чи мінімізувати податкові ризики та загрози, то воно відповідатиме таким критеріям економічної безпеки, як відносно безризикова сфера та сфера мінімального ризику. За недієвої системи управління податковими ризиками, низького рівня податкової культури, непрофесійних дій керівництва підприємство потрапляє до зони економічної небезпеки (сфера критичного ризику та сфера неприпустимого (катастрофічного) ризику), для якої характерні велика кількість загроз та значна вірогідність банкрутства.

Висновки. Податкові ризики здійснюють суттєвий вплив на стан економічної безпеки підприємства, тому їх варто контролювати, а саме прогнозувати, виявляти, оцінювати та оптимізувати на регулярній основі, а їх уникнення або усунення потребує формування та застосування виваженої податкової політики і запровадження дієвих заходів і ефективних інструментів щодо зменшення їх негативного впливу, що дасть змогу максимізувати прибуток чи мінімізувати збитки у разі їх виникнення.

Підтримання високого рівня економічної безпеки підприємства потребує не мінімізації податкових платежів, а побудови ефективної системи податкового менеджменту, визначення податкової політики та підвищення рівня податкової культури. Такий підхід забезпечить виявлення ризикованої ситуації та ліквідації її причини на самому початку, а в довгостроковій перспективі – високий рівень фінансової стабільності, підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : [навч. посіб.] / За заг. ред. Л.І. Донець. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
2. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів : [навч. посіб.] / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. – Суми : УАБС НБУ, 2015. – 332 с.
3. Цимбалюк І.О. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави / І.О. Цимбалюк // Стратегічне управління національним економічним розвитком : [монографія] : у 2-х т. ; за заг. ред. О.В. Кендюхова. – Донецьк : ДонНТ, 2013. – Т. 2. – С. 13–23.
4. Чернякова Т.М., Дрозняк О.В. Урахування факторів ризику в процесі забезпечення податкової безпеки підприємства / Т.М. Чернякова, О.В. Дрозняк // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 2(6). – С. 34–37.
5. Виклюк М.І. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик / М.І. Виклюк, В.В. Гресик // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5(43). – С. 242–246.
6. Гуцалюк О.І., Левковець Н.П. Вплив податків на фінансову безпеку підприємств / О.І. Гуцалюк, Н.П. Левковець // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 15. – Ч. 2. – С. 70–76.
7. Грачов О.В. Податкова безпека як невід'ємна складова економічної безпеки підприємства / О.В. Грачов // Економічна безпека: вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 86–88.

УДК 331. 2(477)

Ігель А.С.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Кабак О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НОВООДЕСЬКОГО РАЙОНУ

FORMING OF MOTIVATIONAL POLITICS IS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES IN NOVA ODESSA TOWN OF DISTRICT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та складники мотиваційної політики сільськогосподарських підприємств. Виявлено необхідність мотивації людей до зайнятості в сільському господарстві. Обґрунтовано використання світових мотиваційних систем оплати праці.

Ключові слова: мотивація, стимул, мотив, концепція, стимулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и составляющие мотивационной политики сельскохозяйственных предприятий. Выявлена необходимость мотивации людей к занятости в сельском хозяйстве. Обосновано использование мировых мотивационных систем оплаты труда.

Ключевые слова: мотивация, стимул, мотив, концепция, стимулирования.

ANNOTATION

In the article the essence and motivational components of farm policy. Revealed the need to motivate people to employment in agriculture. The application of international incentive pay systems.

Keywords: motivation, incentive, motive, concept, promotion.

Постановка проблеми. У період переходу сільського господарства в особисту власність більшість підприємств не застосовує у своїй діяльності методів стимулювання ефективності праці, тому постає необхідність запровадження мотиваційного механізму праці, який би враховував інтереси робітників та забезпечував підвищення ефективності сільськогосподарської праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань мотиваційної політики зробили такі науковці, як А. Сміт, В. Мішин, А. Маршалл, Ф. Тейлор, Е. Мейо, Е. Коротков. Але низку питань, які пов'язані з мотиваційною політикою підприємств, вивчено недостатньо, що потребує подальшого розгляду та деталізації.

Мета статті полягає у дослідженні сутності мотиваційної політики сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постійні зміни в конкурентному середовищі нашої держави, законодавчій базі, інтеграція в міжнародний простір, постійні зміни на ринку праці зумовлюють необхідність переосмислення проблем трудової мотивації, яка могла б не тільки забезпечувати стійкий фінансовий стан суб'єктів господарювання, а й позитивно впливати на формування інноваційного, творчого підходу до розвитку підприємницької діяльності. Якщо оцінити державний підхід до проблем мотивації, то він здебільшого зводиться до формальної теоретизації даної проблеми і тільки у сфері матеріальної мотивації має певні позитивні зрушення.

Е. Коротков уважав механізм управління як сукупність мотивів активності персоналу, які визначають як саму можливість, так і ефективність управління [1].

На думку В. Мішина, механізм управління – це сукупність організаційних та економічних компонентів, які забезпечать взаємозв'язок та взаємне функціонування всіх складників для досягнення поставлених цілей підприємства [1]. Мотивація як соціально-економічне та морально-психологічне явище характеризується комплексом економічних, організаційних, соціальних та психологічних умов, які спонукають людину до дії. Мотивація як процес передбачає розроблення та реалізацію механізму взаємодії елементів мотивації.

Сутність мотивації як системного компоненту полягає не лише у спрямуванні трудової діяльності працівників, але й у визначенні сукупності елементів мотивації, їх взаємозв'язку, впливу зовнішнього й внутрішнього середовища.

Дослідження мотивації персоналу є передумовою для розроблення та впровадження в сільськогосподарських підприємствах ефективних мотивуючих систем, що доповнені сучасними європейськими ознаками, враховують різноманітні інтереси і потреби працівників, раціонально поєднують у собі методи матеріального і нематеріального заохочення та забезпечують ефективну діяльність працівників в інтересах підприємства.

Механізм мотивації включає комплекс економічних прийомів та засобів соціально і морально-психологічного характеру, які є спонукальними мотивами до праці. Вирішальну

роль в оцінці мотивації праці в умовах вітчизняної економіки відіграють матеріальне заохочення та заробітна плата. Проблеми мотивації трудової діяльності багатовекторні і залежать від впливу державної політики на регулювання ринку праці та політики, яку проводять бізнес-структури. Механізм мотивації має враховувати актуальні цілі розвитку підприємства та працівника, механізм розкриття здібностей працівників та досягнення ними високих результатів праці.

Результативність мотиваційного механізму виявляється в досягненні певного кінцевого результату, який, уважаємо, на мікрорівні (рівні підприємства) полягає в досягненні цілей діяльності підприємства та індивідуальних цілей працівника, а на макрорівні (рівні держави) полягає в забезпеченні добробуту суспільства, соціального розвитку, покращення екології й якості життя.

Сформовано алгоритм формування механізму мотивації, спрямованого на реалізацію цілей розвитку сільськогосподарського підприємства та працівників (рис 1).

Завданнями вдосконалення мотиваційного механізму мають бути:

1) удосконалення методики оцінки мотиваційного механізму, спрямованої на забезпечення цілей усіх учасників господарського процесу;

2) визначення слабких місць мотиваційного механізму на досліджуваних підприємствах та надання рекомендацій щодо їх усунення.

Рівень мотивації можна визначити через оцінку досягнення своїх цілей працівником (ступінь досягнення цілей індивідуального розвитку працівника) та через оцінку рівня розвитку цінних для підприємства якостей у працівника (ступінь досягнення цілей розвитку підприємства).

Завданням методики оцінки має бути вимірювання ступеня розвитку індивідуальних цінностей та можливостей працівників, ступеня сформованості в них почуття залучення до цілей компанії та ступеня відповідності цілей працівника цілям підприємства.

Провівши оцінку підприємств, на яких відсутня мотиваційна політика, нами було виявлено, що це є першим кроком до занепаду підприємницької діяльності. Невдоволення працівників тягне за собою неналежне виконання роботи, породжує негативне ставлення та розповсюдження інформації, яка погіршить репутацію підприємства. Саме мотивація є процесом заохочення робітників до дій, які призведуть до досягнення як індивідуальних, так і загальних цілей сільськогосподарських підприємств. Нами виокремлено складники мотивації, це: мотиви (спрямованість, очікування, переконання, прагнення, сумніви), потреби

Рис. 1. Алгоритм формування і впровадження механізму мотивації, адекватного цілям розвитку сільськогосподарського підприємства та працівників

Джерело: побудовано автором

(інтереси, цінності, мрії, бажання), стимули, інтереси.

Нами виокремлено два види мотивації: мотивація, зумовлена зовнішніми умовами та обставинами; мотивація, зумовлена внутрішніми факторами (потребами, бажаннями, інтересами тощо).

У процесі дослідження мотиваційної політики слід звернути увагу на напрями її впровадження в процес виробництва. На нашу думку, серед напрямів упровадження мотиваційного складника слід виділити: оплату праці; управління соціальними програмами; формування соціально-психологічного клімату в колективі.

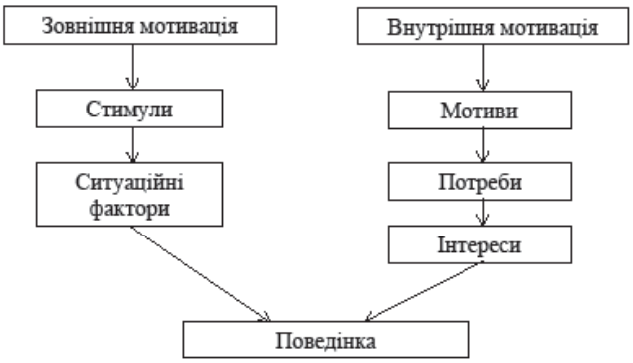


Рис. 2. Класифікація мотивацій на підприємствах
Джерело: побудовано автором на основі [2]

Серед мотиваційних систем оплати праці підприємствам слід використовувати ті, які поширені у світовій практиці:

– японська система – розмір заробітної плати визначається за

допомогою чотирьох факторів (вік, стаж, професійний розряд, результативність);

– американська система – поєднання погодинної та відрядної оплати праці;

– французька система – визначення розміру оплати праці залежить від рівня життя населення та індивідуалізації заробітної плати;

– великобританська система – оплата праці залежить від отриманого прибутку, а також поділяється на грошову та акціонерну.

Мотиваційна політика сільськогосподарських підприємств повинна ґрунтуватися на матеріальних та нематеріальних засобах.

Поєднання матеріальних та нематеріальних засобів мотивації забезпечує розвиток людських здібностей і можливостей як кінцевої мети суспільного прогресу. З огляду на це, обґрунтовано доцільність створення організаційно-економічного механізму формування мотивації персоналу, який базується на оцінюванні діючих мотиваційних інструментів, встановленні рівнів і критеріїв задоволеності персоналу працею, визначенні порядку впровадження відповідних заходів із мотивації (економічного, організаційного, соціально-психологічного характеру).

Для формування ефективної системи мотивації персоналу та визначення максимально можливого рівня економічного й соціального

Таблиця 1

Сфери мотиваційної політики

Матеріальна	Нематеріальна
Заробітна плата	Просування по кар'єрі
Премії	Подяки, медалі, грамоти
Відсотки з дивідендів, прибутку, акції	Підвищення кваліфікації, навчання
Підвищення надбавок за стаж	Путівки
Надання безвідсоткових грошових позик	Харчування, транспорт, зв'язок
	Подарунки на свята
	Безкоштовна оранка присадибних ділянок

Джерело: розроблено автором га основі [3]

ефекту з урахуванням на явних ресурсів доцільним вбачається прогнозування частки прибутку підприємства. Це дасть можливість спрямувати отриманий прибуток на фінансування заходів із мотивації персоналу, удосконалення системи інструментів матеріальної та нематеріальної мотивації тощо. Виходячи з наведеного, доцільним уважається впровадження в практику господарювання динамічної моделі, яка представлена у вигляді диференційних рівнянь зміни показників соціально-економічної діяльності (продуктивності праці, прибутку, рівня задоволення персоналу працею) залежно від визначеного обсягу фінансового забезпечення мотивації. Дана модель дасть змогу спрогнозувати економічний ефект від запропонованих заходів, визначити оптимальне співвідношення інструментів матеріальної та нематеріальної мотивації працівників і коригувати окремі елементи у процесі діяльності сільськогосподарських підприємств.

Етап формування соціально-психологічного клімату у колективі складається з:

– комплектування колективу з урахуванням психологічної сумісності робітників;

– визначення необхідної кількості працівників та вакансій;

– формування оптимальної кількості підлеглих на одного керівника;

– дотримання службового етикету;

– формування прямого зв'язку керівника з підлеглими;

– застосування новітніх прийомів та методів соціально-психологічного впливу.

У період сьогодення зростає потреба у висококваліфікованих кадрах для роботи в селі. Більшість спеціалістів обирають роботу не в агропромисловому комплексі. Для підвищення рівня зайнятості у сфері агровиробництва необхідно впливати на індивідуальну активність щодо пошуку роботи і сприяти залученню молоді до працевлаштування.

Сучасні українські села позбавлені трудової мотивації працівників, що сприяє зниженню трудової дисципліни, незацікавленості в розвитку професійного рівня та формуванню трудової апатії.

Враховуючи дані нашого дослідження, основними мотивами, що спонукають людей до зайнятості в сільському господарстві, є:

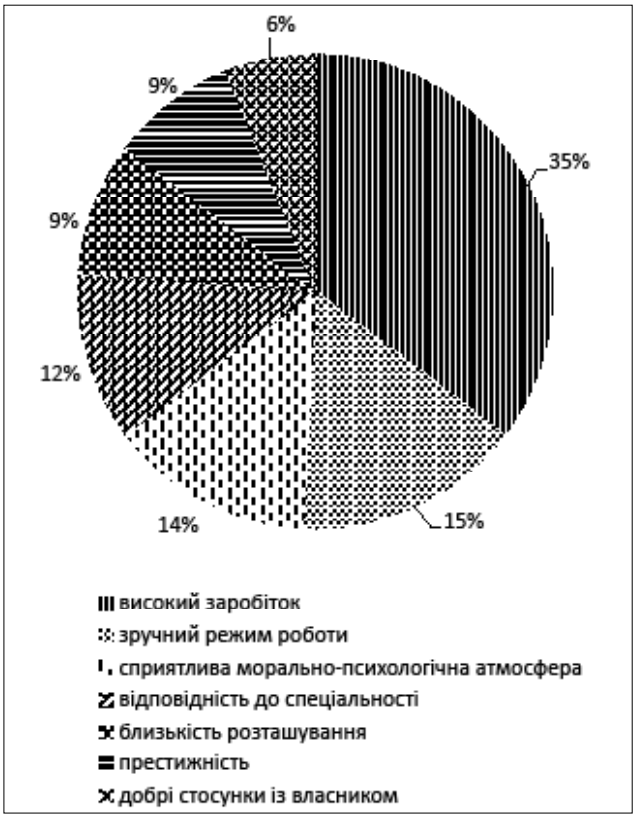


Рис. 3. Класифікація мотивів до зайнятості в сільськогосподарському виробництві

Джерело: розроблено автором на основі [4]

Мотиваційний складник процесу роботи в сільськогосподарському виробництві передусім потребує створення виробничої й обслуговуючої інфраструктур, а також системи взаємозв'язків особистих селянських господарств із сільськогосподарськими та переробними підприємствами. Впровадження ефективних систем організації заготівель і збуту виробленої населенням сільськогосподарської продукції забезпечить такі господарства матеріально-технічними ресурсами, буде поштовхом для впровадження новітніх технологій у присадибному садівництві, тваринництві та землеробстві, а також підвищення якості кінцевої продукції [5].

Висновки. Жодна дія людини не відбувається без мотивації, тому для успішного керування поведінкою людей у процесі їх трудової діяльності дуже важливо встановити, чому саме люди працюють, що викликає у них бажання і потребу працювати, чому одним робота приносить задоволення, а інші ставляться до неї байдуже.

Мотивація, потреби, а також здібності індивіда, внутрішнє та зовнішнє оточення, потреби, інтереси, цінності та ідеали, мотиви впливають на показники діяльності робітника та ефективність функціонування організації в цілому.

Ураховуючи проведені дослідження, нами виявлено, що мотиваційна політика сільськогосподарських підприємств зумовлена індивідуальними особливостями людини, необхідність задоволення потреб та їх відповідності умовам діяльності. Аналіз мотиваційного механізму підприємств представив його побудову з урахуванням особливостей персоналу, який працює у підприємстві, що включають у себе потреби, інтереси, установки й ціннісну орієнтацію працівників. Формування ефективної мотиваційної політики потребує докорінної перебудови наявних позицій активізації трудової діяльності і забезпечення відповідальності працівників за результати своєї діяльності і підприємства загалом. У дослідженні представлено основні напрями впровадження даної політики для забезпечення безперервної та ефективної діяльності підприємств. За рахунок застосування мотиваційного механізму ми зможемо приводити в дію нові мотиви із появою абсолютно нових економічних умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ананьєва Е. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях / Е. Ананьєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ubo.ru/.
2. Животенко В.О. Шляхи усунення кризових явищ на аграрних підприємтсвах / В.О. Животенко // Соціально-економічна політика держави в умовах трансформаційних змін: макро- та мікроекономічні аспекти : мат. міжнар. наук.-практ. Конф. – Полтава, 2011. – С. 158–160.
3. Долішній І.М., Колодійчук А.В. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. − Вип. 20.5. – 211–216.
4. Лазоренко Л.В. Сучасні аспекти мотивації персоналу / Л.В. Лазоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/.
5. Шатохіна М.А. Мотиви зайнятості населення в аграрній сфері / М.А. Шатохіна // Економічні та соціальні аспекти розвитку АПК і сільських територій. – К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України. – 2014. – Вип. 1. – С. 149–159.

УДК 336.517:65

Іпполітова І.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

Зарицька О.І.
магістр факультету економіки і права
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

РОЗРОБЛЕННЯ ПРОГНОЗНИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DEVELOPMENT OF PREDICTIVE ENTERPRISE SCENARIOS THAT TAKE INTO ACCOUNT THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS

АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що в умовах високого ступеня невизначеності ринкового середовища та ускладнених кризовими явищами взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання особливо необхідним є визначення найбільш впливових факторів зовнішнього середовища. Оцінку впливу чинників зовнішнього середовища проведено на основі кластерного аналізу. Інструментом реалізації кластерного аналізу було обрано програму Statistica 7.0. Результативним фактором було обрано чистий дохід від послуг, що надавалися підприємством, яке займається пасажирськими перевезеннями. Як чинники зовнішнього середовища підприємства було проаналізовано динаміку зміни п'ятнадцяти факторів, зокрема демографічних, економічних, показники зайнятості населення та показники галузі пасажирських перевезень в Україні за 2005–2016 рр.

Ключові слова: розвиток підприємства, сталий розвиток, стійкий розвиток, сценарії розвитку підприємства, кластерний аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что в условиях высокой степени неопределенности рыночной среды и осложненных кризисными явлениями взаимоотношений предприятия с другими субъектами хозяйствования особенно необходимо определение наиболее влиятельных факторов внешней среды. Оценку влияния факторов внешней среды проведено на основе кластерного анализа. Инструментом реализации кластерного анализа была выбрана программа Statistica 7.0. Результативным фактором был выбран чистый доход от услуг, предоставляемых предприятием, которое занимается пассажирскими перевозками. В качестве факторов внешней среды предприятия была проанализирована динамика изменения пятнадцати факторов, в частности демографических, экономических, показатели занятости населения и показатели отрасли пассажирских перевозок в Украине за 2005–2016 гг.

Ключевые слова: развитие предприятия, постоянное развитие, устойчивое развитие, сценарии развития предприятия, кластерный анализ.

ANNOTATION

In the article it has been proved that in the conditions of a high uncertainty of the market environment and complicated crises venture relationships with other business entities is particularly necessary to identify the most influential environmental factors. The evaluation of the environmental factors impact has been carried out on the basis of the cluster analysis. Statistica 7.0 program has been selected as the implementation tool of cluster analysis. The net income from services provided by the company, which is engaged in passenger transportation has been selected as effectiveness factor. As enterprise environmental factors the change dynamics fifteen factors, including demographic, economic, employment rate of the population and performance of passenger transportation industry in Ukraine for 2005-2016 years has been analyzed.

Keywords: enterprise development, sustainability, sustainable development, enterprise development scenarios, cluster analysis.

Постановка проблеми. Умовою успішного функціонування будь-якого підприємства є постійний його розвиток. Питання формування напрямів розвитку вітчизняних підприємств та шляхів їх досягнення є досить актуальним. Це пов'язано з об'єктивними зовнішніми умовами функціонування підприємств та суб'єктивним прагненням утримати конкурентні позиції чи зміцнити їх у коротко- та довгостроковому періодах. Для забезпечення розвитку підприємств виникає об'єктивна необхідність виділити та оцінити чинники розвитку, зокрема чинники зовнішнього середовища. До них належать чинники, які здійснюють вплив на підприємство з боку навколишнього середовища: політична ситуація в країні, стан економіки, законодавча база, соціальні аспекти, екологія тощо. Ці чинники можуть сприяти або перешкоджати забезпеченню розвитку підприємства, тому важливо розробити прогнозні сценарії розвитку підприємства з урахуванням впливу зовнішніх факторів, які неможливо ігнорувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стимулювання розвитку в теоретичному та практичному аспектах розглядалися в працях зарубіжних та вітчизняних науковців: М.В. Багрова [1], Є.М. Борщука [2], Б.В. Буркинського [3], З.В. Герасимчука [4], Б.М. Данилишина [5], Л.Г. Мельника [6], В.В. Попкова [7], Р. Стіверза, Д.М. Хулса, О.К. Цапієва [8], Шевчука В.Я. та ін. Зокрема, ними було обґрунтовано поняття розвитку, вивчено вітчизняну та зарубіжну практику втілення засад успішного розвитку підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літератури з проблем забезпечення успішного розвитку підприємства свідчить про недостатнє дослідження сутності даного процесу, виявлення факторів впливу на нього та співвідношення цього процесу з іншими економічними процесами підприємства.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні процесу розвитку підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища для подальшого розроблення сценаріїв

функціонування підприємства у довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвиток підприємств є вирішальною умовою розвитку економіки країни в цілому. Інколи забезпечення сталого розвитку одного підприємства здатне забезпечити успішний розвиток цілого регіону країни, тому необхідно зрозуміти, що ж являє собою розвиток. У науковій літературі існує безліч трактувань поняття «розвиток підприємства». Авторами статті було зроблено спробу встановити відмінності у визначенні цієї дефініції шляхом аналізу визначень різних авторів, які наведені в табл. 1.

Безумовно, кожне з наведених визначень цілком розкриває зміст цього процесу, необхідного кожному підприємству, проте в широкому значенні розвиток трактують як процес зміни якості, його пов'язують із кількісним зростанням і постійними змінами, які характеризують суспільний поступ, ним визначають способи зміни суспільних відносин. Важливо знати, в якому напрямі необхідно рухатися, які критерії для цього виділяти, які передумови необхідні для досягнення цілей розвитку і як можна вплинути на цей процес. Розглядаючи питання розвитку, будь-яке підприємство прагне забезпечити постійне та динамічне зростання чи вдосконалення своєї діяльності на ринку, тому в науковій літературі виникли такі економічні категорії, як «сталий розвиток», «стійкий розвиток», іноді вживається поняття «усталений розвиток», які породжують неоднозначність їх трактування серед дослідників. Розглянемо змістовні відмінності цих понять. Відповідно до наукової літератури, термін «сталий розвиток» означає стале, постійне зростання. Крім того, з англійської мови переклад такий: sustainable – підтримуваний, development – розвиток, створення, формування, вдосконалення зростання і т. д. Але в даному контексті цей переклад може мати й дещо інше значення. Сталий розвиток – це розвиток «триваючий», «самодостатній», тобто такий, який не суперечить подальшому існуванню і розвитку його в попередньому напрямі. На думку Л.Г. Мельника, є деяка суперечність та аналогічність вітчизняного варіанту перекладу терміну sustainable development. «Сталість» передбачає рівновагу, а «розвиток» можливий тільки за умови постійного виходу системи із рівноважного стану [6, с. 14].

Протиріччя розгортаються навіть і навколо самого поняття «стійкість». Так, на думку одних економістів, під стійкістю слід розуміти здатність протистояти негативним впливам, на думку інших, це перехід до системного відтворення наявних ресурсів у підприємства. Отже, основою стійкого розвитку може бути система відтворення ресурсів, зокрема людського потенціалу. Якщо виходити із загальних позицій, як свідчить С. Приймук та П. Швець, то під сталим розвитком варто розуміти розвиток, який ураховує рівновагу інтересів нинішнього та майбутнього поколінь та містить головну ідею динамічно збалансованої взаємодії економічної, соціальної та екологічної сфер діяльності підприємства [14]. Як стверджують вищезгадані автори, із категорією стійкості тісно пов'язана категорія стабільності, яка характеризує незмінність певного заданого стану системи. Але, крім того, категорія стійкості за своєю сутністю включає в себе не лише поняття ста-

Таблиця 1

Дослідження економічної категорії «розвиток підприємства»

Автори	Визначення поняття «розвиток підприємства»
Зміни, що відбуваються на підприємстві	
М.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудика [9]	Об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи зумовлена як фундаментальними законами природи (єдністю та боротьбою протилежностей), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старінням устаткування, набуттям досвіду і знань співробітниками, виснаженням природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи.
С.П. Дунда [10]	Сукупність спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок суперечності у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища.
Послідовність певних дій	
О.Є. Кузьмін [11]	Розвиток кожної організації має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності.
Ю.С. Погорєлов [12]	Безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам.
Система, що формує зміни	
В. Кифяк [13]	Динамічна система взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємством, спрямованих на досягнення пріоритетів.

Таблиця 2

Дослідження відмінностей у трактуванні понять сталого, стійкого та усталеного розвитку

Поняття	Значення	Синонім
Сталий розвиток	Процес розвитку підприємства, основною метою якого є збереження наявного стану, розміру та структури підприємства; який не піддається коливанням зовнішнього середовища та не припиняється протягом довгого часу.	Безперервний
Стійкий	Розвиток підприємства, особливістю якого є стабільність функціонування та можливість довгий час протистояти негативному зовнішньому впливу та протидіяти руйнівним факторам.	Постійний, незламний, стабільний, непохитний
Усталений	Розвиток підприємства, що базується на цілеспрямованому забезпеченні зростання підприємства, яке чітко відповідає окресленим якостям.	Окреслений, спланований, керований

більності, а також комплекс умов, факторів і заходів регулюючого впливу, які забезпечують за рахунок економічної рівноваги стабільність кінцевих показників розвитку системи. Враховуючи це, можна сказати, що під категорією «стійкість» слід розуміти виконання системи функцій в умовах зміни внутрішніх параметрів та дестабілізуючих впливів зовнішнього середовища [14].

Вітчизняний учений Б.Г. Данилишин під сталим розвитком розуміє систему суспільного виробництва, за якої досягається оптимальне співвідношення між економічним розвитком, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення [5, с. 52]. Б.В. Буркинський розглядає сталий розвиток як здатність системи витримувати зміни, створені зовнішніми і внутрішніми впливами в економічних та екологічних підсистемах, а також здатність збереження визначеної динамічної рівноваги [3, с. 41].

На думку С. Приймука та П. Швець, відмінність між стійким і сталим розвитком полягає в тому, що сталий розвиток допускає нульові й мінусові значення зростання, амплітуда коливань тут значно більше, ніж за стійкого зростання. Крім того, стійкий розвиток – це кількісна зміна показників, а сталий розвиток передбачає передусім якісне перетворення (зміну) всієї системи, її перехід на новий якісний рівень.

Також у науковій літературі все частіше зустрічається ще одне поняття – «усталений розвиток». Як стверджує В.П. Черненький, розвиток як категорія не може бути статичним, бо він за своєю природою динамічний, постійно перебуває під впливом змін і постійного руху, трансформацій, тому виходячи з цього його не можна називати сталим, стабільним. Поняття «розвиток» за своєю природою є динамічним поняттям, яке виражає зміни в об'єкті, його вдосконалення відповідно до вимог середовища, в якому він перебуває, а поняття «сталий», «стабільний» є поняттями статичного характеру, які виражають тривалий прояв ознак чи характеристик на протязі певного відрізку часу або взагалі на протязі періоду існування об'єкту. Для вираження цілеспрямованості та постійності розвитку потрібно використовувати поняття «усталений», яке позначає процес усвідомленого, чітко керованого розвитку та найбільш чітко виражає природу розвитку підприємства. Таким чином, усталений економічний розвиток – це керована, цілеспрямована діяльність управлінців, яка надає можливість удосконалювати підприємство, виводячи його на новий рівень діяльності, переводячи його від одного якісного стану до іншого [15].

Проаналізувавши підходи багатьох дослідників до трактування понять, пов'язаних із розвитком, авторами було здійснено їх розмежування, враховуючи особливості перекладу з англійської мови, які наведено в табл. 2.

Для успішної реалізації стратегії розвитку підприємства ефективним є використання збалансованої системи прогнозів і планів на довго-, середньо- і короткострокову перспективи. Отже, прогнозування розвитку підприємства – процес розроблення прогнозів, що ґрунтується на наукових методах пізнання економічних явищ, наукове обґрунтування можливих якісних і кількісних змін стану підприємства в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану.

Прогнозування сприяє зменшенню невизначеності середовища, дає змогу зорієнтуватися в оточенні й перейти до вибору варіантів дій у певній стратегічній перспективі. Проте деякі підприємства для прийняття рішень про майбутнє або зовсім не застосовують прогнози, або застосовують їх незначною мірою. Як правило, такі підприємства функціонують недовго, оскільки навіть ті зміни в навколишньому середовищі, які можна передбачити, стають для них несподіванкою: підприємство не готове для повної реалізації можливостей, що надаються зовнішнім середовищем, або зазнає краху під впливом будь-якої, навіть незначної, загрози.

Залежно від типу необхідної вихідної інформації розрізняють експертні та фактографічні (формалізовані) методи. Серед експертних методів виділяють аналітичні, до яких належить метод прогнозування на основі побудови прогнозного сценарію. У стратегічному управлінні методи розроблення сценаріїв розвитку подій набули найбільшого поширення. Вони займа-

ють проміжне положення між експертними методами та методами моделювання. Сценарій визначають, з одного боку, як інструмент упорядкування власного розуміння про альтернативи розвитку зовнішнього середовища, в якому доведеться приймати рішення щодо розвитку підприємства, а з іншого – визначення організаційних заходів, які б допомогли нам перетворити наші очікування (мрії) на наше реальне майбутнє.

Прогнозування на основі написання сценарію ґрунтується на визначенні логіки розвитку прогнозованого об'єкта за різних умов. Найдоцільніше застосовувати цей метод для складання довгострокових прогнозів [16]. Підприємством, що досліджується та для якого у подальшому будуть розроблюватися сценарії розвитку, було обрано те, що займається пасажирськими перевезеннями міського та приміського сполучення.

Аналіз основних показників ефективності діяльності досліджуваного підприємства показав, що спостерігається негативна тенденція його розвитку Прибуток, платоспроможність та рентабельність підприємства зменшилися у звітному періоді, знос основних засобів, навпаки, збільшився. Це свідчить про необхідність забезпечення усталеного розвитку досліджуваного підприємства з урахуванням впливу зовнішніх факторів для подальшого розроблення прогнозних сценаріїв його розвитку.

Оцінку впливу чинників зовнішнього середовища було проведено на основі економіко-математичних методів. Результативним фактором обрано чистий дохід від послуг, що надаються підприємством. Як чинники зовнішнього середовища підприємства було проаналізовано динаміку зміни п'ятнадцяти факторів, зокрема демографічних, економічних, показники зайнятості населення та показники галузі пасажирських перевезень в Україні за 2005–2016 роки. Для оцінки впливу зовнішніх факторів обрано метод кластеризації даних. Кластерний аналіз здійснено за допомогою програми Statistica 7.0. Для визначення найбільш впливових чинників зовнішнього середовища скористаємося коефіцієнтом кореляції, який дасть змогу визначити силу впливу кожного з факторів на результуючий показник. Результати представлено в табл. 3.

Сильно прямо пропорційна тіснота зв'язку припускає найсильніший позитивний вплив значущого чиннику макросередовища на формування чистого доходу підприємства від обсягу послуг, що надаються, а сильна обернено пропорційна – найбільш негативний вплив. Проведення кореляційного аналізу дало змогу виділити найбільш вагомі чинники зовнішнього середовища підприємства та в подальшому визначати на їх основі, можливості та загрози діяльності досліджуваного підприємства для формування сценаріїв розвитку.

Згідно з результатами оцінки, на чистий дохід від послуг, що надаються підприємством, позитивний вплив мають такі чинники, як: витрати населення, доходи населення, кількість безробітного населення; при цьому факторами, які характеризуються найбільш негативними впливом, є: імпорт товарів та послуг, експорт товарів та послуг, перевезення пасажирів автобусами, індекс обсягу перевезення пасажирів автобусами, % до попереднього року, попит робочої сили, чисельність населення, пропозиції робочої сили, пасажирообіг автобусами.

Розглянемо детальніше вплив кожного з указаних факторів зовнішнього середовища. Якщо населення буде готове витрачати більше коштів на власні потреби, то буде частіше користуватися послугами перевізників, відповідно, якщо доходи населення зростуть, то спостерігатиметься така ж тенденція. Залучення безробітного населення призведе до збільшення продуктивності праці, що стане умовою для збільшення чистого доходу підприємства. Зайняте населення, як на підприємстві, так і

Таблиця 3

Дослідження тісноти зв'язку факторів, що досліджуються

№	Показник	Значення кореляції	Тіснота зв'язку
1	Витрати населення, млн. грн.	0,827342	Сильно прямо пропорційний
2	Доходи населення, млн. грн.	0,778287	Сильно прямо пропорційний
3	Кількість безробітного населення	0,483614	Слабо прямо пропорційний
4	Кількість зайнятого населення	0,098830	Слабо прямо пропорційний
5	Індекс інфляції	0,047543	Слабо прямо пропорційний
6	Міграційний приріст населення	-0,014393	Слабо обернено пропорційний
7	Загальний приріст населення	-0,050489	Слабо обернено пропорційний
8	Імпорт товарів та послуг	-0,292760	Слабо обернено пропорційний
9	Експорт товарів та послуг	-0,309812	Слабо обернено пропорційний
10	Перевезення пасажирів автобусами, млн.	-0,586987	Середньо обернено пропорційний
11	Індекс обсягу перевезення пасажирів автобусами,% до попереднього року	-0,790293	Сильно обернено пропорційний
12	Попит робочої сили, тис. осіб	-0,805223	Сильно обернено пропорційний
13	Чисельність населення, осіб	-0,864025	Сильно обернено пропорційний
14	Пропозиції робочої сили, тис. осіб	-0,890925	Сильно обернено пропорційний
15	Пасажирообіг автобусами, млрд. пас. км	-0,904665	Сильно обернено пропорційний

зовні, формує чистий дохід підприємства, тому має безпосередній вплив на його діяльність. У разі збільшення індексу інфляції зростають і ціни на товари, тому чистий дохід, відповідно, також зростає, хоча й тільки кількісно. Зменшення міграційного та загального приросту населення призведе до втрати працездатного населення, яке також формує чистий дохід підприємства. Зменшення обсягу імпортних товарів може призвести до зниження якості послуг підприємства, адже багато комплектуючих та запчастин є імпортними товарами. Зменшення експорту свідчить про зменшення ВВП країни, що негативно впливає як на підприємство, так і на розвиток країни у цілому. Зменшення обсягу перевезення пасажирів автобусами свідчить про зменшення обсягу перевезення пасажирів автобусами підприємства, що досліджується, і, відповідно, про зменшення доходу підприємства. Про це свідчить також і зменшення індексу обсягу перевезення пасажирів автобусами. Зменшення попиту робочої сили свідчить про збільшення кількості непрацюючого населення, яке користується послугами перевізників, тому це також може призвести до зниження доходу підприємства. До таких же самих наслідків призводить зменшення чисельності населення та пропозиції робочої сили. Пасажирообіг виявився найбільш негативно впливаючим на діяльність підприємства чинником, бо чим менше обсяг перевезення певної кількості пасажирів на певну відстань і за певний період, тим менший обсяг чистого доходу підприємства.

Кореляція даних стала основою для проведення кластерного аналізу. Наступним кроком була стандартизація всіх чинників, яка проводилась у програмі Statistica 7.0 за допомогою кластерного аналізу. На відміну від інших методів цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома одночасно. Для цього вводяться відповідні показники, що характеризують певну міру близькості за всіма класифікаційними параметрами. Визначення найвагомішого фактора за допомогою евклідової відстані показало, що на діяльність підприємства найбільше впливає восьмий фактор – індекс інфляції, оскільки він має найвище значення евклідової відстані (71,75). Згідно з графіком визначення кількості кластерів, усі наведені раніше фактори зовнішнього середовища було розділено на чотири кластери (рис. 1, табл. 4).

Перший кластер – це потенційні можливості розвитку підприємства. Підвищення показників, які входять у цей кластер, дасть змогу підприємству підвищити обсяг чистого доходу, та за рахунок розвитку економіки країни, що є наслідком підвищення цих показників, підприємство має можливості успішно розвиватися в майбутньому. Другий кластер – це потенційні трудові ресурси та споживачі.

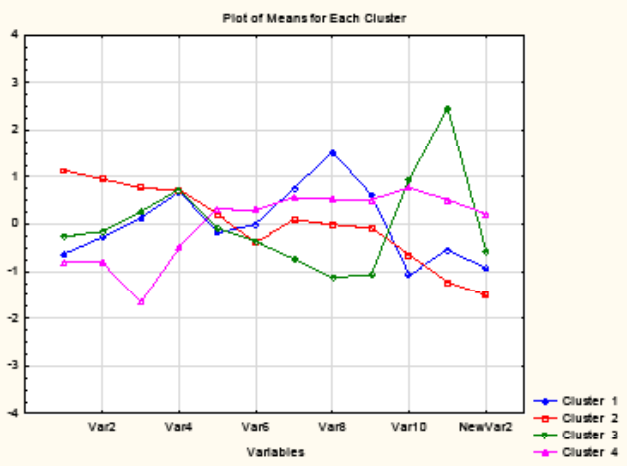


Рис. 1. Розбиття факторів на кластери

Результати кластерного аналізу наведено в табл. 4.

Підвищення показників цього кластеру дасть змогу підприємству розширити послуги

Таблиця 4

Кластеризація чинників зовнішнього середовища

Склад кластеру (№ фактору)	Відстані	Назва кластеру	Кількість елементів
2. Загальний приріст населення	0,881968	Потенційні можливості розвитку підприємства	4
3. Міграційний приріст населення	0,521788		
9. Експорт товарів та послуг	0,483912		
10. Імпорт товарів та послуг	0,441764		
1. Чисельність населення	0,360844	Потенційні трудові ресурси та споживачі	6
6. Попит робочої сили	0,577981		
7. Пропозиції робочої сили	0,503866		
13. Перевезення пасажирів автобусами	0,704685		
14. Пасажирообіг автобусами	0,318611		
15. Індекс обсягу перевезення	0,552940		
8. Індекс інфляції	0,005462	Економічні показники	1
4. Зайняте населення	0,810898	Потенційні соціально-економічні можливості	4
5. Безробітне населення	0,661162		
11. Доходи населення	0,511394		
12. Витрати населення	0,513518		

та збільшити кількість потенційних пасажирів. Третій кластер – економічні показники. Четвертий – потенційні соціально-економічні можливості. Показники цього кластеру здатні принести підприємству нові можливості соціально-економічного розвитку не тільки підприємству, що досліджується, а країні у цілому.

На основі виділених кластерів проводилася репрезентативна вибірка, яка дала змогу виявити чинники зовнішнього середовища, які мають найбільший вплив на підприємство. Такими показниками є імпорт товарів та послуг, пасажирооборот автобусами, індекс інфляції, доходи населення.

Висновки. Ураховуючи досить жорстке конкурентне середовище на ринку, підприємства повинні мати досить міцні і стійкі конкурентні переваги. Постійний розвиток підприємства здатний гарантувати забезпечення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

На функціонування будь-якого підприємства суттєво впливає мінливість зовнішнього середовища, фактори якого зазвичай визначають вектор діяльності суб'єкта господарювання, тому важливо постійно враховувати чинники зовнішнього середовища, силу їх впливу на підприємство та характер їх зміни. Лише «гнучке» підприємство, яке вчасно оцінює вплив факторів зовнішнього середовища, здатне успішно розвиватися у конкурентному середовищі.

Метод побудови сценарію – один із методів прогнозування, що ґрунтується на встановленні послідовності станів об'єкта прогнозування за різних прогнозів зміни фону, на якому перебуває об'єкт. Один з аспектів методу сценаріїв – визначення та оцінювання головних параметрів розвитку об'єктів сценарного прогнозування. Таким параметром було обрано показник чистого доходу від реалізації продукції підприємства, що займається пасажирськими перевезеннями. Розроблення прогнозних сценаріїв розвитку підприємства буде більш вірогідним лише за умови врахування впливу факторів зовнішнього середовища. Запропонований методичний підхід, який базується на використанні кластерного аналізу, дав змогу виявити найбільш впливові для досліджуваного підприємства фактори зовнішнього середовища, серед яких – імпорт товарів та послуг, пасажирооборот автобусами, індекс інфляції, доходи населення. Отже, виявлено, що у разі врахування факторів зовнішнього середовища підприємство матиме можливості подальшого розвитку за рахунок зростання доходу. Крім того, у разі зростання доходів населення, кількості зайнятого населення, росту інфляції чистий дохід від послуг, що надаються підприємством, буде також зростати.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розроблення сценаріїв розвитку підприємства, які б ураховували найсуттєвіші фактори зовнішнього впливу. Врахування впливу певних факторів призведе до підвищення ефективності та гнучкості управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багров Н.В. Устойчиво-ноосферное развитие региона. Проблемы. Решения / Н.В. Багров. – Симферополь : ТНУ им. В.И.Вернадского. – 2010. – 207 с.
2. Борщук Є.М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем : [монографія] / Є.М. Борщук. – Львів : Растр–7, 2007. – 435 с.
3. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы регионального природоиспользования и развития / Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, С.К Харичков ; ИПРЭЭИ НАН Украины. – Одесса : Феникс, 2005. – 575 с.
4. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика / З.В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с.
5. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природноресурсных ограничений / Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К. : СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
6. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку : [навч. посіб. для післядипломної освіти] / Л. Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2006. – 383 с.
7. Попков В.В. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / В.В. Попков. – М. : Экономика, 2007. – 295 с.
8. Цапієва О.К. Сталий розвиток регіону: теоретичні основи та модель / О.К. Цапієва // Проблеми сучасної економіки. 2010. – № 2(34) – С. 6–18.
9. Управление развитием предприятия : [монография] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
10. Дунда С.П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С.П. Дунда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_32/Dunda.pdf.
11. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
12. Погорєлов Ю.С. Розвиток підприємства : поняття та види / Ю.С. Погорєлов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp88/knp88_75-81.pdf.
13. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / В. Кифяк // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – 294 с.
14. Приймук С.М. Теоретико-методологічні засади розвитку соціально-економічних систем / С.М. Приймук, П.А. Швець // Економіка і управління. – 2014. – № 30. – 303 с.
15. Черненький В.П. Економічний розвиток підприємства: сутність та види / В.П. Черненький // Формування ринкової економіки: наук. зб. ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. О.О. Бєляєв. – 2010. – Вип. 23. – 239 с.
16. Кривов'язюк І.В. Імітаційне моделювання економічного зростання підприємства / І.В. Кривов'язюк // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 162. – 324 с.
17. Ставерська Т.О. Методичний підхід до фінансового планування на основі сценаріїв / Т.О. Ставерська // Фінансово-банківські механізми державного управління економікою України. Серія «Економіка». – Донецьк, 2010. – Вип. 176. – Т. 11. – 315 с.

УДК 65.011.1

Коленда Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПОНЯТТЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

THE CONCEPT OF PRODUCTION STRATEGY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто трактування науковцями сутності поняття «виробнича стратегія підприємства». На основі їх узагальнення виділено низку підходів: максимізації, конкурентоспрямований, ресурсний, продуктоорієнтований, потенціалоформуючий, стратегічно-цільовий. Подано авторське тлумачення досліджуваного поняття.

Ключові слова: виробнича стратегія, операційна стратегія, конкурентна позиція, виробнича потужність, виробнича система.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы ученых к определению сущности понятия «производственная стратегия предприятия». На основе их обобщения выделен ряд подходов: максимизации, конкурентонаправленный, ресурсный, продуктоориентированный, потенциалоформирующий, стратегически-целевой. Представлено авторское толкование исследуемого понятия.

Ключевые слова: производственная стратегия, операционная стратегия, конкурентная позиция, производственная мощность, производственная система.

ANNOTATION

In the article the scientific approaches to understanding the essence of production strategy of enterprise are considered. The based on a generalization of that allocated a number of approaches: maximization, competition-focused, resource, product-oriented, potential-forming, strategically targeted. Also the author's interpretation of the studied concepts is formed.

Keywords: production strategy, operating strategy, competitive position, production capacity, production system.

Постановка проблеми. Умови ринкової економіки вимагають від виробників реформації діяльності, що здійснюється передусім завдяки можливості передбачити події та їх наслідки, а отже, і реагувати на них так, щоб мінімізувати негативний вплив чинників і максимально використати всі можливості. Аналіз та оптимальна організація внутрішнього середовища підприємства, відповідно до майбутніх змін, здатні не лише забезпечити стабільність, а й сприяти розвитку підприємства. Ключовим елементом, який у комплексі з іншими складниками системи забезпечує діяльність підприємства, є виробництво, тому важливо підходити до створення виробничої стратегії з усією уважністю та відповідальністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням моделей виробничої стратегії займалися в кінці 70-х – на початку 80-х років XX ст. дослідники Гарвардської бізнес-школи В. Абернаті, К. Кларк та ін. Саме вони започаткували нове поняття та новий функціональний напрям у системі стратегічного управління підприємством – управління виробництвом. Учені приділили основну увагу тому, як керівництво промислових підприємств може застосовувати свої виробничі потужності – стратегічну зброю в конкурентній боротьбі. Щодо сучасних досліджень особливостей вибору виробничої стратегії підприємства, то їм присвячено праці І. Ансоффа, Д. Барней, В. Василенко, Ю. Гончарова, А. Дєгтяра, І. Жалінської, П. Клівець, М. Круглової, О. Кузьміна, О. Мельник, А. Міщенка, В. Нємцова, Т. Омельяненко, Г. Осовської, М. Рибак, Г. Саймона, Т. Ткаченко, З. Шершньової та ін. Проте вивчення напрацювань цих науковців свідчить про відсутність сталості поглядів щодо змістовного наповнення самого поняття «виробнича стратегія», виділення її видів та визначення місця в системі корпоративної та бізнес-стратегій.

Мета статті полягає у дослідженні підходів науковців до змістового наповнення поняття «виробнича стратегія підприємства», щоб на основі їх узагальнення сформувати авторське тлумачення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення праць науковців, в яких розглядалися питання формування та реалізації виробничої стратегії підприємства, дають змогу виділити декілька підходів до змістового наповнення самого поняття «виробнича стратегія». Варто зауважити, що тлумачення авторів є досить різноманітними, окремі з них носять дискусійний характер. Отже, виробничу стратегію розглядають як:

– план, реалізація якого забезпечить максимальне використання виробничих потужностей підприємства в довгостроковій перспективі;

– комплекс рішень, які дають змогу досягти стратегічних конкурентних переваг на ринку;

– план використання ресурсів підприємства;

– довгостроковий план із розроблення та реалізації продукту підприємства;

– план формування висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та ефективного управління ним;

– план досягнення стратегічних цілей підприємства.

З урахуванням цих тверджень пропонуємо виділити такі підходи до визначення сутності виробничої стратегії:

– максимізації;

– конкурентоспрямований;

– ресурсний;

– продуктоорієнтований;
– потенціалоформуючий;
– стратегічно-цільовий.

Представниками підходу максимізації вважатимемо Б. Мізюка та Ю. Гончарова, оскільки в їхніх визначеннях виробничої стратегії робиться акцент на максимальному використанні виробничих потужностей чи максимально можливому випуску продукції.

Зокрема, Б. Мізюк зазначає, що виробнича стратегія спрямована на використання і розвиток усіх виробничих потужностей для досягнення стратегічної конкурентної переваги [1, с. 114]. Не зовсім логічним у цьому визначенні вважаємо те, що виробнича стратегія повинна бути спрямована на використання всіх виробничих потужностей. Доцільнішим уважаємо оптимальне використання потужностей, яке передбачає наявність резервів, а не повне завантаження, оскільки в цьому разі у підприємства є можливості подальшого розвитку та розширення відповідно до потреб ринку, що і формуватиме його конкурентну перевагу.

Подібне бачення виробничої стратегії подає Ю. Гончаров, уважаючи, що основним чинником її формування є виробнича потужність. Виробнича стратегія розглядається науковцем як максимально можливий випуск продукції (обсяг переробки сировини) в номенклатурі та асортименті за визначений проміжок часу (зміну, робочий день, квартал, рік) за повного використання виробничого устаткування та виробничих площ на основі застосування прогресивної технології, поліпшення організації виробництва та праці [2, с. 99]. При цьому необхідно звертати увагу на потреби ринку, стан та перспективи розвитку конкурентного середовища та особливості ринку сировини. Це в підсумку дасть змогу досягти високого рівня конкурентоспроможності за рахунок високої технологічності та наукоємності продукції, а також високого рівня її якості [2, с. 98]. З урахуванням цих поправок у сформованому визначенні простежується певна логіка. Проте знову ж таки постає дискусійне питання щодо повного використання виробничої потужності (площ та устаткування).

До представників підходу максимізації можна віднести також О. Ковтуна, М. Саєнко та І. Бойчик, оскільки вони пов'язують виробничу стратегію з нарощенням виробничих потужностей чи досягненням бажаних обсягів та рівнів розвитку виробництва.

Так, О. Ковтун стверджує, що формування виробничої стратегії передбачає розроблення довгострокової політики нарощування виробничих потужностей підприємства та матеріально-технічного забезпечення виробництва з урахуванням особливостей обраної маркетингової стратегії [3, с. 47]. Однобічність цього визначення змушує поставити питання, чи завжди виробнича стратегія повинна передбачати нарощення виробничих потужностей і чи завжди це узгоджується з маркетинговою стратегією. На нашу думку, виробнича стратегія може бути спрямована як на розширення, так і на скорочення виробничих потужностей. Окрім того, маркетингова стратегія може вимагати підвищення якості продукції, зміни її асортименту чи номенклатури за незмінних обсягів виробництва. Як бачимо, це тлумачення містить низку дискусійних положень, які потребують детальніших пояснень чи спростувань.

М. Саєнко розглядає виробничу стратегію як функціональну стратегію, яка забезпечує досягнення певних рівнів розвитку виробництва (за обсягами, номенклатурою, якістю, ефективністю, технологією) відповідно до вимог корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій, особливо маркетингової [4, с. 43]. У цьому визначенні враховано низку упущень, які були зроблені в попередньому, оскільки автор указує, що виробнича стратегія забезпечує певний рівень виробництва, не акцентуючи уваги на його динаміці (зростанні чи скороченні); крім того, враховано, що змінюватися можуть якість, номенклатура, технологія, а не тільки обсяг.

І. Бойчик зазначає, що виробнича стратегія вирішує низку питань, пов'язаних із необхідними для досягнення бажаного обсягу виробництва потужностями, потребами в закупівлі обладнання, вдосконаленням організації процесів основного і допоміжного виробництв, регулюванням поставок сировинно-матеріальних ресурсів та готової продукції, інвестиційними потребами [5, с. 102]. На нашу думку, у цьому визначенні скоріше вказано напрями діяльності під час організації виробничого процесу, ніж подано тлумачення виробничої стратегії підприємства.

Проте кожне із розглянутих визначень у межах підходу максимізації має право на існування та його використання в науковій полеміці, хоча, на нашу думку, вони носять дискусійний характер.

Отже, згідно з підходом максимізації, пропонуємо виробничу стратегію розглядати як довгостроковий план дій, спрямований на оптимальне використання виробничих потужностей підприємства та отримання максимального результату, тим самим формуючи стратегічну конкурентну перевагу.

Конкурентоспрямований підхід простежується у визначенні Т. Омельяненко, яка виробничу стратегію підприємства визначає як комплекс взаємопов'язаних рішень щодо того, як із технологічної, ресурсної, економічної та управлінської точок зору мають бути організовані нові або впорядковані наявні виробництва для набуття підприємством стратегічних конкурентних переваг [6, с. 558]. У більшості визначень тією чи іншою мірою згадується про формування конкурентних переваг, проте саме у цьому трактуванні їх визначено як основну мету виробничої стратегії. І конкурентні пере-

ваги формуються тільки за умов ефективної організації виробництва, яке включає технологію, ресурсне забезпечення, економічний та управлінський складники.

Розглянемо ресурсний підхід. Його представниками є В. Василенко і Т. Ткаченко, які виробничу стратегію розглядають як загальну політику і плани використання ресурсів підприємств, націлені на максимально ефективну підтримку їх довгострокової конкурентної стратегії [7, с. 32]. Питання виникають щодо того, які ресурси планує використовувати підприємство, реалізовуючи виробничу стратегію. Оскільки на підприємстві крім виробничої здійснюються й інші види діяльності, які також потребують певних ресурсів, це визначення може стосуватися як виробничої, так й інших функціональних стратегій підприємства.

О. Ковтун уважає, що виробнича стратегія повинна враховувати наявні у підприємства ресурси, обсяги виробництва, технологічні можливості виробництва, гнучкість виробництва, рівень кваліфікації і підготовки персоналу та ін. [3, с. 186]. Як бачимо, науковець скоріше мав на увазі чинники, які впливають на вибір виробничої стратегії, ніж саме її трактування.

Продуктоорієнтований підхід до визначення сутності виробничої стратегії простежується в роботах В. Василенка, А. Міщенка, Т. Ткаченко. Ці науковці асоціюють виробничу стратегію з розробленням і реалізацією продукту, обмежуючись цими двома етапами, хоча виробнича стратегія, з нашої точки зору, охоплює ширший план дій.

Зокрема, згідно з поглядами А. Міщенка, стратегія є планом дій зі створення та реалізації продукту [8, с. 136]. Ми ж схиляємося до ширшого трактування виробничої стратегії, а саме як до формування виробничої підсистеми певного типу. Таким чином, виробнича стратегія є планом дій, дотримання якого визначає позицію підприємства на ринку, і вона напряму залежить від правильності вибору продукту та його подальшого випуску.

Подібне трактування подають В. Василенко і Т. Ткаченко, розглядаючи виробничу стратегію як довгострокову програму конкретних дій зі створення і реалізації продукту організації [9, с. 110].

Трактування виробничої стратегії, подане З. Шершньовою, можемо віднести до потенціалоформуючого підходу. Науковець уважає, що виробнича стратегія – це функціональна стратегія створення та розвитку висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та системи управління ним, що втілюється у вигляді виробничої підсистеми певного типу, призначеної для випуску конкурентоспроможних продуктів [10, с. 373].

Ще один підхід до визначення сутності виробничої стратегії – стратегічно-цільовий. У межах нього можемо виділити трактування О. Сумець та М. Тумар, які зазначають, що виробнича стратегія є комплексом дій, які реалізовуються на оперативному рівні та спрямовані виключно на досягнення стратегічних цілей підприємства [11, с. 162]. У цьому визначенні варто було б уточнити, які саме стратегічні цілі переслідує виробнича стратегія і яким чином ув'язуються оперативні дії зі стратегією, оскільки не можна чітко виділити, що це трактування характеризує саме виробничу стратегію, а не якусь іншу.

З урахуванням розглянутих підходів та запропонованих визначень виробничої стратегії можна сформувати авторське тлумачення цього складного багатофункціонального поняття.

Під виробничою стратегією підприємства пропонуємо розуміти довгостроковий план дій щодо формування виробничої системи певного типу та ефективного управління її складниками, що забезпечить її функціональну спроможність та економічну ефективність, а як результат – стратегічну конкурентоздатну позицію підприємства.

Висновки. Отже, проведене дослідження відображає результати узагальнення напрацювань науковців у сфері вивчення виробничої стратегії, зокрема в частині тлумачення самого поняття. На основі їх аналітичного аналізу та з використанням методів індукції та дедукції, логіки й узагальнення було виділено низку підходів до визнання сутності виробничої стратегії підприємства, що, своєю чергою, дало можливість автору сформувати власне бачення щодо трактування цього поняття.

Проведене дослідження дало змогу розширити теоретичну базу напрацювань економічної науки загалом та операційного менеджменту зокрема. Проте є ще низка питань, які потребують подальшого вивчення та глибшого дослідження, зокрема це зв'язок виробничої стратегії з іншими видами стратегій, місце виробничої стратегії в стратегічному наборі підприємства, видова класифікація стратегії, алгоритм її розроблення та реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : [підручник] / Б.М. Мізюк. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 544 с.
2. Гончаров Ю.В. Виробничий менеджмент : [підручник] : у 2-х т. / Ю.В. Гончаров. – К. : КНУТД, 2011. – Т. 1. – 338 с.
3. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / О.І. Ковтун ; 3-є вид. – Львів : Новий світ – 2000, 2007. – 324 с.
4. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка. – 2006. – 543 с.
5. Бойчик І. Виробнича стратегія, її місце і роль в стратегічному розвитку підприємства / І. Бойчик, В. Васильчук // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – Вип. 3. – С. 99–104.
6. Омельяненко Т.В. Виробнича стратегія підприємства: сутність та траєкторія розвитку / Т.В. Омельяненко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) ; гол. ред. О.П. Степанов. – К. : НАУ, 2004. – Вип. 3–4. – С. 556–565.
7. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент :

[навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2005. – 532 с.
8. Міщенко А.П. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / А.П. Міщенко. – К. : ЦУЛ, 2004. – 336 с.
9. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент : [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 326 с.
10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
11. Сумець О.М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека : [навч. посіб.] / О.М. Сумець, М.Б. Тумар. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 400 с.

УДК 656.615.003.003.2

Корецька О.В.
старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту Одеського національного морського університету

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ

THEORETICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE PORT SECTOR

АНОТАЦІЯ

Метою дослідження є розвиток теоретичних підходів до управління фінансово-економічною безпекою підприємств портової галузі і розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення. Управління фінансово-економічною безпекою – це сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують економічну безпеку підприємства. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства здійснюється відповідно до його концепції. Наявність багатьох підходів до управління фінансово-економічною безпекою підприємств, систематизація їх положень дали змогу розвинути її сутність в аспекті управління безпекою. Система управління фінансово-економічною безпекою повинна бути інтегрована у процеси функціонування та розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, підприємства портової галузі, стратегія управління, загрози зовнішні та внутрішні, концепція управління.

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является развитие теоретических подходов к управлению финансово-экономической безопасностью предприятий портовой отрасли и разработка практических рекомендаций по их усовершенствованию. Управление финансово-экономической безопасностью – это совокупность взаимосвязанных процессов планирования, организации, мотивации и контроля, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия. Управление финансово-экономической безопасностью предприятия осуществляется согласно его концепции. Наличие многих подходов к управлению финансово-экономической безопасностью предприятий, систематизация их положений позволили определить ее сущность в аспекте управления безопасностью. Система управления финансово-экономической безопасностью должна быть интегрирована в процессы функционирования и развития предприятия.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, предприятия портовой отрасли, стратегия управления, угрозы внутренние и внешние, концепция управления.

ANNOTATION

The study is the development of theoretical approaches to the management of financial and economic security of the port area and develops practical recommendations for their improvement. Office of Financial and Economic Security is the set of interrelated processes of planning, organization, motivation and control that ensure economic security. Financial and economic security of the enterprise is subject to its concept. The presence of many approaches to managing financial and economic security, systematization of provisions allowed developing conceptual apparatus by determining its nature in terms of security management. The control system of financial and economic security should be integrated in the operation and development of the company.

Keywords: financial and economic security, enterprise port industry, management strategy, threats external and internal, management concept.

Постановка проблеми. В Україні в умовах радикальних економічних перетворень все більшого значення набувають питання захисту підприємств. Від ступеня втручання держави в економіку залежить їх безпека. Політична нестабільність породила цілу низку проблем, загострення яких на передній план висуває забезпечення безпеки підприємств.

Підприємства портової галузі незмірно реагують на зовнішні імпульси, вимагають регулювання процесів, що протікають в системі, шляхом прийняття ефективних управлінських рішень [1, с. 6].

Для формування ефективної системи управління фінансово-економічної безпеки підприємств портової галузі необхідно систематизувати показники фінансової безпеки, розробити алгоритм їх оцінки, який пов'язаний із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз літературних джерел дав змогу виявити проблемні питання, що полягають в неоднозначності трактувань термінів «економічна безпека», «фінансова безпека», і основні тенденції у формуванні сучасного поняття «фінансово-економічна безпека».

Зарубіжними та вітчизняними науковцями проведено достатньо досліджень з питань економічної та фінансової безпеки підприємств. Основні аспекти визначення сутності поняття економічної безпеки, фінансової безпеки як її складової, відповідних загроз, індикаторів, а також системи критеріїв і параметрів досліджено у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як, зокрема Л.І. Абалкін, О.І. Баранівський, З.М. Борисенко, В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, М.П. Денисенко, М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, П.А. Колпаков, Г.В. Лянний, І.П. Шевченко, Л.Г. Шемаєва, К.С. Горячева, Ф.І. Євдокімов, С.М. Ілляшенко, Н.В. Куркін, В.І. Мунтян. Вагомий внесок у вивчення цієї проблематики зробили Б.В. Буркинський, О.М. Котлубай, А.І. Бутенко, О.Б. Альохін, В.В. Жихарєва, Л.Л. Ніколаєва, В.І. Захарченко, В.М. Осипов.

У науковій літературі, як правило, освітлюється вузький підхід до питань економічної та фінансової безпеки підприємств, які розкриті не зовсім глибоко та обґрунтовано.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття присвячується удосконаленню підходів до управління, які починаються з узагальнення результатів роботи підприємств портової галузі та взаємозв'язку з іншими підприємствами, здійснюється постановка нових завдань, які відповідають ринковим потребам на транспорті. Далі намічаються шляхи реалізації цих завдань, в результаті чого пропонується програма проведення необхідних досліджень та перелік конкретних робіт, для здійснення яких передбачається залучення фахівців, які мають досвід в управлінні підприємствами портової галузі.

Мета статті полягає у розгляді концепції управління фінансово-економічною безпекою підприємств, аналізі наявних теоретичних підходів до управління та пошуку нових підходів до управління фінансово-економічною безпекою підприємств портової галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах у всіх галузях народного господарства необхідно здійснювати структурну перебудову. Водний транспорт особливо виділяється у міжнародній транспортній сфері. На нього припадає велика частка зовнішньоторговельних перевезень. Порти є основною складовою підприємств портової галузі. Вони здійснюють безліч операцій (від перевезення пасажирів і перевалки вантажів до надання послуг з їх зберігання та забезпечення судноремонтних послуг) [1, с. 6].

Серед складних системних і комплексних економічних категорій фінансова та економічна безпека підприємства мають велике значення. Економічна безпека є найбільш повноцінною характеристикою спроможності підприємств до життєздатності та передумов розвитку, динамічної економічної стійкості і конкурентоспроможності. Фінансова безпека засвідчує забезпеченість, захищеність та ефективність політики формування, використання і розвитку другого за важливістю (після праці) чинника виробництва – капіталу, – виступаючи таким чином найбільш важливою функціональною складовою економічної безпеки.

Таким чином, можна сформулювати таке визначення фінансово-економічної безпеки (ФЕБ): це універсальна категорія, яка визначає стан захищеності, обумовлює фактори загроз та їх масштаби, вибір ефективних заходів протидії (операційні коригування, зміна бізнес-процесів або їх параметрів, стратегічні організаційні зміни, комбінування фінансового і страхового захисту, управління структурою капіталу, резервне фінансування), а також рівень використання фінансово-економічного потенціалу, що забезпечує можливість нівелювати негативний вплив економічних загроз.

До економічних загроз можна віднести проблеми неплатежів, низьку рентабельність перевезень, недостатність кваліфікованих кадрів, нестабільність вантажопотоків, перевагу фактичного від сталійного часу обробки судна, тривалий час збереження вантажів, нерозвиненість транспортних комунікацій, знос технологічного устаткування та основних виробничих фондів, складність комплексу послуг.

Як відомо, порти (крім основної діяльності – переваження та зберігання вантажів) ще надають експедиторські, брокерські, митні послуги, здійснюють бункерування суден тощо.

Таким чином, для забезпечення фінансово-економічної безпеки необхідні підтримка нормального фінансового стану та забезпечення фінансової стійкості у майбутньому.

На основі проведеного дослідження понять «економічна безпека» та «фінансова безпека» можна зазначити, що фінансова безпека є найважливішою складовою економічної безпеки підприємств, оскільки від неї залежить вся діяльність підприємства, тому їх можна розглядати невід'ємно одна від одної.

Проблеми управління фінансово-економічною безпекою підприємства (ФЕБП) пов'язані з невизначеністю та нестабільністю у зовнішньому та у внутрішньому середовищі підприємства на фоні інтенсивного розвитку кризових явищ.

Управління фінансово-економічною безпекою підприємства здійснюється відповідно до його концепції. Концепція визначається як система ідей, поглядів, установок, які пронизані єдиним задумом, що містить шляхи вирішення виявлених проблем.

Концепція фінансово-економічної безпеки підприємства є основою для розроблення стратегії фінансово-економічної безпеки та прийняття управлінських рішень у цій сфері [2, с. 26].

Управління фінансово-економічною безпекою має здійснюватися за певними принципами та правилами. Головними є такі принципи управління фінансово-економічною безпекою підприємства: системність побудови, інтегрованість із загальною системою менеджменту, інтегрованість із системою управління економічною безпекою підприємства, спрямованість на стратегічні цілі фінансово-економічного розвитку підприємства, об'єктивність, комплексний характер управлінських рішень, безперервність, оперативність та динамічність управління, варіативність підходів до розроблення окремих управлінських рішень, принцип неперервності моніторингу зовнішнього середовища підприємства, адекватність реагування на окремі загрози фінансовим інтересам, гнучкість управління (адаптивність сформованої системи фінансової безпеки), ефективність управлінських рішень, що приймаються, законність управлінських рішень, стимулювання та відповідальність персоналу і керівництва за стан фінансової безпеки підприємства [3, с. 54].

Базуючись на принципах управління фінансово-економічною безпекою підприємства, можна сформувати загальну концепцію управління станом фінансово-економічної безпеки.

Концепція управління фінансово-економічною безпекою підприємства передбачає, що «керівництво підприємства повинне сформувати систему його пріоритетних інтересів, виявити інтереси взаємодіючих з ним суб'єктів господарювання й обрати такі форми і способи погодження цих інтересів, щоб результати взаємодії підприємства з цими суб'єктами забезпечили його прибуткову роботу» [4].

Визначальним під час розроблення концепції фінансово-економічної безпеки або управління фінансово-економічною безпекою є засіб захисту інтересів будь-якого економічного об'єкта: держави, підприємства, галузі, компанії.

Концепція повинна сфокусувати в собі такі мету, завдання забезпечення безпеки, шляхи і методи їх досягнення, які б не тільки відповідали сучасному стану економічної науки, але й узгоджувалися б із загальносвітовими тенденціями розвитку науки і суспільних відносин [5].

Таким чином, управління фінансово-економічною безпекою – це сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують безпеку будь-якого підприємства.

Для процесів планування необхідно проводити діагностику усіх видів ризику. На основі проведення діагностики та визначення сукупності загроз (ризиків) можна сформувати практичні рекомендації щодо мінімізації втрат від їх впливу.

Концепція управління фінансово-економічною безпекою підприємства полягає в оперативному управлінні, яке приводить до збільшення власного капіталу шляхом:

– планування параметрів;

– оперативного контролю фактичних показників;

– оперативного виявлення та оцінки відхилень «факт-план».

Отже, особливу роль в ефективності управління фінансово-економічною безпекою відіграє час розроблення, прийняття і реалізації відповідного управлінського рішення.

Суб'єкти управління впливають на об'єкти управління за допомогою певних засобів, способів, прийомів – методів управління.

У зв'язку з цим в роботі виникла необхідність розгляду наявних теоретичних підходів до управління ФЕБП.

У практиці управління використовують три основні групи методів:

1) адміністративні (організаційно-розпорядчі) – методи, які передбачають прямий вплив на об'єкт управління, базуються на використанні адміністративної влади та примусу, створюють передумови для використання економічних методів (накази, розпорядження, інструкції, правила тощо);

2) економічні – методи, які характеризуються непрямим впливом на об'єкт управління через його економічні інтереси шляхом матеріального стимулювання;

3) соціально-психологічні – методи, які доповнюють адміністративні та економічні методи, а також базуються на закономірностях функціонування людської психіки.

У практиці управління фінансово-економічною безпекою підприємства усі три групи методів використовуються комплексно. Перераховані методи розкривають шляхи протидії реальним та потенційним небезпекам, ризикам, загрозам у визначений термін та у конкретних умовах.

Існує загальний підхід до управління. Згідно з ним під управлінням безпекою розуміють організовані дії, які забезпечують узгодженість функціонування усіх служб, підрозділів і співробітників з метою усунення різноманітних загроз діяльності фірми [6, с. 51].

Згідно із суб'єктно-об'єктним підходом управління фінансово-економічною безпекою підприємства слід розглядати як цілеспрямований вплив відповідного суб'єкта (чи суб'єктів) на визначені об'єкти, що здійснюється для досягнення певних цілей управління або стану об'єкта управлінського впливу.

Згідно з методологічним підходом управління фінансово-економічною безпекою підприємства – це система принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз [8, с. 74].

Згідно із функціонально-процесійним підходом управління фінансово-економічною безпекою підприємства – це безперервний процес виконання управлінських функцій, насамперед функцій організації, планування, аналізу, мотивації та контролю.

Проаналізувавши наявні теоретичні підходи до управління ФЕБП на основі функціонально-процесійного підходу, ми розробили методичний підхід, який, на відміну від наявного, застосовується на принципі нерозривності процесу створення та споживання продукції портової діяльності (рис. 1).

Наявність багатьох підходів до управління фінансово-економічною безпекою підприємств, систематизація їх положень дали змогу розвинути понятійний апарат за рахунок визначення її сутності в аспекті управління процесами функціонування, розвитку підприємства та змісту, що включає такі поняття, як «протиріччя», «стан», «зміна», «загроза».

Як свідчить рис. 1, прийняття ефективних управлінських рішень вимагає регулювання процесів, які відбуваються в системі підприємств портової галузі.

Таким чином, згідно з теоретично-методичним підходом управління ФЕБ – це система принципів і методів розроблення і реалізації

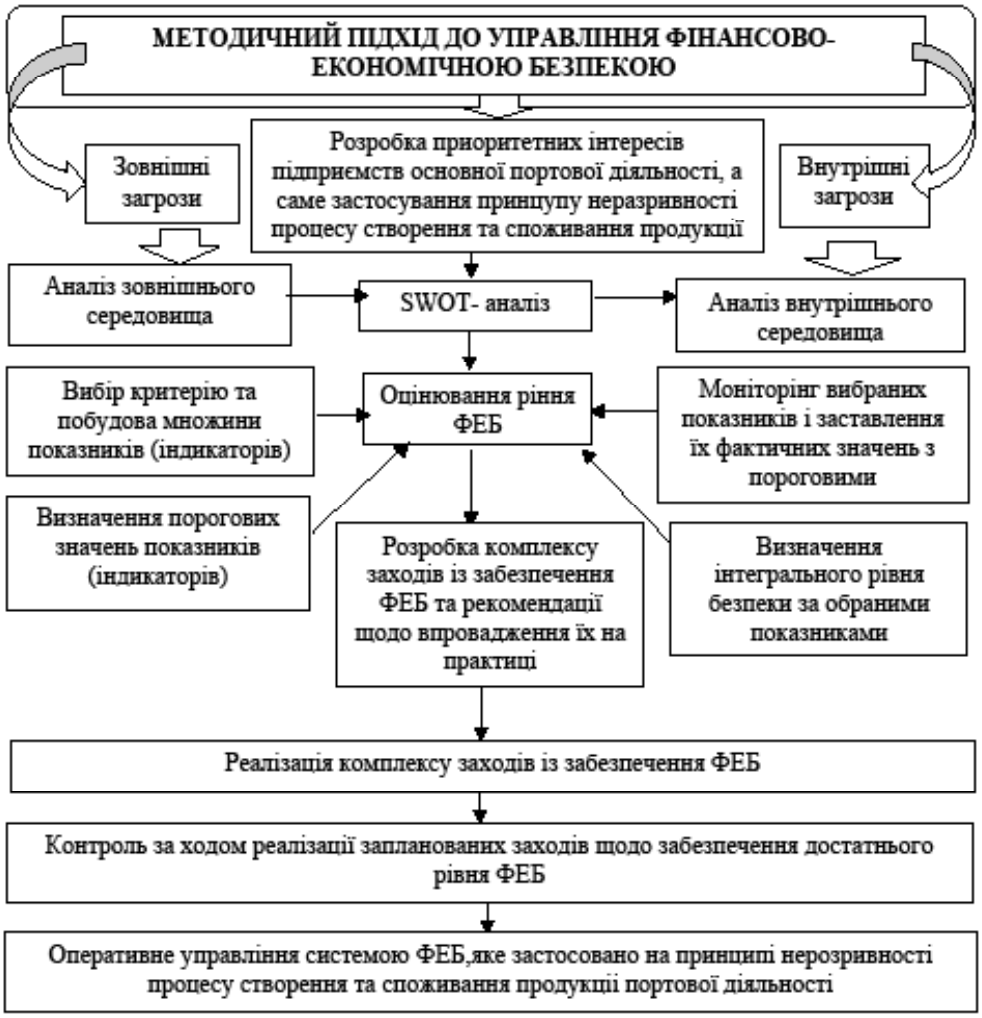


Рис. 1. Методичний підхід до управління ФЕБ

Джерело: розроблено автором

управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Удосконалення структури управління необхідно починати з узагальнення результатів роботи, які характеризують ефективність роботи підприємств портової галузі та взаємозв'язок з підприємствами інших галузей, далі необхідно здійснити постановку нових завдань, які відповідають ринковим потребам. На наступному етапі намічаються шляхи реалізації цих завдань, в результаті чого пропонуються програма проведення необхідних досліджень і перелік конкретних робіт, для здійснення яких передбачається залучення фахівців, які мають досвід в управлінні підприємствами саме портової галузі [8, с. 27–32].

Для вирішення цього завдання пропонуємо використовувати оптимальні методи. В цьому випадку можливі два основні підходи до вирішення поставленого завдання. Перший – це витратний підхід. Другий – підхід, заснований на максимізації якісних характеристик управління ФЕБ.

За витратного підходу необхідно розглядати період функціонування підприємства. Отже, критерій рішення задачі оптимізації структури управління ФЕБ належить до завдань динамічного прогнозування.

За другого варіанта у вигляді інтегрованої якісної характеристики управління ФЕБ за j-го варіанта її структурного підрозділу здійснюється величиною удосконалення системи. Недолік цього підходу – складність встановлення взаємозв'язку зміни системи управління і витрат на управління. З огляду на недоліки вищеназваних підходів реалізується третій варіант, який полягає в комбінації обох викладених вище варіантів, що заснований на мінімізації витрат на управління ФЕБ за обмеження на зміни системи безпеки.

Спираючись на результати дослідження, а також виходячи з положення про те, що система управління фінансово-економічною безпекою повинна бути інтегрована у процеси функціонування та розвитку підприємств портової галузі, розробили методичний підхід до управління фінансово-економічною безпекою цих підприємств та інструментарій управління,

напрями формування якого відповідають стратегічним цілям розвитку системи управління підприємствами, а також дали визначення таким поняттям фінансово-економічної безпеки підприємств портової галузі, як «інтереси», «фінансово-економічна стійкість», «ефективна функціональність» «організаційна адаптивність», «стратегічна компетентність».

Висновки. Отже, невідкладним завданням для ефективного управління фінансово-економічною безпекою підприємства є попереднє оцінювання та аналіз стану фінансово-економічної безпеки підприємств портової галузі. Наявність багатьох підходів до управління фінансово-економічною безпекою підприємств, систематизація їх положень дали змогу розробити управлінський апарат, за рахунок якого визначається сутність в аспекті управління процесами функціонування та розвитку підприємств, а також змісту, що включає такі поняття, як «протиріччя», «стан», «зміна», «загроза».

Аналіз теоретичних підходів щодо визначення сутності та змісту поняття «управління фінансово-економічною безпекою підприємств» виявив його багатоаспектність.

Розроблений методичний підхід управління ФЕБП відповідає таким заходам: створення системи узгодження інтересів підприємств портової галузі; діагностика фінансово-економічної стійкості підприємства; розробка захисту реалізації стратегічних планів розвитку; розробка процедур технологічного контролю та моніторингу підприємств.

Не всім питанням приділили увагу у статті, тому у подальшому розвитку щодо вивчення підходів до управління ФЕБП необхідно приділити увагу стратегічним напрямам управління фінансово-економічною безпекою підприємств портової галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансові аспекти діагностики економічної безпеки підприємств портової галузі : [монографія] / [Л.В. Ширяєва, Л.П. Чиж, О.І. Шумлянська, О.В. Корецька та ін.] – О. : ІНТЕРПРІНТЕР, 2015. – 220 с.
2. Механізми нейтралізації фінансових ризиків українських підприємств в умовах глобалізації / [А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко] // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5 (95). – С. 136–143.
3. Управління фінансово-економічною безпекою : [навч. посібник] / [О.А. Кириченко, С.М. Лаптєв, П.Я. Пригунов, О.І. Захаров та ін.] ; за ред. В.С. Сідака. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 345 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека / О.І. Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
5. Бондаренко О.М. Оцінка економічної безпеки авіакомпанії : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / О.М. Бондаренко ; Нац. авіац. ун-т. – К., 2004. – 19 с.
6. Сідак В.С. Забезпечення інформаційної безпеки в країнах НАТО і ЄС / В.С. Сідак. – К. : Видавництво КНТ, 2007. – 179 с.
7. Скібіцька Л.І. Менеджмент : [навч. посібник] / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
8. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : [навч. посібник] / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.
9. Котлубай О.М. Теорія: методологія розвитку транспортно-технологічної системи перевезення вантажів : [монографія] / О.М. Котлубай. – О. : УПРЕЕД НАН України, 2012. – 200 с.

УДК 631.11:658.2

Костирко А.Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Миколаївського національного аграрного університету

Гаврилюк Р.І.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

FEATURES OF FORMATION AND REPRODUCTION OF THE MAIN RESOURCES OF THE AGRARIAN SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність процесів формування і відтворення основних засобів. Визначено джерела фінансового забезпечення цих процесів. Представлено взаємозв'язок життєвого циклу суб'єкта господарювання з процесами формування і відтворення основних засобів. На основі дослідження визначено особливості формування і відтворення основних засобів галузі.

Ключові слова: основні засоби, процес формування, відтворення основних засобів, амортизація, фінансове забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность процессов формирования и воспроизводства основных средств. Определены источники финансового обеспечения этих процессов. Представлена взаимосвязь жизненного цикла субъекта хозяйствования с процессами формирования и воспроизводства основных средств. На основе исследования определены особенности формирования и воспроизводства основных средств отрасли.

Ключевые слова: основные средства, процесс формирования, воспроизводство основных средств, амортизация, финансовое обеспечение.

ANNOTATION

In the article the essence of the formation and reproduction of the fixed assets are described. The sources of financial support of these processes are defined. The connection of an entity's life cycle with the formation and reproduction of fixed assets is proved. Based on the research, the peculiarities of formation and reproduction of the fixed assets of the agrarian industry are given.

Keywords: fixed assets, process of forming, reproduction of fixed assets depreciation, financial security.

Постановка проблеми. Оптимізація виробничого процесу і сталий розвиток підприємств галузі неможливі без оновлення основних засобів і технічного переозброєння. Світова практика показує, що технічне оновлення виробництв є однією з першочергових задач забезпечення розвитку суб'єктів господарювання. Виходячи з досвіду зарубіжних країн, можна сказати, що оновлення основних виробничих засобів необхідно здійснювати кожні 5 років. Такий цикл є граничним терміном. Перевищення такого циклу оновлення створює передумови зниження технічного забезпечення виробничого процесу, що призводить до неспроможності витримувати конкуренцію з технічно розвинутими підприємствами. Тому питання пошуку можливостей для формування і відтворення основних засобів з врахуванням галузевих особливостей потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань технічного забезпечення виробництв галузі, зокрема формування і відтворення основних засобів, відображено в численних наукових працях В. Андрійчука, І. Бланка, О. Григоревської, М. Дем'яненка, Г. Підлісецького, П. Саблука, О. Черкасова та інших вітчизняних вчених-аграріїв. Водночас за значних здобутків вітчизняних вчених проблему технічного оновлення виробництв аграрної галузі сьогодні не вичерпано. Поглибленого обґрунтування потребує визначення особливостей формування і відтворення основних засобів аграрного сектору з метою підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції і забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств.

Мета статті полягає у визначенні особливостей процесів формування і відтворення основних засобів суб'єктів господарювання аграрного сектору, що дає змогу оптимізувати джерела фінансового забезпечення цих процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкі зміни параметрів зовнішнього середовища економічної діяльності суб'єктів господарювання аграрної галузі обумовлюють пошук альтернативних підходів, здатних забезпечити вирішення економічних і соціальних проблем, що пов'язані з організацією і технічним оновленням виробництв. З метою обґрунтування практичних рекомендацій щодо формування і відтворення основних засобів потребують уточнення сутності цих процесів і визначення їхніх галузевих особливостей.

Наявність і стан основних засобів є одними з основних показників, які характеризують рівень озброєності аграрних підприємств. Процес, пов'язаний з технічним забезпеченням виробництв, як більшість процесів, має циклічний характер. Як зазначає О. Григоревська, господарські процеси в частині основних засобів на першій стадії пов'язані з їхнім придбанням або безпосереднім створенням. На цій

стадії відбувається перетворення капіталу з грошової форми у матеріальну. На наступній стадії відбувається перетворення частини основних засобів в грошову форму. Тобто їхня вартість амортизується та переноситься на вартість готової продукції, яка в подальшому реалізується, а частина виручки акумулюється з метою формування джерел фінансування придбання нових основних засобів. Тому надходження основних засобів можна розглядати як етап кругообігу капіталу, на якому фінансові ресурси підприємства спрямовуються на їх придбання [1].

Представлене автором трактування зазначених процесів вважаємо необхідним доповнити процесами, пов'язаними з фінансуванням не лише придбання нових основних засобів, але й реконструкції, модернізації, капітальним ремонтом і технічним переозброєнням діючих основних засобів.

Узагальнення результатів дослідження дає змогу сформувати власну позицію щодо визначення сутності формування і відтворення основних засобів. Вважаємо, що формування основних засобів є господарським процесом їхнього придбання і створення, а відтворення основних засобів – це безперервний господарський процес їхнього оновлення з метою забезпечення діяльності суб'єктів господарювання необхідним обсягом основних засобів з відповідними якісними характеристиками (рис. 1).

Важливою складовою ефективної реалізації процесів формування і відтворення основних засобів є фінансове забезпечення.

Основними джерелами фінансування галузі у напрямі розширеного відтворення основних засобів є власні кошти аграрних підприємств, зокрема амортизаційні відрахування та прибуток; державні дотації на будівництво сучасних тваринницьких комплексів та придбання техніки шляхом компенсації частини їх вартості; державна підтримка через механізм системи оподаткування; довгострокові кредити банків на придбання основних засобів із частковою компенсацією відсотків за кредити з бюджетів різних рівнів; інвестиції з інших галузей національної економіки на формування агропромислових об'єднань; кошти іноземних інвесторів; банківське кредитування лізингових проектів, яке об'єднує в собі позитивні елементи таких інструментів, як інвестування, оренда, посередництво, купівля, продаж, кредит в єдиній фінансовій конструкції.

Водночас велике значення щодо формування вдалої структури джерел фінансового забезпе-

Рис. 1. Формування і відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено авторами з використанням [2]

чення потреб у відтворенні основних засобів відіграє комплексна система відповідних чинників:

– темпи зростання реалізації готової продукції та їх стабільність;
– структура активів підприємства;
– стан ринку капіталу;
– відсоткова політика комерційних банків;
– суть стратегічних цільових рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства.

Виділення таких чинників обумовлене тим, що вони надають можливість проаналізувати комплекс критеріїв щодо різних аспектів діяльності підприємства та вивести досить обґрунтований висновок щодо реальних обсягів потреби у відтворенні основних засобів [3].

Окрім представлених чинників, необхідним є врахування галузевих особливостей процесів формування і відтворення основних засобів. На основі проведених досліджень виокремлено такі:

1) сезонне використання спеціалізованої техніки (комбайни, дощувальні машини тощо);

2) внаслідок інфляційних процесів та стрімкого зростання цін на продукцію промисловості і будівництва, що використовується в сільському господарстві, нагромаджена в амортизаційному фонді сума коштів на час повного зносу об'єктів основних виробничих засобів не відповідає їх відновній вартості за новими цінами;

3) обмеженість доступу до кредитних ресурсів;

4) використання аграрними підприємствами орендованих основних засобів унеможливлює формування амортизаційного фонду для їхнього відтворення;

5) уповільнення створення нових типів вітчизняної техніки і низькі темпи впровадження створених знижують можливості доступу аграрних підприємств до більш дешевшої техніки;

6) низький рівень ефективності використання основних засобів через їх зношеність;

7) значний рівень дебіторської заборгованості;

8) напрями регіональної аграрної політики;

9) система оподаткування;

10) недосконалий регіональний ринок агрострахування;

11) недостатній рівень фінансового менеджменту.

У процесі формування і відтворення основних засобів важливо залучати різні джерела, враховуючи їх ефективність і безпечність для підприємства. З метою виконання цих умов необхідно зосереджувати увагу на оптимізації структури і вартості джерел, забезпечуючи достатній обсяг для вирішення нагальних питань і досягнення стратегічних цілей аграрних підприємств.

Висновки. Формування і відтворення основних засобів галузі є визначальними умовами її ефективного функціонування. При цьому власні джерела фінансування становлять основу цих процесів, однак не спроможні забезпечити розширене відтворення основних засобів. Важливим інструментом фінансування розширеного відтворення є позиковий капітал, який дає змогу збільшити масштаби та якісні характеристики основних засобів галузі і який формується за рахунок фінансових ресурсів, залучених на умовах позики, а саме платності, поверненості, строковості, цільового використання та забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григоревська О. Проблеми формування основних засобів у системі бухгалтерського обліку фінансових установ / О. Григоревська, Ю. Хмара // Фінансовий простір. – 2015. – № 4(20). – С. 99–105.
2. Бержанір І. Економічна сутність основних засобів підприємства та особливості їх відтворення / І. Бержанір, О. Терлецький // Інноваційно-технологічні аспекти формування сучасного конкурентоспроможного АПК України : [колективна монографія] / за ред. Ю. Нестерчук. – Умань : Візаві, 2014. – Ч. 2. – С. 84–90.
3. Агрес А. Джерела формування та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств / А. Агрес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/57083.
4. Черкасов О. Системний аналіз відтворення основних засобів у сільському господарстві / О. Черкасов // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 16. – Ч. 3. – С. 59–62.

УДК 330.322.3

Кравченко Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Ковальчук Т.М.
кандидат технічних наук, доцент,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ І РОЛЬ У ФОРМУВАННІ РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦІЙНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА

SOCIAL INVESTMENT: ESSENCE AND ROLE IN FORMING BUSINESS'S RESOURCE-COMPETENCE BASE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено необхідність створення унікальних ресурсів підприємства як процесу формування і розвитку компетенції. Встановлено взаємозв'язок людського капіталу, соціального капіталу та компетенційної бази підприємства. Розглянуто сутність і роль соціальних інвестицій у забезпеченні розвитку встановленого взаємозв'язку. Запропоновано механізм впливу соціальних інвестицій на ефективність функціонування підприємства.

Ключові слова: ресурсна теорія, компетенції, соціальні інвестиції, людський капітал, соціальний капітал, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье определена необходимость создания уникальных ресурсов предприятия как процесса формирования и развития компетенции. Установлена взаимосвязь человеческого капитала, социального капитала и компетенционной базы предприятия. Рассмотрены сущность и роль социальных инвестиций в обеспечении развития установленной взаимосвязи. Предложен механизм влияния социальных инвестиций на эффективность функционирования предприятия.

Ключевые слова: ресурсная теория, компетенции, социальные инвестиции, человеческий капитал, социальный капитал, эффективность.

ANNOTATION

The article states the necessity of creating unique resources of a business as the process of forming and developing competences and deduces human capital-social capital-competence base relations within a business. It also deals with the essence and role of social investment in providing the determined relations and suggests the mechanism of social investment impacts on the business efficiency.

Keywords: resource theory, competence, social investment, human capital, efficiency.

Постановка проблеми. Зміна сучасного бізнес-середовища у напрямі глобалізації, інформатизації, знаннєвості, зумовлює зміщення акцентів на факторах забезпечення та утримання конкурентних позицій підприємства. Пошук джерел конкурентоспроможності все частіше базується на індивідуальності розвитку кожної господарської одиниці, що обумовлюється особливим набором її ресурсів, здатністю створювати нові види ресурсів та здійснювати безперервний пошук їх комбінацій. Створення і розвиток унікальних ресурсів всередині підприємства, накопичення внутрішньофірмових організаційних знань та вмінь, які важко скопіювати або відтворити конкурентам, пов'язані з ідентифікацією компетенції і здатностей. Саме останні дають змогу побудувати власний бізнес-простір, який призначений для набуття, розвитку і поширення власних конкурентних переваг. Оскільки носіями компетенції і здатностей є працівники, їх формування й імплементація у діяльність підприємства нерозривно пов'язані з розвитком і використанням людського і соціального капіталів. Як і будь-які інші види капіталу, людський і соціальний капітали потребують інвестування, специфіка і результативність якого актуалізує питання дослідження соціальних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання теорії та практики соціального інвестування уже знайшли своє відображення у науковій літературі. У публікаціях багатьох вчених містяться результати авторських досліджень сутності соціальних інвестицій, їх класифікація, встановлення характерних ознак [1; 3], оцінки ефективності соціального інвестування [3]. Вагомий внесок у дослідження впливу соціальних інвестицій на розвиток людського і соціального капіталів зробили В.М. Геєць, О.А. Грішнова, Е.М. Лібанова, Ж.В. Поплавська. У контексті корпоративної соціальної відповідальності бізнесу соціальні інвестицій розробляють А.В. Бондаренко, І.Ю. Гришова, Д.Ю. Вертопрах, Р. Краплич, М. Кряж, Л.О. Омелянович.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло досліджень, тлумачення поняття «соціальні інвестиції» не є однозначним, існують розбіжності у визначенні їх сутності та класифікації, наявні різні правила бухгалтерського та управлінського обліку, відсутні загальноприйняті стандарти публічної соціальної звітності. Недостатньо висвітлені у наукових працях інституціональні умови здійснення соціальних інвестицій. Відсутні системні наукові уявлення про цілісний механізм управління соціальним інвестуванням, методики оцінки його ефективності. Практично немає досліджень оцінки впливу соціальних інвестицій на формування довгострокових конкурентних переваг підприємства на базі сучасної ресурсної концепції.

Вітчизняна практика свідчить про недовикористання людського капіталу, відсутність уваги до соціального капіталу. Проте світовий досвід показує, що саме ці види капіталів є унікальними для кожного підприємства, формують ключові компетенції, які дають змогу забезпечувати конкурентоспроможність. Формування, використання і розвиток людського і соціального капіталів де-факто потребують інвестицій у різних формах і подальшого дослідження соціально-економічної природи інвестування, а також його соціалізації.

Мета статті полягає у розкритті взаємозв'язку між людським капіталом, соціальним капіталом і компетенцією підприємства, демонстрації впливу соціальних інвестицій на її відтворення і розвиток як бази забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

Виклад основного результату дослідження. Науковці та практики відзначають існування деяких феноменів бізнесу 90-х років. Зокрема, певні компанії демонстрували значно більшу рентабельність протягом тривалого часу, ніж конкуренти (компанія "Wal-mart"), зростання ціни акцій, притому що у більшості виробників ціни або стабілізувалися, або падали (компанія "Nucor Steel"), стійке зростання прибутку, тоді як вся галузь зазнавала значних збитків (американська авіакомпанія "Soutwest Airlines"). Всі ці компанії працювали у традиційних галузях економіки на зрілому ринку і водночас змогли зайняти позиції лідерів за рахунок внутрішніх факторів. Завдання пошуку і використання подібних факторів знайшли відображення у розвитку ресурсної теорії, яка найбільш успішно поєднала матеріальні ресурси підприємства і нематеріальні активи, ефект від ідентифікації і ефективного використання яких сприяв підвищенню конкурентоспроможності. Як зазначає В.С. Катькало [4], головна ідея ресурсної концепції полягає в тому, що притаманна фірмам неоднорідність може бути стійкою завдяки наявності у них унікальних ресурсів та організаційних здібностей, які водночас є джерелом економічних рент та у зв'язку з цим визначають конкурентні переваги конкретних фірм. Проте слід відзначити, що ще у 50-х роках Ф. Селзник відзначав, що вплив внутрішніх соціальних факторів організації, таких як кадри, накопичений досвід, культура, є не менш, якщо не більш, важливим, ніж стан ринку.

Розвиток ресурсної концепції натепер відбувається у двох напрямах: по-перше, все більшого поширення завойовує концепція «динамічних здібностей» підприємства, які є його потенціалом до розпізнання, освоєння та використання нових ринкових можливостей шляхом перманентних змін; по-друге, визнання знання як цінного ресурсу компанії. Так, відмінність у господарських результатах різних підприємств інтерпретується як наслідок асиметрії між ними у знаннях. Чим краще підприємство кодифікує знання своїх співробітників і забезпечує їх трансфер всередині компанії, тим більше переваг в ефективності діяльності воно має, а отже, і вище його ринкова вартість.

Аналіз наукових публікацій на тему ресурсної теорії [5] дає можливість зробити висновок, що специфічними, унікальними ресурсами підприємства є здібності і компетенції, носіями яких індивідуально чи колективно є працівники. У зв'язку з цим необхідно уточнити поняття «здібності», «компетенції»,«ресурси» і сказати про їх тісний зв'язок. Здібності – це «індивідуально-психологічні особливості суб'єкта <...> Включають у себе як окремі знання, вміння та навички, так і готовність до навчання нових засобів та прийомів діяльності» [6]. Здібності можуть бути як індивідуальними, так і колективними. Щодо поняття «компетенція», то воно може мати два значення: 1) коло повноважень; 2) знання, досвід у певній галузі. Ми погоджуємося з думкою О.В. Вартанової про те, що компетенції підприємства – це «унікальна для підприємства сукупність знань, навичок, досвіду й організаційних зв'язків, які в поєднанні з ресурсами і технологіями формують основу для одержання підприємством конкурентних переваг і забезпечення його ринкового успіху» [7, с. 237]. Носієм компетенції індивідуально або колективно є персонал підприємства, їм також притаманна ієрархія згідно з ієрархією здібностей і пріоритетністю ресурсів, які знаходяться під їх «керівництвом». Ресурси підприємства пропонується розглядати як узагальнюючу категорію, що включає всі активи, організаційні здібності, процеси, інформацію, які контролюються підприємством і використовуються для формування ефективної моделі господарювання.

Таким чином, можна стверджувати, що компетенції є похідними від здібностей, вони є унікальними ресурсами підприємства, мають свою ієрархію і характерні властивості. Носіями знань, умінь, досвіду, організаційних зв'язків є працівники.

Питання постає в тому, яким чином підприємство може сформувати і розвити необхідні у динамічних умовах розвитку економіки унікальні ресурси, які пов'язані із соціальним середовищем розвитку підприємства. Ключем для вирішення цього питання є соціальні інвестиції.

За змістом і характером прояву соціальне інвестування – складна категорія, яка базується на інтеграції соціальних та економічних мотивів поведінки суб'єктів, їх цільових установок, інструментів, які використовуються інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності, тощо. Отже, під час формулювання визначення категорії «соціальні інвестиції» необхідно уважно розглядати економічні та соціальні основи її формування. Можливість визначення категорії як соціально-економічної обумовлена не тільки її певним відношенням до відмінних від природних і техніко-технологічних явищ і

процесів, але й її безпосереднім відношенням до потреб та інтересів людини, що має знайти вираження в характеристиці суб'єктів, предмета та об'єктів соціального інвестування. Їх характеристика переважно визначається сутнісними ознаками самого інвестування і особливостями прояву його соціального аспекту.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної економічної літератури показав строкату картину в розумінні сутності соціальних інвестицій та відсутність узагальнюючого визначення. В результаті дослідження визначено два основні аспекти, з огляду на які розглядають соціальні інвестиції. По-перше, характерні ознаки, які покладені в основу визначення категорії. При цьому провідними характеристиками є мета реалізації соціального інвестування; предмет вкладення; об'єкт інвестування або той, який зміниться в результаті реалізації проекту соціального інвестування; суб'єкт інвестування (учасники процесу інвестування). Проте більшість визначень – це інтеграція основних характеристик (всіх разом або їх комбінацій), що є закономірним і відрізняє категорію соціальних інвестицій від багатьох інших. Так, Н.Я. Яневич визначає соціальні інвестиції «як вкладення матеріальних, нематеріальних та фінансових активів у об'єкти соціальної сфери, що компенсуватимуться зростанням потоку доходів у майбутньому та отриманим позитивним соціальним ефектом і, в остаточному результаті, забезпечать покращення якості життя населення» [1, с. 146].

По-друге, соціальні інвестиції розглядаються, з одного боку, у контексті корпоративної соціальної відповідальності, під якою розуміють соціальну діяльність підприємства, спрямовану на зовнішнє середовище з метою створення сприятливого іміджу в очах громадянського суспільства та надання соціальних благ працівникам підприємства [3], а з іншого боку, як інвестиції у людський капітал, що сприяють підвищенню професійної кваліфікації та покращенню продуктивних здібностей людини і тим самим збільшують продуктивність праці [8]. У цьому аспекті ми погоджуємося із думкою Н.Я. Яневич про те, що «соціальні інвестиції у контексті корпоративної соціальної відповідальності є компонентою інвестицій у людський капітал, а інвестиції у людський капітал, своєю чергою, – компонентами соціальних інвестицій загалом» [1, с. 146].

Проведений аналіз підходів науковців до визначення поняття «соціальні інвестиції» дає змогу зробити такі висновки: кожне формулювання сутності соціальних інвестицій становить певний науковий інтерес, оскільки дає можливість виявити погляди автора, доповнює визначення додатковими ознаками; у багатьох авторів трактування сутності соціальних інвестицій є схожими, за винятком окремих незначних деталей; визначення є як лаконічними, так і більш розгорнутими; більшість авторів пов'язує соціальні інвестиції із внутрішнім соціальним середовищем діяльності підприємства (людський капітал, мотивація), при цьому недостатньо приділяється уваги впливу зовнішнього соціального середовища (зокрема, складових соціального капіталу); багатьма авторами не враховується отримання економічного ефекту від соціальних інвестицій (підвищення прибутковості, продуктивності, ринкової цінності підприємства). Особливу увагу слід звернути на форми соціальних інвестицій. Хоча основними інвестиційними ресурсами є кошти (і більшість авторів дотримуються такої позиції), варто виокремити майно; немайнові активи (досвід роботи, програмне забезпечення тощо); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також іншими майновими правами; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань; інформаційні ресурси; а також такий виняткова важливий ресурс, як час. Для більш повного розуміння сутності категорії необхідно детально проаналізувати цілі і задачі, заради яких суб'єкти інвестування здійснюють вкладення. Щодо соціальних інвестицій, то мета їх вкладення може бути пов'язана із досягненням економічних результатів, і тоді вони принципово нічим не відрізняються від інвестицій у виробництво будь-яких товарів і послуг, відповідно, в інвестиційному проекті можуть бути розраховані типові показники економічної ефективності. Проте не завжди мета соціального інвестування може бути описана вузькоекономічними термінами. При цьому економічні показники соціального інвестування або не мають практичного значення, або зовсім відсутні. У цьому разі може йтися про соціальний ефект (підвищення якості трудового життя, розвиток людського потенціалу, трансформація соціально-трудових відносин, соціально-психологічні умови праці, лояльність). Отже, метою соціальних інвестицій залежно від ситуації може бути як економічний, так і соціальний результат, а також їх комбінація. Це суттєво ускладнює питання про показники і критерії ефективності соціальних інвестицій. Узагальнивши результати дослідження вітчизняних та закордонних вчених у сфері соціального інвестування, зробили висновок про можливість трактування соціальних інвестицій підприємства як вкладення фінансових, майнових і немайнових активів у соціальне оточення підприємства (внутрішнє і зовнішнє) з метою отримання соціальних та економічних ефектів або їх комбінації для забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

Соціальні інвестиції є джерелом формування компетенції, які відрізняють певне підприємство від інших, виявляються в унікальних рисах його продукції, є необхідною складовою у формуванні і розвитку людського і соціального капіталів. Останнє твердження пов'язане з тим, що компетенції є інтегрованою моделлю трудової поведінки працівників і включають

знання, навички, мотиви та цінності, необхідні для досягнення цілей організації. Особливу цінність мають так звані корпоративні компетенції персоналу, які охоплюють не тільки професійно-технологічні (унікальні знання, навички, уміння, прийоми, методи, технології роботи), але й соціальні аспекти (цінності, міжособистісні зв'язки, довіра, відданість організації). Як стверджує І.В. Петрова, саме специфічність соціальної компетенції утворює фундамент неповторної конкурентної переваги організації, саме вони «є провідним інструментом реалізації цілей підприємства, є безпосереднім результатом участі персоналу у бізнес-процесах, є стрижневим компонентом корпоративної культури» [9, с. 28]. Отже, формування ресурсно-компетенційної бази підприємства доцільно розглядати через становлення, розвиток і використання людського і соціального капіталів, що здійснюється за допомогою соціальних інвестицій шляхом реалізації соціальних програм, проектів, планів.

Вплив соціальних інвестицій на розвиток та ефективність діяльності підприємства пов'язаний з формуванням можливостей впоратися з викликами сучасності. По-перше, глобалізаційні процеси посилили конкурентну боротьбу, спонукаючи підприємства скорочувати витрати, підвищувати продуктивність та якість праці. Першим викликом сучасності стали досягнення та підтримка високої ефективності. По-друге, прискорений технологічний бум породив інший виклик підприємству з боку зовнішнього середовища – засвоєння і продукування інновацій. Справжнім активом підприємства стає людський і соціальний капітали, формування і ефективне використання яких створює стійкі конкурентні переваги і потребує соціалізації інвестиційних проектів. По-третє, загострення конкуренції вимагає від підприємства створення споживчої вартості, яку паралельно не можуть реалізувати наявні або потенційні конкуренти. А можливим це стає за умов формування компетенції, яку конкурентам важко або неможливо скопіювати. По-четверте, споживачі і партнери підприємств, інвестори та неурядові організації, суспільство загалом висунули нові вимоги до етики ведення бізнесу, його екологічної безпеки, реальної турботи про гострі соціальні проблеми. Корпоративна соціальна відповідальність стала серйоз-

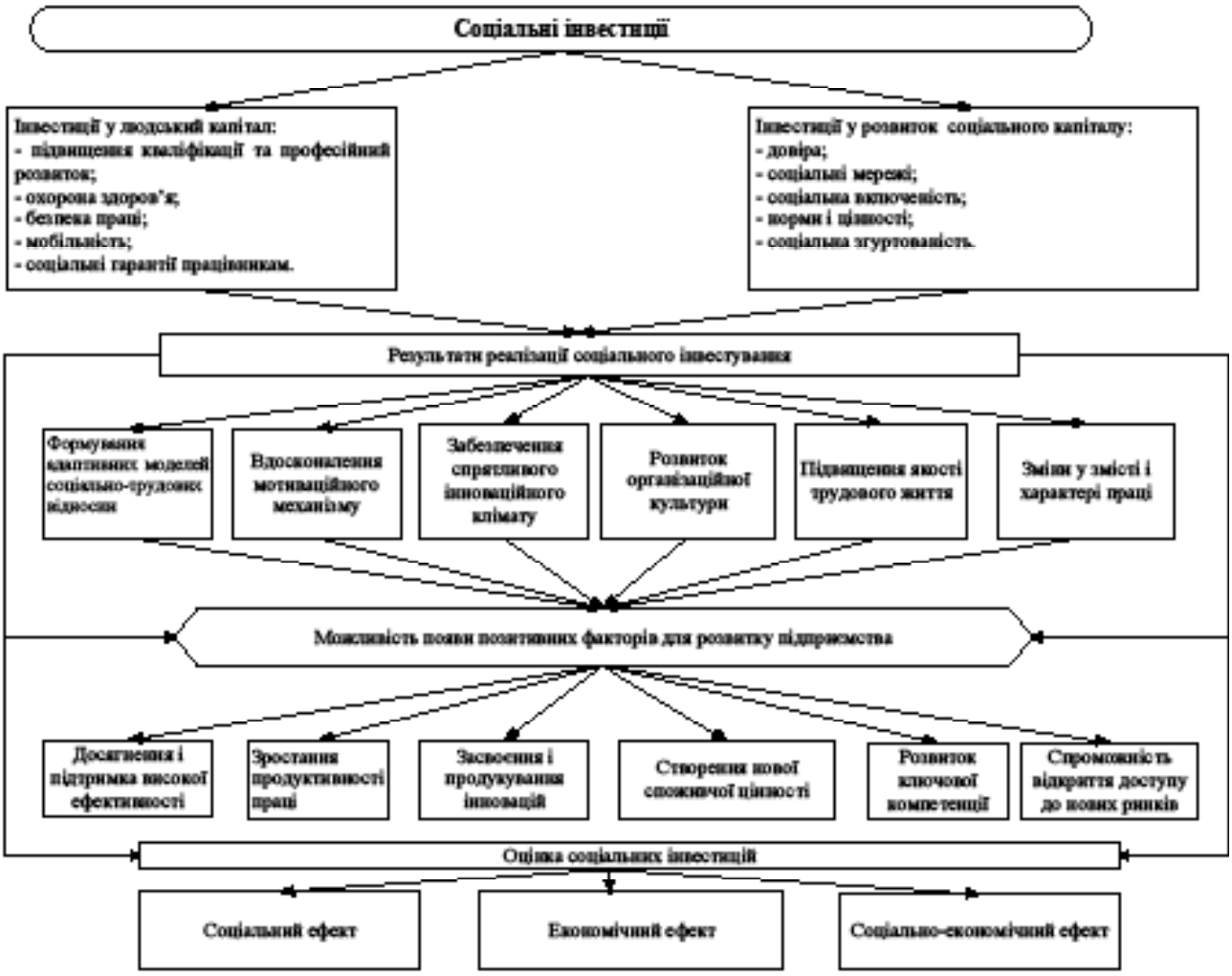


Рис. 1. Механізм впливу соціальних інвестицій на функціонування підприємства

ним викликом для підприємства, що передбачає його адекватну реакцію на соціальні запити усіх зацікавлених сторін і перш за все працівників підприємства.

Для того щоб визначити конкретні результати від реалізації соціального інвестування, треба знати механізм його впливу на ефективність функціонування підприємства. Основні результати реалізації соціальних інвестицій, поява на їх основі позитивних факторів розвитку підприємства, які впливають на ефект і ефективність його функціонування, представлено на рис. 1.

Соціальні інвестиції необхідно розглядати як джерело формування унікальних можливостей підприємства (компетенції), які базуються на потужному людському капіталі, який формується у соціальній сфері, та багатьох інших соціальних імперативах, які є складовими соціального капіталу. Кожний напрям інвестицій у розвиток людського і соціального капіталів, їх результат і оцінка впливу на формування ресурсно-компетенційної бази, а отже, і на конкурентоспроможність підприємства, можуть бути предметом окремих наукових досліджень.

Як відомо, першочерговими інвестиціями у формування людського капіталу є вкладення в освіту, підвищення кваліфікації і професійний розвиток. Професійне навчання забезпечує належний рівень підготовки працівників згідно з вимогами змісту і характеру їх праці; створення умов для розвитку їхньої професійної компетентності, підвищення продуктивності праці, якості продукції, а також створює для них можливості реалізації своїх здібностей. Обов'язковими умовами реалізації здібностей працівників є їхня зацікавленість власною професією, яка стимулює оволодіння новими знаннями, прийомами і способами діяльності, а також ефективна мотивація професійного розвитку з боку підприємства, компанії, зокрема оцінювання та організація роботи як творчого процесу. Постійне оновлення знань, професійних навичок та умінь працівників потребує інвестицій у формі коштів, часу у поєднанні з мотиваційним механізмом. У світовій практиці професійна підготовка персоналу фінансується переважно підприємствами. При цьому схеми фінансування варіюються від цілковитої свободи підприємства у цьому питанні до фіскальних стимулів або до жорсткого державного регулювання.

Компанії-лідери інвестують значні кошти на професійне навчання кадрів. Так, американські підприємства здійснюють доплату за знання з метою стимулювання зацікавленості працівників до підвищення знань, витрати на професійне навчання персоналу перевищують100 млрд. дол. США, розглядають освітні витрати як інвестиції та неодмінну складову довгострокової економічної і конкурентної стратегії. Прикладом можуть слугувати такі американські корпорації, як «Форд» та «Крайслер», які з середини 90-х років минулого століття на професійну підготовку кадрів витрачали відповідно 25% і 35% своїх капіталовкладень [10, с. 75].

Для українських підприємств характерна недооцінка інвестицій у професійний розвиток персоналу. Про це свідчать як динаміка витрат на професійне навчання, так і охоплення працівників системою підвищення кваліфікації. Згідно з даними Державної служби статистики впродовж 2001–2014 років зменшилися витрати у професійне навчання працівників (притому, що вони і так були незначними) з 0,3% до 0,1% від загальної суми витрат на одного штатного працівника. Крім того, залежно від масштабів підприємницької діяльності ці витрати у 2014 році варіювалися від 0,05% (2 грн., кількість: 10–49 штатних працівників) до 0,15% (10 грн., кількість: 1 000 і більше працівників) в загальній сумі витрат підприємства на одного штатного працівника [11].

Неоптимістичними є дані щодо кількості працівників, які навчилися новим професіям і підвищили кваліфікацію (рис. 2).

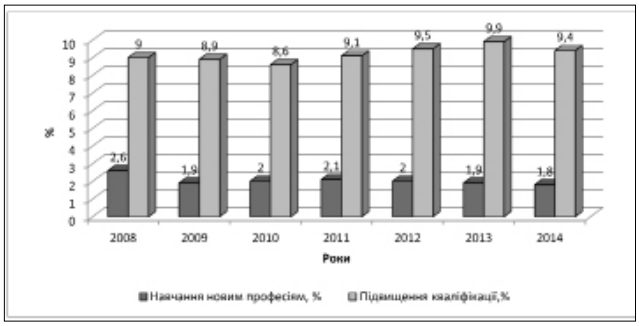


Рис. 2. Динаміка навчання новим професіям і підвищення кваліфікації працівників в Україні (у відсотках до облікової кількості працівників)

Джерело: [12]

Аналіз свідчить про те, що у 2014 році тільки 9,4% облікової кількості штатних працівників були охоплені системою підвищення кваліфікації, яка порівняно з 2013 роком зменшилась на 0,5%. Відсоток навчання новим професіям і того менше: 1,9% у 2013 році та 1,8% у 2014 р. Це притому, що, згідно з даними міжнародних експертів, 10 найбільш затребуваних у 2010 році професій у 2004 році не існували.

Отже, система професійного навчання і професійного розвитку в Україні є суттєвою перешкодою у формуванні людського капіталу підприємства, що обумовлено трьома групами факторів: недостатня участь бізнесу в освітніх процесах загалом і на власних підприємствах зокрема; навчання людей, постійне оновлення знань, кваліфікаційне зростання не стали необхідними потребами; професійна освіта зорієнтована на вузького спеціаліста, малоздатного до професійної мобільності та творчої поведінки. У цьому контексті слід звернути увагу на досвід тих країн (Франція, Чилі), в яких державою запроваджено обов'язкові схеми професійного

навчання персоналу, підприємствам або роботодавцям надаються суттєві економічні стимули для навчання своїх працівників.

Своєрідним ресурсом, який дає змогу завдяки соціальним зв'язкам одержувати певні переваги і нові можливості є соціальний капітал. Фундаментальними засадами його формування є взаємообумовленість і взаємопов'язаність трьох складових: довіра; ціннісні орієнтири, норми та переконання; ефективні соціальні мережі. Ці індикатори соціального капіталу в організації суттєво впливають на розвиток і використання людського капіталу, а зрештою – на економічні показники використання матеріальних ресурсів. У процесі реалізації Ініціативи Соціального капіталу (Світовий банк, 1996 рік) головну увагу було приділено визначенню взаємозв'язку між людським і соціальним капіталами. Останній ідентифікувався як ключовий елемент досягнення соціальної стійкої стратегії, конкурентоспроможності та розвитку. Соціальний капітал є підґрунтям розвитку індивідуальної компетенції як функції трьох факторів: знання, навиків і способів спілкування (уміння спілкування з людьми, працювати у команді, розділяти спільні цінності). Водночас компетенції підприємства як сукупність його «унікальностей» виявляються і формуються під час спільної роботи як взаємодія групи людей і неможлива без соціальних мереж, довіри, адаптивних моделей соціально-трудових відносин.

Висновки. Як показало дослідження, роль і значення соціальних інвестицій у формуванні та використанні людського і соціального капіталів, а отже, і в розвитку компетенції підприємства, набуває все більшого значення. Соціальні інвестиції виступають каталізатором підвищення ефективності діяльності організації, забезпечення стійких і довгострокових переваг, тому теоретичне вивчення цього явища в соціально-економічному ракурсі відкриває шляхи для вдосконалення практики соціалізації інвестиційних проектів. Враховуючи, що вітчизняні підприємства соціальні інвестиції пов'язують із людським капіталом, слід приділити увагу розвитку соціального капіталу, розробленню методики оцінки. Подальшого дослідження потребує питання діалектичної взаємодії: людський капітал, соціальний капітал, компетенції. Необхідними є розроблення та втілення в практику цілеспрямованих соціальних проектів з розвитку ключової компетенції підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яневич Н.Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація / Н.Я. Яневич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11337/1/26.pdf.
2. Царик І.М. Методика оцінки соціальних інвестицій бізнесу / І.М. Царик, О.В. Михайловська // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2 (58). – С. 54–59.
3. Гришова І.Ю. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – Вип. 4(59). – С. 183–186.
4. Катькало В.С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления / В.С. Катькало // Вестник Сакнт-Петербургского университета. – 2003. – № 3(№ 24). – С. 3–17.
5. Мірошниченко О.В. Сучасні напрямки розвитку ресурсної концепції / О.В. Мірошніченко, К.Г. Кривко// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 5 (170). – С. 28–34.
6. Головин С.Ю. Словарь практического психолога / С.Ю. Головин. – Минск : Харвест, 1998. – 800 с.
7. Вартанова О.В. Формування компетенції підприємства у стратегічному управлінні знаннями / О.В. Вартанова // Глобальні і національні проблеми економіки : наукове електронне фахове видання. – 2015. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/pro-zhurnal.
8. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій : [монографія] / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
9. Петрова І.В. Обґрунтування стратегічного підходу до управління людськими ресурсами організації / І.В. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 25–30.
10. Юрик Я.І. Якість робочої сили як ключовий фактор інноваційного розвитку України / Я.І. Юрик, В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 67–87.
11. Витрати на робочу силу за 2014 рік : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К. : Техніка, 2015. – 65 с.
12. Праця України у 2014 році : стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm.

УДК 633.1:631.11(477.73)

Кушнірук В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Рогульська Ю.Ю.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІТОВСЬКОГО РАЙОНУ

THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE VITOVSKY AREA

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан зерновиробництва у Вітовському районі Миколаївської області. Проаналізовано основні показники економічної ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах. Досліджено розвиток галузі в динаміці за останні роки. Визначено важливість зернових культур в економіці сільськогосподарських підприємств району. Запропоновано альтернативні способи підвищення економічної ефективності зерновиробництва.

Ключові слова: зерновиробництво, динаміка, економічна ефективність, прибуток, урожайність, рівень рентабельності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние зернопроизводства в Витовском районе Николаевской области. Проанализированы основные показатели экономической эффективности производства в сельскохозяйственных предприятиях. Исследовано развитие отрасли в динамике за последние годы. Определена важность зерновых культур в экономике сельскохозяйственных предприятий района. Предложены альтернативные способы повышения экономической эффективности зернопроизводства.

Ключевые слова: зернопроизводство, динамика, экономическая эффективность, прибыль, урожайность, уровень рентабельности.

ANNOTATION

The article discusses the current state of grain production in Vitovsky district of Mykolayiv region. Analyzes main indicators of economic efficiency of agricultural enterprises. Investigated the development of the industry dynamics in recent years. Determined importance of grain crops in the economy of agricultural enterprises in the area. Proposed alternative means of increasing the economic efficiency of grain production.

Keywords: grain production, dynamics, economic efficiency, profit, productivity, profitability.

Постановка проблеми. Виробництво зернових культур є стратегічною галуззю економіки України, адже зерно – це основа стабільності продовольчого ринку, тому питання виробництва зернових культур є надзвичайно актуальним, особливо в умовах глобальної продовольчої кризи. Зерно і вироблені з нього продукти завжди були ліквідними, оскільки вони становлять основу продовольчої бази і безпеки держави. Це не тільки джерело хлібобулочних виробів, але й кормова база для виробництва тваринницької продукції, а також сировина для переробної промисловості.

Ринкова трансформація аграрної сфери економіки України обумовлює необхідність докорінних перетворень у методах державного і ринкового стимулювання переходу суб'єктів підприємницької діяльності сільського господарства до інноваційного шляху розвитку. Розроблення концепції інноваційного розвитку підприємств сільського господарства вимагає обґрунтування організаційно-економічного механізму сприяння інтенсифікації аграрного виробництва на інноваційній основі, насамперед його провідної галузі – зернового господарства.

Інноваційна діяльність у сфері зерновиробництва є важливою складовою продовольчої безпеки країни. Стратегічним завданням розвитку зернової галузі України загалом і Миколаївської області зокрема є створення високопродуктивного і конкурентоспроможного зернового господарства. Вирішення цього завдання значною мірою залежить від формування оптимальної структури посівних площ для одержання найвищого економічного ефекту та виробництва високоякісної продукції на основі застосування інноваційних інтенсивних технологій виробництва.

Водночас в останні роки у функціонуванні галузі відзначається нестабільність розвитку у зв'язку з політичною ситуацією. Також умови господарювання на зерновому ринку України характеризуються високою зношеністю виробничих фондів, монополістичним становищем заготівельних та переробних підприємств, диспаритетом цін між галузями народного господарства, обмеженістю матеріально-технічних ресурсів і кредитних засобів на їх поповнення. Тому впродовж останніх років в умовах економічно-соціальної кризи та політичної нестабільності нашої держави питання розвитку зерновиробництва залишається відкритим, що підтверджує актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку зернопродуктового підкомплексу досліджувалася багатьма відомими вітчизняними вченими. Вагомі здобутки в економічному обґрунтуванні розвитку галузі належать В.І. Бойку, О.В. Захарчуку, В.В. Лихочвору, В.Я. Месель-Веселяку, П.Т. Саблуку,

В.С. Уланчуку, С.М. Чмиру та іншим науковцям. Але, незважаючи на вагомі розробки в цій сфері, питання оптимізації розвитку зернопродуктового підкомплексу з урахуванням сучасних світових тенденцій потребують подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, чимало проблем залишаються малодослідженими та вимагають подальшого наукового обґрунтування. Зокрема, це питання підвищення економічної ефективності зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах окремих регіонів, а саме Вітовського району. Все це засвідчує необхідність проведення дослідження та обумовлює її вибір. Водночас ряд аспектів цієї багатопланової проблеми залишається недостатньо вивченим і потребує поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у висвітленні розвитку зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Вітовського району Миколаївської області, виявленні тенденцій розвитку в районі, дослідженні впливу факторів на ефективність галузі та визначенні шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2016 році на виконання Закону України «Про засудження комуністичного та націонал-соціалістичного (нацистського) тоталітарних режимів в Україні та заборону пропаганди їхньої символіки» від 9 квітня 2015 року № 317-VIII Жовтневий район було перейменовано у Вітовський. Вітовський район є потужним та одним із найбільших за площею використання сільськогосподарських угідь у Миколаївській області. Площа сільськогосподарських угідь в районі складає 121 154 га, зокрема ріллі – 109 326 га та багаторічних плодових насаджень – 1 448 га.

Сільськогосподарську діяльність на території району ведуть 131 сільськогосподарське підприємство, 420 фермерських та 10,5 тисяч одноосібних господарств. Основними напрямами їх діяльності є виробництво зернових, технічних та овочевих культур, фруктів та винограду.

Щорічно сільгосптоваровиробники району виробляють близько 100 тис. тонн зерна, понад 20 тис. тонн соняшнику, понад 100 тис. тонн овочів, близько 20 тис. тонн картоплі та близько 4 тис. тонн фруктів.

Рельєф району низовинний, слабо розчленований, ґрунтовий покрив головним чином складається з південних чорноземів звичайних середньо- і малогумусних, місцями зустрічаються засолені ґрунти. Родючість орних земель господарства характеризується переважно 56 балами.

Обсяги сільськогосподарського виробництва району за 2015 рік склали: зернові та зернобобові – 203 900 т, картопля – 20 200 т, овочі – 185 930 т, м'ясо – 2 550 т, молоко – 19 500 т [4].

У 2015 році виробництво зерна у вазі після доробки в усіх категоріях господарств району за рахунок розширення зібраних площ (на 8,7%) та підвищення їх продуктивності (на 0,3%) збільшилося порівняно з 2014 роком на 9,1% і становило 2 015,1 тис. ц.

Для забезпечення сільськогосподарських товаровиробників якісним посівним матеріалом в районі функціонує 6 насінницьких господарств з виробництва насіння зернових культур: ДП ДГ «Еліта» МДСДС ІЗЗ НААН», ДУ «Миколаївська ДС ДС», ФГ «Таврія», ТОВ НВА «Землеробець», ТОВ «Золотий Колос», ТОВ «Насінпром».

Виробництво зернових у вазі після доробки, згідно з даними Держстату України, у 2015 році становить 60,1 млн. тонн, що є одним із кращих показників в історії держави. За багатьма видами продукції Україна виробляє у декілька разів більше, аніж споживає внутрішній ринок. У 2015/16 маркетинговому році експорт зернових може скласти понад 36 млн. тонн, і це буде найвищим показником експорту [1].

Детальніше динаміку зерновиробництва в Степу України показано в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка зерновиробництва в Степу України

Показники	Роки							
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зібрана площа, тис. га								
Україна	12 586,8	14 605,2	14 575,7	15 321,3	14 792,1	15 327,3	14 627,3	14 640,9
– по Миколаївській області	628,0	846,9	876,8	925,2	784,8	952,3	940,7	948,2
– по Вітовському району	48,0	59,1	60,0	61,0	48,0	59,1	58,1	63,1
Валовий збір зерна, тис. т								
Україна	24 459	38 016	39 271	56 747	46 216	63 051	63 859	60 126
– по Миколаївській області	921,3	1763,4	2 200,7	2 628,2	1 278,3	2 803,8	2 864,0	2 896,4
– по Вітовському району	190,0	89,1	136,0	146,1	64,8	113,7	184,7	201,5
Урожайність ц з 1 га								
Україна	19,4	26,0	26,9	37,0	31,2	39,9	43,7	41,1
– по Миколаївській області	14,7	20,8	25,1	28,4	16,3	29,4	30,4	30,5
– по Вітовському району	18,0	20,0	23,2	26,3	13,5	19,2	32,7	31,9

Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних Головного управління статистики та Держкомстату

Дані табл. 1 свідчать про те, що зернові відіграють провідну роль в економіці аграрних підприємств Миколаївщини, яка до того ж в останні роки помітно зростає. Зернове господарство як основа аграрного виробництва є одним з найважливіших показників стану економіки Вітовського району.

Слід зазначити, що в Україні майже 20 млн. га сільськогосподарських угідь знаходиться в ризикованій зоні, де посухи, суховійні вітри і пилові бурі наносять великої шкоди сільському господарству, а південна зона є найбільш чутливою. В посушливі роки, які повторюються через кожні 4–5 років, Україна недобирає 10–15 млн. т зерна. Посуха спричиняє дуже великі збитки, які обчислюються мільярдами. В зоні ризикового землеробства є близько 10 млн. га земель, які вимагають зрошення.

Варто зауважити, що урожайність основних культур в Україні, незважаючи на стабільне зростання в останні роки, як і раніше, відстає від урожайності в більшості розвинутих країн. Зокрема, згідно з даними асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ) темпи приросту врожайності в Україні повторюють світові тенденції 10-річної давності. За останні п'ять років урожайність кукурудзи в Україні зросла з 4,5 до 6,05 т/га, соняшнику – з 1,5 до 1,92 т/га, ріпаку – з 1,5 до 2,4 т/га. Однак такі показники, згідно з інформацією УКАБ, спостерігалися у Європі в 2000–2005 роках. Основною причиною такого розвитку в асоціації називають повільні темпи використання сучасних технологічних підходів, високопродуктивних сортів та гібридів насіння [3, с. 9].

Сьогодні основним заходом припинення й запобігання розвитку негативних процесів та кризових явищ у землеробстві є науково обґрунтована сівозміна, що відкриває додаткові можливості збільшення виробництва якісної сільськогосподарської продукції, зменшення витрат на її вирощування та позитивно впливає на стан довкілля. Актуальність цього питання на Півдні України останніми роками набула досить широкого поширення, оскільки основна кількість господарств спеціалізується на вирощуванні зернової групи. Але під час вирощування цих досить рентабельних культур виникає велика кількість проблем, пов'язаних передусім зі структурою посівних площ та дотриманням сівозмін.

Рівень розвитку зернового господарства визначається насамперед обсягами виробництва зерна, що залежить від розмірів та структури посівних площ, а також врожайності (див. табл. 1). Так, в усіх категоріях господарств найбільшою посівна площа зернових та зернобобових була в 2009 році (36 556 га), а найменшою – в 2012 році (27 736 га). Слід зазначити, що в 2015 році спостерігається значне збільшення посівної площі, що становить 34 923 га, тобто більше, ніж у 2014 році на 20%, але менше, ніж у 2009 році на 4,5%.

Основним показником, за допомогою якого визначається спеціалізація сільського господарства, є структура його грошових надходжень від реалізації товарної продукції. Аналіз розміру та структури грошової виручки сільськогосподарськими підприємствами Вітовського району свідчить про те, що найбільшу питому вагу у структурі грошової виручки у середньому за 2012–2015 роки займають овочі, які складають 43,3%, або 160 025,4 тис. грн., на другому місці знаходяться зернові та зернобобові (25,8%, або 95 400,2 тис. грн.), а третє місце займає соняшник (20,8%, або 76 751,5 тис. грн.). Значна питома вага овочівництва цілком виправдана, оскільки Вітовський район є основним виробником ово-

Таблиця 2

Динаміка посівних площ зернових культур в сільськогосподарських підприємствах Вітовського району

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2015 рік у % до:	
					2012 року	2014 року
Рілля, всього, га	36 747	34 146	34 810	34 101	92,8	98,0
Чисті пари	7 862	15 008	17 448	2 559	32,5	14,7
Площа посіву, га:	13 953	19 138	17 362	21 010	150,6	121,0
пшениця озима	4 885	9 358	7 864	11 575	236,9	147,2
пшениця яра	210	130	87	93	44,3	106,9
Жито	16	6	10	45	281,3	450,0
гречка	139	56	40	86	61,9	215,0
ячмінь озимий	107	5 451	7 348	8 065	7537,4	109,8
ячмінь ярий	6 736	2 801	926	746	11,1	80,6
кукурудза на зерно	845	582	450	50	5,9	11,1
Горох	457	307	226	60	13,1	26,5
Овес	30	10	20		0,0	0,0
Просо	275	128	281	154	56,0	54,8
Сорго	199	259	60	85	42,7	141,7
інші зернові та зернобобові	54	50	50	51	94,4	102,0

Джерело: розраховано на основі зведених статистичних даних сільськогосподарських підприємств Вітовського району (ф. № 29-сг)

чевої продукції в області, де зосереджені основні овочівницькі підприємства, такі як, зокрема, ПСП «Агрофірма «Роднічок», ФГ «Владам», ФГ «Органік-сістемс», ТОВ «Вікторія».

Серед зернових та зернобобових культур провідні позиції займають пшениця озима, яка в господарствах району займає 13,9%, ячмінь озимий – 8,4%, менше становить ячмінь ярий та кукурудза на зерно (1,6% і 1,4% відповідно).

Зернове виробництво Вітовського району, як свідчить дослідження, незважаючи на сучасні організаційно-економічні ускладнення господарювання, є основною спеціалізацією більшості сільськогосподарських підприємств, тому зернова продукція є основним джерелом доходів сільськогосподарських підприємств.

Проаналізуємо склад та структуру посівних площ у сільськогосподарських підприємствах Вітовського району у табл. 2.

Аналізуючи склад та структуру посівних площ, слід відзначити, що площа ріллі в 2015 році зменшилась порівняно з 2012 роком та 2014 роком на 7,2% та на 2% відповідно. При цьому посівні площі збільшились на 50,6% та 21% відповідно. Переважно збільшення посівних площ відбулося за рахунок розширення посівів пшениці озимої на 136,9% порівняно з 2012 роком та 47,2% порівняно з 2014 роком, а також посівів ячменю озимого, площі якого порівняно з 2014 роком збільшились на 7 958 га, або на 9,8%.

Збільшення посівної площі привело до зменшення площі чистого пару, яка порівняно з 2012 роком зменшилась на 5 303 га, або 67,5%, та порівняно з 2014 роком – на 14 889 га, або 85,3%, але слід зазначити, що в 2012–2013 роках площа чистих парів була досить великою, що свідчить про дотримання сільськогосподарськими підприємствами Вітовського району чергування культур на основі науково обґрунтованих сівозмін, що приводитиме до підвищення родючості ґрунту і є наслідком отримання значного валового збору зернових культур у 2015 році, що зазначено в табл. 3.

Аналіз даних табл. 3 свідчить про те, що у 2015 році значно підвищились валові збори пшениці озимої порівняно з 2012 роком, а саме на 616,6%, та порівняно з 2014 роком – на 50,7%, що зумовлено як збільшенням урожайності, так і розширенням посівних площ на 136,9%.

Валові збори ячменю озимого також значно збільшились, якщо порівнювати 2015 рік з 2012 роком, що обумовлено підвищенням врожайності та розширенням посівних площ, але порівняно з 2014 роком вони зменшились на 3,8%. Також збільшились валові збори пшениці ярої, жита та гречки як за рахунок збільшення посівних площ, так і за рахунок кращих показників урожайності у 2015 році.

Особливу роль в діяльності підприємства відіграють технологічні інновації, оскільки вони створюють базу для оновлення всіх виробничо-господарських процесів. Так, наявність інноваційної сільськогосподарської техніки дає змогу виконувати роботу з вирощування зерно-

Таблиця 3

Валові збори зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Вітовського району Миколаївської області

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2015 рік у % до:	
					2012 року	2014 року
Пшениця озима	68 029	206 255	323 430	487 504	716,6	150,7
Пшениця яра	4 231	3 108	2 208	3 564	84,2	161,4
Жито	209	78	277	1 576	754,1	569,0
Гречка	231	356	656	706	305,6	107,6
Ячмінь озимий	3 032	107 780	309 903	298 143	9 833,2	96,2
Ячмінь ярий	89 968	32 854	23 510	19 615	21,8	83,4
Кукурудза на зерно	40 444	51 515	3 1047	4 266	10,5	13,7
Горох	5 200	5 029	5 117	2 680	51,5	52,4
Овес	697	308	702		0,0	0,0
Просо	1 667	1 327	3 098	1 894	113,6	61,1
Сорго	2 214	11 802	250	337	15,2	134,8

Джерело: розраховано автором на основі консолідованихи даних (ф. № 50-сг)

Таблиця 4

Склад та використання основного машинно-тракторного парку сільськогосподарськими підприємствами Вітовського району за 2012–2015 роки

Показники	Одиниці виміру	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Наявність тракторів на кінець року	шт.	328	325	301	395
Їх сумарна потужність	к. с.	36 172,7	37 797,5	35 728,1	47 337,9
Наявність зернозбиральних комбайнів	шт.	61	60	58	50

Джерело: розроблено автором на основі консолідованих даних (ф. № 10-мех)

вих в кращі агротехнічні строки і на високоякісному рівні (табл. 4).

Роблячи підсумок, можна сказати, що в підприємствах району є всі можливості для вирощування зернових культур за інтенсивними технологіями, оскільки техніка у 2015 році оновилася, а саме збільшилася кількість тракторів та інших основних засобів, хоча й дещо зменшилась кількість зернозбиральних машин. Також для цього є необхідна кількість трудових ресурсів та розробки власних районованих сортів насіння.

Традиційно система виміру економічної ефективності зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах побудована на основі показників валової продукції у натуральному та вартісному виразах. При цьому особливе значення мають такі показники: урожайність, продуктивність праці, собівартість продукції, рентабельність, ціна реалізації продукції. В ринкових умовах господарювання метою діяльності будь-якого підприємства є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат для повнішого задоволення матеріальних потреб як власне засновників, так і усіх працівників.

Виявлення резервів збільшення продукції рослинництва – основне із завдань господарської діяльності – може здійснюватися за такими напрямами: розширення посівних площ, поліп-

Таблиця 5

Економічна ефективність зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Вітовського району

Показники	Пшениця	Жито	Кукурудза на зерно	Ячмінь озимий	Ячмінь ярий	Гречка
Врожайність, ц з 1 га						
2012 рік	14,2	13,1	47,9	28,3	13,4	1,7
2013 рік	22,1	13,0	88,5	19,8	11,7	6,4
2014 рік	41,0	27,7	69,0	42,2	25,4	16,4
2015 рік	42,1	35,0	85,3	37,0	26,3	8,2
Виробнича собівартість 1 ц, грн.						
2012 рік	179,2	100,5	92,1	195,9	160,6	923,4
2013 рік	143,2	173,1	92,3	144,2	174,9	428,7
2014 рік	112,0	112,3	172,8	96,5	114,9	197,6
2015 рік	132,3	103,1	153,5	149,2	163,1	493,5
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.						
2012 рік	221,3	100,0	105,0	137,3	190,2	291,9
2013 рік	162,7	183,3	104,8	172,4	192,0	791,4
2014 рік	124,3	119,6	192,9	113,1	167,9	300,9
2015 рік	159,4	–	218,3	176,0	188,9	613,3
Ціна реалізації 1 ц, грн.						
2012 рік	141,2	125,0	163,6	137,4	164,1	702,3
2013 рік	139,2	150,0	125,2	140,3	139,7	571,6
2014 рік	191,1	248,0	174,4	174,9	169,0	595,5
2015 рік	275,8	–	388,7	283,1	272,6	733,6
Прибуток у розрахунку на 1 ц, грн.						
2012 рік	-80,1	25,0	58,6	0,1	-26,1	410,4
2013 рік	-23,6	-33,3	20,4	-32,1	-52,3	-219,8
2014 р.	66,8	128,4	-18,6	61,8	1,1	294,5
2015 р.	116,4	-	170,4	107,1	83,7	120,3
Прибуток у розрахунку на 1 га, грн						
2012 р.	-1137,4	327,5	2806,9	2,8	-349,7	697,7
2013 р.	-521,6	-432,9	1805,4	-635,6	-611,9	-1406,7
2014 р.	2738,8	3556,7	-1283,4	2608,0	27,9	4829,8
2015 р.	4900,4	-	14535,1	3962,7	2201,3	986,5
Рівень рентабельності (збитковості), %						
2012 р.	-36,2	25,0	55,9	0,1	-13,7	140,6
2013 р.	-14,5	-18,2	19,4	-18,6	-27,2	-27,8
2014 р.	53,7	107,4	-9,6	54,7	0,7	97,9
2015 р.	73,1	-	78,0	60,8	44,3	19,6

Джерело: розраховано на основі зведених даних Головного управління статистики у Миколаївській області (ф. № 50-сг)

шення їх структури і підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва означає одержання максимальної кількості продукції з 1 га земельної площі за найменших затрат праці і коштів на виробництво одиниці продукції. Тому важливо розрахувати показники економічної ефективності зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Вітовського району за зведеними даними (табл. 5).

Аналізуючи показники економічної ефективності виробництва основних видів зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Вітовського району, можна зробити висновок, що показники ефективності зерновиробництва значно різняться. Найбільший прибуток приносили такі культури, як кукурудза на зерно, пшениця та ячмінь. Слід зауважити, що найбільш вдалим протягом періоду, який аналізується, був саме 2015 рік, оскільки по усім господарствам спостерігається підвищення прибутковості та рентабельності загалом.

Так, діяльність сільськогосподарських підприємств Вітовського району у 2012–2013 роках була збитковою, на що вплинули несприятливі природно-кліматичні умови, проте у 2015 році, як бачимо, виробництво було прибутковим і ліквідним. Слід зазначити, що найвищу суму прибутку на 1 ц сільськогосподарські підприємства одержали у 2015 році від реалізації кукурудзи на зерно – 170,4 грн., насамперед через порівняно високі реалізаційні ціни, підвищення яких пояснювалося нестабільністю в країні. Прибуток на 1 га був також найбільшим – 14 535,1 грн. Рівень рентабельності у 2015 році був найвищим і становив 78%.

Другою за ефективністю є пшениця, оскільки рівень рентабельності у 2015 році становив 73,1%, прибуток був також значний, при цьому собівартість була не найвищою порівняно з іншими культурами. Найменший прибуток в розрахунку на 1 ц становить ячмінь ярий, який в 2015 році становив 83,7 грн., а на 1 га – гречка з 986,5 грн. прибутку. При цьому найбільшою є виробнича собівартість та собівартість 1 ц реалізації гречки. Найменш ефективним є виробництво жита, яке в 2015 році взагалі не вирощувалось.

Величина та якість врожаю сільськогосподарських культур значною мірою залежить від кондиції насіння: чим більше площі засіяно насінням нових, найбільш перспективних сортів, тим за інших рівних умов вище середній врожай, а також краще якість продукції. Нарощування виробництва зернових культур в умовах ринкових інноваційних процесів неможливе без належного забезпечення зерновиробників у високоякісному кондиційному насінні зернових культур, адже від ефективності системи насінництва залежить ефективність важливої та невід'ємної ланки зерновиробництва – процесу сортозаміни та сортооновлення. Сьогодні у виробництво впроваджені нові високопродуктивні сорти та гібриди, які забезпечують повну реалізацію можливостей інтенсивної технології, як зазначає В.В. Лихочвор. На ринку України присутні світові лідери з виробництва насіння: «Піонер», «Монсанто», «Лембке», «Сингента», КВС, «Лімагрейн», «Заатен Уніон», «Євраліс Семенс» тощо. Насіння якісно підготовлене, відкаліброване, для більшості культур оброблене інсектицидними та фунгіцидними протруйниками, надзвичайно високої якості [2].

Отже, загалом підприємствам Вітовського району слід провести ряд заходів стосовно зниження собівартості, основними з яких є:

– впровадження прогресивних систем землеробства, науково обґрунтованих сівозмін і передової технології виробництва;

– впровадження у виробництво кращих сортів сільськогосподарських культур, дотримання всіх вимог агротехніки, адже для цього є всі умови;

– удосконалення галузевої структури підприємств з орієнтацією на вимоги ринку, досягнення при цьому раціональної концентрації виробництва, що забезпечує краще використання ресурсів, більш швидке запровадження досягнень науки, техніки, передової практики.

Висновки. Аналіз основних показників економічної ефективності виробництва зернових у сільськогосподарських підприємствах Вітовського району за період з 2012 по 2015 роки свідчить про поступове підвищення ефективності їх виробництва. Сільгоспвиробники масово намагаються дотримуватись інноваційного шляху розвитку зерновиробництва, впроваджуючи нові сорти та поступово оновлюючи техніку, про що говорить підвищення валового збору. Але, незважаючи на це, діяльність у сфері АПК потребує активної державної підтримки, оскільки сьогодні спостерігається нестабільна економічна ситуація в країні, яка сприяє високим цінам на закупівлю сировини та комплектуючих, інфляції, нестабільності податкового законодавства, через що необхідне регулювання даної галузі загалом. Всі ці фактори суттєво впливають на збільшення виробничої собівартості, а також, відповідно, зменшують розміри прибутку підприємств.

Динаміка основних показників свідчить про те, що обсяг зерновиробництва у Вітовському районі з 2005 по 2015 роки переважно має тенденцію до збільшення, що є позитивним моментом для економіки як регіону, так і країни загалом. Аналізуючи залежність валового збору зернових від площі посіву та урожайності у Вітовському районі, необхідно зазначити, що зерновиробництво розвивається загалом інтенсивним шляхом, тобто за рахунок збільшення урожайності, оскільки посівні площі щороку коливаються, а урожайність лише підвищується. Сьогодні у зерновиробництві спо-

стерігається підвищення рівня врожайності, що пояснюється зниженням трудових і дещо матеріальних затрат шляхом застосування прогресивних технологій, впровадженням нових сортів та гібридів, за рахунок яких можна отримати 30–35% приросту врожайності.

Розвиток підприємств зернопродуктового підкомплексу має відбуватись на інноваційній основі, що є передумовою підвищення конкурентоспроможності продукції й сприятиме збільшенню інвестиційних надходжень, вирішенню проблеми зайнятості населення, формуванню виробничої, ринкової та інвестиційної інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
2. Лихочвор В.В. Про революційні зміни у технологіях в рослинництві / В.В. Лихочвор, В.Ф. Петриченко // Зерно. – 2010. – № 7. – С. 42–48.
3. Потіха А.В. Урожай-2015: здобутки і перспективи / А.В. Потіха // Резонанс. – 2015. – № 47. – С. 5–12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/images/rezonans/2015/rez47.pdf
4. Сільське господарство Миколаївщини за 2015 рік : статистичний збірник / за ред. З.А. Лук'яненко. – Миколаїв : Головне управління статистики у Миколаївській області, 2016. – 301 с.

УДК 331.105:658.3

Лазоренко Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

АНАЛІЗ РИНКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

ANALYSIS OF MARKET OF MOBILE COMMUNICATION OF UKRAINE AND WAYS OF ITS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито основні напрями діяльності компаній «Київстар», «МТС-Україна», "Lifecel" та «Інтертелеком». Визначено їх місце на ринку мобільного зв'язку України. Проведено аналіз ринку мобільного зв'язку України. Здійснено оцінку окремих якісних та кількісних показників діяльності компаній «Київстар», «МТС-Україна», "Lifecel" та «Інтертелеком». Запропоновано напрями розвитку компаній мобільного зв'язку.

Ключові слова: мобільний зв'язок, ринок, абоненти, компанія «МТС-Україна», компанія «Київстар», "Lifecel", «Інтертелеком».

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты основные направления деятельности компаний «Киевстар», «МТС-Украина», "Lifecel" и «Интертелеком».Определено их место на рынке мобильной связи Украины. Проведен анализ рынка мобильной связи Украины. Сделана оценка отдельных качественных и количественных показателей деятельности компаний «Киевстар», «МТС-Украина», "Lifecel" и «Интертелеком». Предложены направления развития компаний мобильной связи.

Ключевые слова: мобильная связь, рынок, абоненты, компания «МТС-Украина», компания «Киевстар», "Lifecel", «Интертелеком».

ANNOTATION

Basic directions of activity of companies "Kyivstar", "MTC-Ukraine", "Lifecel", "Intertelekom" are exposed in the article. Its place at the market of mobile communication of Ukraine is determinate. The analysis of market of mobile communication of Ukraine is made. The estimation of some quality and quantitative indexes of activity of companies "Kyivstar", "MTC-Ukraine", "Lifecel", "Intertelekom" is carried. The ways of development of companies of mobile communication are proposed.

Keywords: mobile communication, market, subscribers, company "MTC-Ukraine", company "Kyivstar", "Lifecel", "Intertelekom".

Постановка проблеми. У сьогоднішніх умовах діяльності кожне підприємство прагне зайняти конкурентну позицію на ринку. Особливо актуальним це питання постає для підприємств мобільного зв'язку, оскільки ця галузь постійно розвивається і не можна залишатися на досягнутому рівні. З цією метою доцільно здійснювати оцінку своїх можливостей для подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями аналізу ринку мобільного зв'язку нині займається досить значна кількість як науковців, так і практиків в Україні та за її межами. Серед них можна назвати Е. Голубицьку, О. Степаненко, С. Таракановського, М. Постолатій, К. Абаєва, І. Балабанова, С. Усика.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поглиблене наукове дослідження з означеної тематики пов'язане з розробленням основних напрямів розвитку організації, які б ґрунтувалися на результатах проведеного аналізу, з урахуванням можливостей підприємства й наявних тенденцій на ринку мобільного зв'язку.

Мета статті полягає в аналізі ринку мобільного зв'язку Україна та розробленні основних напрямів розвитку підприємств цієї галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними компаніями, які працюють на ринку мобільного зв'язку України, є 4 підприємства: «Київстар», «МТС-Україна», "Lifecel" та «Інтертелеком».

«Київстар» – найбільший оператор телекомунікацій України, який надає послуги зв'язку та передачі даних на основі широкого спектру мобільних і фіксованих технологій, зокрема 3G. Абонентами компанії є понад 25 млн. клієнтів мобільного зв'язку і близько 810 тис. клієнтів фіксованого широкосмугового Інтернету.

«Київстар» входить до складу "VimpelComLtd.", однієї з найбільших у світі інтегрованих телекомунікаційних компаній з головним офісом у Нідерландах. Холдингова компанія володіє телекомунікаційними активами в країнах СНД, Європи, Азії, Африки, а її акції знаходяться у вільному обігу на нью-йоркській фондовій біржі "NASDAQ". Виконавчий директор "VimpelComLtd." – Жан-Ів Шарльє.

«Київстар» – одна з небагатьох компаній у складі "VimpelComLtd.", що надає послуги під власним, суто українським, брендом. «Київстар» досяг значних успіхів завдяки інвестиціям в розвиток мобільної мережі, яка охоплює всі великі та малі міста України, а також понад 28 тис. сільських населених пунктів, усі основні національні й регіональні траси, більшість морських та річкових узбереж. Компанія надає роумінгові послуги в 195 країнах на п'яти континентах [3].

За 19 років роботи в Україні «Київстар» забезпечив понад 46 мільярдів гривень надходжень до держбюджету у вигляді податків та обов'язкових платежів, а також майже 32 мільярди гривень інвестицій у розвиток телеком-інфраструктури України. Компанія щорічно реалізує суспільно значущі та благо-

дійні програми, а також є одним з найкращих роботодавців України.

«Київстар» – перша компанія, що впровадила для українських абонентів мобільного зв'язку кращі телеком-послуги європейських ринків. Так, у 1998 році компанія першою запропонувала абонентам послугу SMS, а у 2000 році – першою почала надавати доступ до мережі Інтернет за технологією WAP. Згодом «Київстар» першим масово впровадив «пакетні» тарифні плани без плати за хвилини та першим скасував помегабайтну тарифікацію Інтернету в тарифних планах.

Компанія першою серед телеком-операторів України повністю модернізувала комутаційну мережу для підготовки до технологій швидкісної мобільної передачі даних. У мережі «Київстар»встановлено новітнє обладнання "MSC Server Blade Cluster" – комутатори нового покоління, що підтримують технології від 2,5G до LTE. У 2015 році розпочато процес заміни обладнання базових станцій на таке, що підтримує новітні стандарти зв'язку 4G та LTE [3].

Компанія «МТС-Україна» діє в галузі телекомунікацій, зокрема Internet. Діяльність поширюється на території всієї України. «МТС» є другим за величиною оператором мобільного зв'язку в Україні після «Київстар». Мережа «МТС-Україна» охоплює більше 98% території України, на якій проживає 99% населення. Кількість абонентів у 2016 році становить 20,7 млн. клієнтів.

Окрім стільникового зв'язку, «МТС-Україна» надає також послуги підключення до мереж iInternet (2G: GSM; 3G: UMTS; CDMA). Ці послуги є доступними завдяки таким стандартам: GSM-EDGE, CDMA-EVDO REV.A та UMTS-HSPA+. Компанія володіє ліцензіями на надання мобільного (стандарт GSM-900/1800, CDMA-450), стаціонарного та міжнародного / міжміського зв'язку, а також надає послуги міжнародного роумінгу на п'яти континентах [1].

«МТС-Україна» є бізнес-одиницею в портфелі ПАТ «Мобильные ТелеСистемы» – найбільшого оператора мобільного зв'язку в Східній та Центральній Європі. Консолідована абонентська база компанії без урахування «МТС-Білорусь», складає більше 100 мільйонів абонентів. «МТС» та її дочірні компанії надають послуги в стандарті GSM у Вірменії, Білорусі, Росії, Україні та Туркменістані; в стандарті UMTS – у Росії, Вірменії, Білорусі, Україні; в стандарті CDMA-450 – в Україні; в стандарті LTE – в Росії та Вірменії. Компанія також надає послуги фіксованого зв'язку та кабельного телебачення в Росії та Україні [1].

Компанія надає високоякісні послуги голосового зв'язку, передачі даних і швидкісного доступу в мережу Internet, пропонує нові тарифні плани та інноваційні сервіси, що відповідають різноманітним потребам широкого кола приватних та корпоративних абонентів. Завдяки великій зоні покриття мережі та роумінговим угодам абоненти «МТС» залишаються на зв'язку практично в усіх країнах світу, а інтернет-роумінг доступний в більш ніж 200 країнах.

«МТС» активно розвиває навігаційні та телематичні сервіси (для передачі інформації), M2M-рішення, що знаходять широке застосування в різних галузях економіки, освоює нові напрями бізнесу, пропонуючи послуги електронного документообігу та рішення на основі хмарних обчислень [6].

У жовті 2015 року «МТС-Україна» оголосила про початок повного переходу на новий бренд – "Vodafone", при цьому остання – не володіє акціями «МТС», а отже, угода є партнерською. Спочатку два бренди будуть існувати паралельно – повний перехід на "Vodafone" займе якийсь час. Поступово на бренд "Vodafone" будуть переведені власні магазини «МТС-Україна» і велика частина дилерських точок продажу. Новий бренд не буде використовуватися на територіях Сходу країни, які не підконтрольні українській владі [1].

Згідно з офіційними даними оператор "Vodafone" («МТС-Україна») на ринку послуг мобільного зв'язку в Україні за кількістю абонентів займає 2-ге місце серед 3-х операторів («Київстар», "Lifecell") з відповідною часткою 39,53% [7].

У травні 2015 року "Lifecell" став першим оператором на українському ринку, який запустив зв'язок третього покоління на основі технології 3G+. Ця технологія є останнім досягненням у розвитку 3G-стандарту. Завдяки перспективним частотам та триканальній передачі даних максимальна швидкість у мережі 3G+ може досягати до 63,3 Мбіт за секунду.

Одним з історичних досягнень "Lifecell" став розвиток ринку мобільного Інтернету в Україні. Оператор першим приніс на український ринок інноваційну технологію EDGE, відкривши для абонентів швидкісний мобільний Інтернет. Відтоді компанія зайняла заслужену нішу оператора № 1 для смартфонів з найвищим проникненням пристроїв у мережі (52,3%). Сьогодні оператор розгортає мережу третього покоління на базі інноваційної технології 3G+ та надає послуги 3G+ мобільного Інтернету понад 28% абонентів. Тому бренд "Lifecell", акумулюючи всі кращі розробки та досягнення "Lifecell", ставить перед собою мету стати першим українським дата-оператором з новим слоганом «Підключай майбутнє» [5].

Виходячи на ринок України, "Lifecell" першим представив ряд послуг, які сьогодні стали звичними для кожного абонента. Серед них слід назвати такі, як МелоРінг, голосове SMS, мікроSIM-карта. Сьогодні оператор продовжує цю стратегію, залишаючись новатором у різних напрямах своєї діяльності. Однією з останніх інновацій "Lifecell" став запуск месенджера BiP, що дає змогу телефонувати по Україні та

за її межами за допомогою високошвидкісного 3G+ мобільного Інтернету [5].

У січні 2016 року оператор "Life:)" став "Lifecell". Компанія почала новий етап свого розвитку з масштабного ребрендингу. Новий бренд "Lifecell" співзвучний з брендом компанії "Turkcell" – великого міжнародного інвестора, якому належить 100% акцій українського оператора. Під новим брендом компанія продовжила свою діяльність на ринку як зрілий, досвідчений та мультисервісний оператор для всіх категорій абонентів [4].

«Інтертелеком» – національний 3G-оператор, що надає послуги мобільного та фіксованого зв'язку за технологією CDMA, а також безлімітний 3G-інтернет на швидкості до 14,7 Мбіт/с.

Компанія створена в 2001 році, і за 15 років існування вона увійшла в четвірку найбільших мобільних операторів країни, а впровадження інноваційних технологій дало їй змогу стати лідером в частині надання послуг мобільного 3G-інтернету [2].

«Інтертелеком» не має аналогів в Україні – 3G-мережа оператора охоплює всі обласні центри та понад 14 000 населених пунктів, в яких проживає 85,8% населення. Також покриттям забезпечені всі основні автомобільні та залізничні шляхи сполучення, що дає змогу абонентам користуватися послугами зв'язку та високошвидкісного 3G-інтернетупід час подорожей всією країною.

Завдяки технологічному лідерству «Інтертелеком» забезпечує своїм абонентам можливість використовувати прогресивні технології в світі.

Компанія у 2008 році впровадила мережу третього покоління – 3G (технологія EV-DO Rev.A). А у 2011 році провела апгрейд мережі до технології EV-DO REV. B+, що дало змогу абонентам використовувати 3G-інтернет на унікальній для країни швидкості до 14,7 Мбіт [2].

Вперше в Україні компанією було реалізовано програму телефонізації та інтернетизації сільської місцевості. Завдяки можливостям технології CDMA вдалося зробити швидкісний Інтернет доступним у найвіддаленіших куточках нашої країни.

Основними перевагами послуг в стандарті CDMA є [2]:

– висока якість зв'язку завдяки використанню сучасних систем кодування мови і високій завадостійкості;

– висока конфіденційність зв'язку – вбудований алгоритм кодування і розподіл інформації по широкому спектру сигналу забезпечують захист від несанкціонованого доступу і прослуховування;

– безпека для здоров'я завдяки значенню вихідної потужності, яке в декілька разів менше аналогічних показників в інших стандартах.

Консалтингова група "Expert & Consulting" (E&C) провела опитування основних учасників ринку та підвела підсумки 2015 року щодо роботи ринку мобільного зв'язку, сформувала інтегральний рейтинг. Населення України складає 42,76 млн. осіб. Ринок мобільних операторів України становить 58,61 млн. абонентів, що означає проникнення в населення на рівні 137%. Тобто за прямим підрахунком кожен третій абонент володіє двома мобільними номерами, як правило, різних операторів. Річний приріст сумарної абонентської бази за 2015 рік виявив негативну динаміку – 0,4%. [8]

Сукупний дохід ринку мобільних послуг у 2015 році склав 29,76 млрд. грн. Середній щомісячний дохід на 1 абонента становив 42,2 грн.

Ключовими трендами ринку мобільного зв'язку 2015 року названо:

– розвиток 3G-покриття;
– падіння доходів у валюті;
– заміщення телефонії (voice) інтернет-спілкуванням (data).

Консалтингова група "E&C" розробила рейтинг мобільних операторів. Сумарний бал в інтегральному рейтингу є сумою рівнозваженихбалів операторів за всіма категоріями. Бал оператора в конкретній категорії – це відсоток значення показника оператора в даній категорії від максимального значення за цією ж категорією.

Позиція оператора в конкретній категорії – це порядковий номер бала в даній категорії від найбільшого до найменшого. Джерелами визначення показників компаній є дані опитування операторів та оцінки групи "E&C". Абонентська база розглядається як загальна (фізичні та юридичні особи) база активних (виходячи із внутрішньої системи обліку оператора) абонентів. Динаміка абонентської бази відображає динаміку її зміни. ARPU розраховується шляхом поділу річного доходу компанії на середнє арифметичне число активних абонентів компанії.

Згідно з оцінкою групи "E&C" інтегральний рейтинг операторів мобільного зв'язку за результатами 2015 року, заснований на показниках абонентської бази і ARPU (середньому доході абонентів), виглядає таким чином (табл. 1). Показники ARPU і абонентської бази взяті за результатами року [8].

Таблиця 1

Інтегральний рейтинг основних компаній мобільного зв'язку за 2015 рік

№	Інтегральна позиція		Номер в категорії		
	Компанії	Сумарний бал	Абоненти	Приріст абон. бази	Середній дохід
1	«Київстар»	0,86	1	4	3
2	"МТС-Vodafone"	0,80	2	3	4
3	«Інтертелеком»	0,69	4	1	1
4	"Lifecell"	0,61	3	2	5

Нижче приведені порівняльні таблиці рейтингу операторів за категоріями: кількість абонентів (табл. 2), та показник ARPU (табл. 3).

Таблиця 2

Рейтинг операторів за кількістю абонентів, 2015 рік

№ Інтегральна позиція Абоненти

№	Інтегральна позиція		Абоненти
	Компанії	Бал	млн. абон.
1	«Київстар»	1,00	25,4
2	“МТС-Vodafone”	0,80	20,4
3	“Lifecell”	0,42	10,6
4	«Інтертелеком»	0,05	1,31

Таблиця 3

Рейтинг операторів за показником ARPU (середній дохід від 1 абонента)

№	Інтегральна позиція		ARPU
	Компанії	Бал	грн.
1	«Інтертелеком»	1,00	65,4
2	«Київстар»	0,63	41,3
3	“МТС-Vodafone”	0,63	41,0
4	“Lifecell”	0,43	28,4

За результатами проведеного аналізу видно, що у 2015 році найбільшу кількість абонентів і найбільший приріст абонентської бази мала компанія «Київстар», тоді як за середнім доходом від 1 абонента вона посідає друге місце і поступається компанії «Інтертелеком»

Висновки. Зробивши аналіз ринку мобільного зв’язку України, можна запропонувати такі напрями розвитку компаній цієї галузі:

1) використання європейських стандартів якості надання послуг;

2) розробка та впровадження тарифів, які б максимально враховували потреби споживача і найкраще відповідали його платоспроможності;

3) формування механізму управління розвитком персоналу у сфері мобільного зв’язку, який враховував би специфіку галузі;

4) постійний моніторинг тенденцій на ринку мобільного зв’язку в Україні та світі, а також врахування їх в діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. МТС Україна змінює бренд і стає Vodafone / Економічна правда. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2015/10/16.
2. Офіційний сайт «Інтертелеком» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intertelecom.ua/aboutcompany.
3. Офіційний сайт «Київстар». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kyivstar.ua/uk/about/about/kyivstar_today.
4. Офіційний сайт «Lifecel». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/kompaniia-sogodni/istoriia.
5. Офіційний сайт «Lifecel». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/kompaniia-sogodni/lifecell-sogodni.
6. ПрАТ «МТС-Україна» / Информация по предприятиям и ФЛП Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.openinfo.in.ua/index.php.
7. Про “Vodafone” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.vodafone.ua/
8. Рейтинговый обзор и исследование рынка мобильной связи Украины 2015–2016 / Expert & Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.encint.com/tag/мтс_mts.

УДК 339.172

Лесік І.М.
кандидат економічних наук,
Миколаївський національний аграрний університет

Тищенко М.В.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРНИХ БІРЖ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF COMMODITY EXCHANGE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено порядок організації діяльності товарних бірж в Україні, регламентований законодавчо-нормативними актами. Розглянуто діяльність товарних бірж як ринковий механізм прозорого ціноутворення, оптимізації витрат, мінімізації ризиків. Проаналізовано тенденції розвитку товарних бірж в Україні. Запропоновано шляхи вирішення проблемних питань організаційно-правової діяльності товарних бірж.

Ключові слова: товарна біржа, біржова торгівля, ризики, сільськогосподарська продукція, спотовий ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован порядок организации деятельности товарных бирж в Украине, регламентированный законодательно-нормативными актами. Рассмотрена деятельность товарных бирж как рыночный механизм прозрачного ценообразования, оптимизации затрат, минимизации рисков. Проанализированы тенденции деятельности товарных бирж в Украине. Предложены пути решения проблемных вопросов организационно-правовой деятельности товарных бирж.

Ключевые слова: товарная биржа, биржевая торговля, риски, сельскохозяйственная продукция, спотовый рынок.

ANNOTATION

In the article the organizational order of commodity exchanges in Ukraine, which is regulated by legislation and regulations is discussed. The activities of commodity exchange as a market mechanism with transparent pricing, cost optimization and risk minimization are observed. The development tendencies of Ukrainian commodity exchanges are given. The main products which are presented on the national commodity exchanges are analyzed. The ways of legal trade exchanges issues' solving are proposed.

Keywords: commodity exchange, stock trading, risks, agricultural products, spot market.

Постановка проблеми. Товарні біржі пройшли тривалий шлях розвитку, і в сучасному світі вони виконують цілий ряд функцій, основними з яких є ціноутворення, страхування ризиків та інформаційне забезпечення. Відповідно до Закону України «Про товарну біржу» [1] товарна біржа є організацією, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування, полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій.

Слід відзначити, що сьогодні рівень біржової діяльності в Україні не відповідає вимогам світового досвіду. Тому проблема організації та регламентації діяльності товарних бірж потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та регулювання товарного біржового ринку України є об'єктом пильної уваги наукових досліджень і методичних розробок. Такі вчені, як, зокрема, О.В. Вінниченко, Б.В. Губський, О.В. Лактіонов, Є.В. Миронов, М.О. Солодкий, О.М. Сохацька, Є.А. Шаповалов, зробили вагомий вклад в розвиток біржової діяльності держави.

Принципи, що закладені у роботах цих авторів, стали фундаментом подальших досліджень у цій сфері. Так, Є.В. Миронов [2], розглядаючи завдання і функції сучасних ф'ючерсних бірж, вказує на те, що прийнята нині більшістю бірж організаційно-правова форма некомерційного партнерства, члени якого здійснюють керівництво, обов'язково позбавляє їх можливості оперативно використовувати нові ідеї та реагувати на нові загрози. Автор зазначає, що такий підхід навряд чи виправданий, оскільки такого роду організації не можуть швидко приймати рішення, коли виникає економічна загроза для більшості її членів.

На думку О.М. Сохацької [3], сьогодні біржа є самостійною формою комерційної діяльності, що створена з метою отримання прибутку, і характеризується такими рисами:

– біржа концентрується в місцях економічної активності (у крупних виробничих і фінансових центрах, столицях тощо);

– на біржі реалізуються реальні активи з негайною поставкою і поставками в майбутньому;

– торги проводяться регулярно, концентруючи попит і пропозицію в часі та просторі; біржі характеризуються активністю учасників;

– біржа розробляє стандарти відносно якісних і кількісних параметрів товарів і фінансових інструментів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак подальший розвиток біржової діяльності, зокрема організаційно-правові аспекти діяльності товарних бірж, ставить перед дослідниками цілий ряд нових проблем, вирішення яких потребує системного підходу.

Мета статті полягає в аналізі проблем організації та законодавчо нормативного забезпечення діяльності товарних бірж.

Виклад основного матеріалу дослідження. До одного з основних теоретичних аспектів організації діяльності товарних бірж належить процес регулювання. Регулювання біржової діяльності розглядається насамперед як регулювання біржового ринку, регулювання діяльності учасників ринку, регулювання обігу товарів, що реалізуються на ринку (рис. 1).

З огляду на вищезазначене регулювання біржової діяльності може бути зовнішнім (з боку держави) та внутрішнім (з боку самих бірж). Регулювання біржової діяльності з боку держави спрямоване на рівний доступ всіх учасників до ринку та встановлення відповідних умов діяльності. Це досягається через створення законодавчої бази, режиму оподаткування та ліцензування діяльності основних учасників біржового ринку.

Створення та порядок діяльності бірж регламентовані Господарським кодексом України [4], відповідно до ст. 279 якого товарна біржа є особливим суб'єктом господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту і пропозицій на товари, товарних цін, вивчає, упорядковує товарообіг і сприяє пов'язаним з ним торговельним операціям.

Закон України «Про товарну біржу» не регламентує організаційну форму біржі. На практиці більшість товарних бірж України створювалася на підставі норм Закону України «Про господарські товариства» [5] у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, а також в інших організаційно-правових формах. Слід зазначити, що, відповідно до чинного законодавства, фондова біржа – це господарське товариство, а господарські товариства, відповідно до норм чинного законодавства, є підприємствами.

Біржова діяльність здійснюється відповідно до Закону України «Про товарну біржу», чинного законодавства України, статуту біржі, правил біржової торгівлі й арбітражу. Закріплюється право діяльності біржі на основі самоврядування і господарської самостійності, що є важливою умовою її існування. Органи управління товарних бірж формуються залежно від організаційно-правових форм, в яких створюються ці біржі.

Кожна біржа має свої традиції, спеціалізацію за групами товарів. Структура кожної біржі має певні відмінності. В деяких випадках, якщо біржі виконують схожі функції, назви структурних підрозділів на різних біржах відрізняються. Основною метою, якій підпорядкована діяльність підрозділів, є створення найбільш сприятливих умов для ведення торгівлі на біржі.

Основними документами, які визначають кількість, назву, функції органів і підрозділів біржі, є статут біржі і положення про підрозділи. Принципом роботи підрозділів є самоокупність всього біржового механізму, тому діяльність біржі будується таким чином, щоб платежі, які вона отримує за проведення операцій, від продажу інформації, з інших джерел, компенсували витрати на утримання її апарату й поточні витрати, а за необхідності забезпечували поповнення її резервних фондів.

Сфера діяльності товарної біржі полягає в наданні різних послуг (рис. 2).

Товарна біржа забезпечує створення умов для проведення біржової діяльності, регулювання біржових операцій, а також регулювання цін на основі попиту і пропозиції на товари, що допускаються до обороту на біржі; надання членам і відвідувачам біржі організаційних та

Рис. 1. Регулювання біржової діяльності в Україні [7]

Рис. 2. Сфера діяльності товарної біржі [2]

інших послуг; збір, обробку і поширення інформації, пов'язаної з кон'юнктурою ринку. Відвідувачі біржі не мають права укладати біржові контракти.

Всі учасники біржових торгів поділяються на дві групи:

1) учасники, які безпосередньо беруть участь у торгах та укладають контракти;

2) учасники, які займаються лише організацією торгів.

До першої групи належать члени біржі та брокери. Відповідно до Закону України «Про товарну біржу» членами біржі є юридичні та фізичні особи, які виступили засновниками біржі, а також прийняті до її складу згідно зі статутом біржі вітчизняні й іноземні юридичні та фізичні особи.

Брокери є фізичними особами, зареєстрованими на біржі відповідно до її статуту. Їх обов'язки полягають у виконанні доручень членів біржі, яких вони представляють, щодо здійснення біржових операцій шляхом пошуку контрактів і подання здійснюваних ними операцій для реєстрації на біржі.

Сучасна ефективно функціонуюча товарна біржа є складним механізмом з високопрофесійними фахівцями. У багатьох країнах функціонує тільки одна або кілька бірж. Для оптимального функціонування біржової торгівлі число бірж у країні має бути мінімальним. Вони створюються у великих ділових центрах. Внаслідок відсутності в цій сфері державної регуляторної політики та зацікавленості суб'єктів господарювання біржовий ринок фактично розвивається стихійно [6].

За відсутності ефективного та об'єктивного механізму ціноутворення виробники отримують викривлені дані про попит та пропозицію, що призводить до недоотримання коштів, неефективного використання ресурсів та банкрутств суб'єктів господарювання. В Україні сьогодні відсутній порядок ціноутворення, що призводить до нестабільності цін й зловживання на ринку. Ряд важливих для економіки груп товарів реалізується на позабіржовому, обминаючи прозорі біржові товарні потоки. Від нерозвиненого товарно-біржового ринку найбільше потерпають виробники сільськогосподарської продукції, оскільки з метою реалізації власної продукції їм доводиться укладати угоди з посередниками, які й отримують значну частину прибутку [6].

Біржова торгівля є елементом інфраструктурного забезпечення оптового ринку сільськогосподарської продукції. Кількість діючих та реєстрованих бірж за спеціалізацією значно відрізняється (рис. 3).

Згідно з даними 2014 р. в Україні діяльність здійснювали 146 бірж, з яких універсальних,

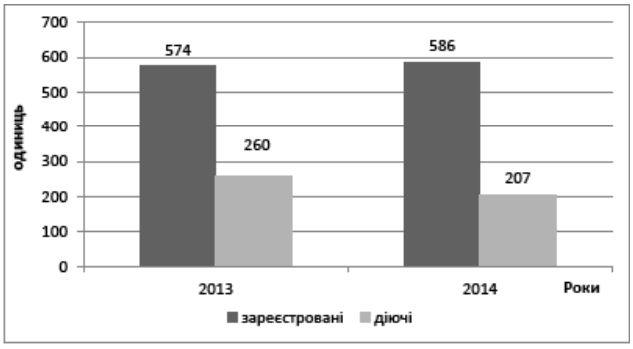


Рис. 3. Кількість зареєстрованих та діючих бірж в Україні [7]

товарно-сировинних і товарних – 131 біржа (89,7% від кількості діючих), агропромислових – 10. Найбільший обсяг угод (51,1% від загальної вартості укладених угод) було укладено на агропромислових біржах, 26,8% – на універсальних, 22,0% – на товарно-сировинних та товарних біржах.

У структурі спотових угод більшість становили угоди з продажу культур зернових, бобових та насіння олійних культур (37,3%), тварин живих та продукції тваринництва (12%), лісоматеріалів (8,1%) та палива (6,2%). Форвардні контракти (угоди на реальний товар з відстроченою поставкою) становили 35% від усіх біржових угод. Найбільшу частку становили угоди на продукцію культур зернових, бобових та насіння олійних культур (63,3%), а також угоди на продаж інших продовольчих товарів (11,8%). Біржова діяльність здійснювалась в усіх регіонах України. Найбільша частка біржових угод (90,8%) припадала на біржі, що діють у чотирьох регіонах України: м. Києві (52,6%), Полтавській (25,1%), Рівненській (6,6%) та Дніпропетровській (6,5%) областях [7].

У розвинутих країнах біржі виконують такі основоположні для економіки функції, як забезпечення прозорого ціноутворення, страхування цінових ризиків, трансферт товарних і фінансових потоків, забезпечення прогнозування та планування виробничої діяльності, отримання прибутків, стабілізація економіки на макроекономічному рівні [8; 9].

Розвиток біржової торгівлі у світі не змінює її природи, однак певні зміни постійно відбуваються, що спрямовано лише на оптимізацію і полегшення процесу укладання угод між учасниками певної біржі. Так, можна виокремити розвиток інноваційних електронних технологій, який сприяв значному підвищенню ефективності діючих технологій біржової торгівлі. Окрім того, кожний товар має свої особливості, що також тією чи іншою мірою може відобразитися на прийнятому серед учасників біржі комплексі правил [10].

Висновки. Визначаючи діяльність товарних бірж за різними функціями, слід зазначити, що з юридичного аспекту товарна біржа має розглядатися як суб'єкт господарської діяльності, метою якого є надання послуг, а саме упорядкування цін, юридичний супровід, брокерські послуги, послуги сертифікованих аудиторів, ріелтерські послуги, експертна оцінка, організація публічних торгів. З організаційної точки зору товарна біржа будує свою діяльність на таких принципах: рівноправність учасників біржових торгів, використання вільних ринкових цін, публічне проведення торгів. Невиконання цих функцій призводить до зниження обсягів біржової діяльності на товарних біржах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про товарну біржу : Закон України від 10 грудня 1991 р. № 1956-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – С. 139.
2. Миронов Е.В. Фьючерсные биржи: пути дальнейшего развития / Е.В. Миронов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.educenter.ru/ecc/bulletin/01_2000/futures.html.
3. Сохацька О.М. Новий порядок на світовому фінансовому ринку: післякризові проекти і реалії / О.М. Сохацька // Журнал Європейської економіки. – 2010. – Т. 9 (№ 1). – С. 93–108.
4. Господарський кодекс України : Верховна Рада України ; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16 січня 2003 р. № 436–IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page9.
5. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.
6. Семенко Б.М. Розвиток товарних бірж – правові гарантії суб'єктам господарювання в підвищенні економічного ефекту від підприємництва / Б.М.Семенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6–1. – Т. 2. – С. 20–23.
7. Оптова і біржова торгівля України : стат. зб. / за заг. кер. В.О. Піщейка ; відп. за вип. А.О. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 66 с.
8. Ясенецький В.С. Особливості функціонування бірж як складової ринкової інфраструктури / В.С. Ясенецький // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 333–337.
9. Беренштейн Б.Л. Біржовий ринок у контексті глобалізаційних явищ міжнародної економіки / Б.Л. Беренштейн, О.М. Третяк // Наук. вісн. Націон. ун-ту біоресурсів і природокористування України. – 2010. – № 15. – С. 23–33.
10. Саприкіна Т.А. Біржова торгівля як інструмент забезпечення лібералізації ринку електроенергії / Т.А. Саприкіна // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 41–45.

УДК 658.87-048.445

Лиса С.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри торговельного підприємництва та логістики
Київського національного торговельно-економічного університету

КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМАТІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

CLASSIFICATION AND FORMATS FEATURES OF UKRAINE RETAIL

АНОТАЦІЯ

У роботі розглянуто класифікації підприємств роздрібної торгівлі. Проаналізовано сучасні формати магазинів (продовольчих та непродовольчих) роздрібної торговельної мережі. Згруповано торговельні мережі за певними характеристиками. Проаналізовано розвиток торговельних центрів України. Доповнено класифікацію форматів торговельних центрів.

Ключові слова: формат магазину, торговельний центр, торговельна мережа, мол, класифікація форматів, універмаг.

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрены классификации предприятий розничной торговли. Проанализированы современные форматы магазинов (продовольственных и непродовольственных) розничной торговой сети. Сгруппированы торговые сети по определенным характеристикам. Проанализировано развитие торговых центров Украины. Дополнена классификация форматов торговых центров.

Ключевые слова: формат магазина, торговый центр, торговая сеть, молл, классификация форматов, универмаг.

ANNOTATION

The paper deals with the classification of retailers. Analyzed modern format stores (food and non-food) retail outlets. Grouped shopping online for certain characteristics. It analyzed the development of shopping centers in Ukraine. Amended classification format shopping centers.

Keywords: store format, shopping center, retail chain, mall, classification of formats, store.

Постановка проблеми. Тенденцією розвитку сучасного світу є глобалізаційні процеси, які поширились на всі сфери суспільства. Найхарактернішою рисою сучасної торгівлі є глобалізація рітейлу, яка безпосередньо впливає на стан і перспективи конкурентоспроможності національного торговельного підприємництва в будь-якій країні світу. Економічні системи і, зокрема, роздрібна торгівля України в умовах високодинамічного конкурентного середовища вимушені постійно змінювати свої стратегії розвитку, формати та типи під впливом стрімкого розвитку технологій та вимогливості споживачів щодо якісного надання послуг. Зміни умов ведення комерційної діяльності та складність пристосування до них актуалізують дослідження щодо обґрунтування тенденцій та особливостей розвитку торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем ефективного розвитку роздрібної торгівлі в Україні відноситься до сфери наукових інтересів таких провідних вітчизняних дослідників, як, зокрема, А.А. Мазаракі [2], І.В. Височин, Н.О. Голошубова, О.О. Кавун [2], Г.І. Фролова [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень щодо роздрібної торгівлі України, відсутній єдиний підхід до класифікаційних ознак підприємств торгівлі, що обумовлює неоднозначність сприйняття вимог до їх функціонування. Не існує єдиної класифікації форматів магазинів, як продовольчих так і непродовольчих, що сприяє неорганізованості ведення бізнесу та невідповідності вимогам функціонування окремих форматів рітейлу.

Мета статті полягає у дослідженні основних сучасних тенденцій розвитку торгівлі в Україні, дослідженні найбільш ефективних форм організації роздрібної торгівлі, аналізі форматів, типів об'єктів роздрібної торгівлі, а саме торговельних центрів та торговельних мереж, визначенні торговельного центру як сучасного типу підприємств роздрібної торгівлі, аналізі природи споживчої корисності торговельного центру, визначенні шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на активне будівництво нових торговельних об'єктів, рівень розвитку національної торговельної мережі ще значно відстає від нормативів та рівня розвинених країн. При цьому особливого значення набуває раціональна структура й оптимальне співвідношення різних типів та спеціалізації торговельних об'єктів. Вирішення цього питання вимагає уважного аналізу специфіки функціонування та сутності споживчої корисності торговельного центру як одного з пріоритетних типів підприємств роздрібної торгівлі для подальшого розвитку національної торговельної мережі. Аналізуючи літературні джерела та аналітичну інформацію, стикаємося зі складністю у трактуванні поняття «формат об'єкта торгівлі» і з ще більшою кількістю варіантів розподілу на формати. Торговельні центри маюсь свою класифікацію, торговельні мережі, які розвиваються в межах торговельних центрів, іншу. Однією з ключових особливостей, яка визначає модель роздрібної торгівлі, є формат. Категорії форматів існують для виявлення основних концепцій, яким слідують організації торгівлі. У деяких випадках підприємства роздрібної торгівлі можуть бути задіяні більш ніж в одному форматі. Магазини можуть бути як загального, так і спеціального призначення.

Так, у Державному стандарті України «Будинки і споруди. Підприємства торгівлі» від 1 липня 2009 р. надається визначення понять та обов'язкові вимоги до приміщень роздрібної торгівлі залежно від їх класифікаційної відповідності, а саме асортименту, площі, форми обслуговування та особливостей будівлі. Підприємства торгівлі за цією класифікацією можуть бути поділені на кіоск, магазин, вбудований магазин, павільйон, універмаг, торговельний центр, мінімаркет, гіпермаркет. В діючому стандарті відсутні сучасні формати магазинів, які вже певний час існують у роздрібній торгівлі України.

Як зазначає М.В. Чорна [7, с. 295], «важливим фактором розвитку роздрібної торгівлі стали активні трансформації у сфері матеріально-технічної бази торгівлі, пов'язані з появою нових форматів торговельних об'єктів». Завдяки зростанню роздрібних мереж збільшується кількість магазинів, які відповідають новим сучасним форматам. Одним із найбільш перспективних за динамікою зростання вважається розвиток продуктових мереж, про що свідчать статистичні дані стосовно обсягів продажу в структурі роздрібного товарообігу. Формат магазину – складне поняття, яке залежно від сукупності великої кількості факторів визначає стандарти і технологію роботи об'єкта роздрібної торгівлі. У найпростішому випадку магазини роздрібної торгівлі поділяються на три формати: гіпермаркет, супермаркет і магазин біля будинку. За умови більшої деталізації до них додаються формат «дискаунтер» і «кеш ендкеррі». У максимальному варіанті класифікатора виділяється 26 можливих форматів магазинів [3, с. 61]. Деякі автори дублюють західні технології і стандарти роздрібної торгівлі на практику українського ритейлу. Не завжди класифікації відображають реалії існування та розвитку роздрібної торгівлі України.

Аналізуючи нормативно-правову базу, бачимо, що відсутні тлумачення деяких наявних форматів роздрібної торгівлі, таких як, наприклад, дискаунтер, дрогері, мол. Однак в практиці розвитку роздрібної торгівлі вони є, а отже, необхідно мати загальну уяву щодо змісту кожного з них. Нижче подано формати роздрібної торгівлі від відомих компаній як ілюстрація погляду на формати залежно від діяльності. Окрім цього, існує уточнення форматів залежно від напрямів діяльності торгівлі. Аналізуючи дані статей, коротко згруповані в табл. 1, можна підсумувати, що оновлюються наявні формати. Так, з наявного формату «гастроном» все частіше з'являються магазини форматів «дискаунтер» та «магазин біля дому». Ця тенденція свідчить про підвищення рівня

Таблиця 1

Класифікація форматів магазинів

Назва	Вимоги до об'єкта
Гіпермаркет	Магазин самообслуговування з торговою площею більше 5 000 м^2, із широким спектром продовольчих і непродовольчих товарів
Супермаркет	Магазин самообслуговування з торговою площею від 2,5 до 5 тис. м^2, із широким спектром продовольчих товарів, а через площу – меншою кількістю непродовольчих товарів
Економний супермаркет	Великий формат (від 2,5 тис. м^2) універсальної торгівлі, орієнтованої на низькі ціни, з широким асортиментом непродовольчих товарів, товарів по догляду за тілом, продовольчих товарів (30–40% асортименту)
Магазин біля дому	Невеликий продовольчий магазин із торговою площею менше 400 м^2, як правило, за асортиментом схожий із супермаркетами, але в даному форматі існує також і обслуговування через прилавок
Гастроном	Невеликий за площею магазин, що, як правило, спеціалізується на специфічних видах продовольчих товарів (м'яса, вина, сиру), а також враховує національні та регіональні уподобання споживачів
Дискаунтер	Продовольчий магазин із торговою площею від 1 000 м^2, такий формат найбільш поширений в Європі, де і з'явився (Німеччина); існує в двох різних версіях: жорсткий дискаунтер (hard discount store), який майже повністю орієнтований на власні торгові марки і низький рівень цін; м'який дискаунтер (soft discount stores), що пропонує більш широкий вибір фірмових виробів і свіжих продуктів харчування
Універсам	Розташований в центрі міста торговий об'єкт, що пропонує широкий вибір товарів (кожен в окремих департаментах), включаючи одяг, господарські товари, меблі, канцелярське приладдя, а також продукти харчування
Cash&Carry	Оптовий формат торгівлі, заснований на членстві і призначений для посередників і комерційних клієнтів (операторів магазинів і ресторанів)
Стоковий магазин	Магазини, де продаються фірмові залишки одягу чи взуття, які не були продані вчасно у фірмових магазинах
Бутик	Спеціалізований магазин, який реалізує товари відомих марок або товари особливого попиту (вишукані марки вин) за високими цінами
Торговельний центр	Група роздрібних магазинів та закладів швидкого харчування, зосереджених в одному місці і керованих як одне ціле, які за своїми типами, розмірами та місцем розташування функціонально відповідають потребам торговельної зони, яку вони обслуговують

Джерело: згруповано автором на основі [5; 7]

цивілізованості роздрібної торгівлі, підвищення важливості якості товарів та сервісу для споживачів тощо.

Аналізуючи дані щодо функціонування торговельних мереж, можна зробити висновок про те, що за умови зменшення кількості об'єктів торгівлі в Україні у 2012–2016 рр. кількість магазинів поступово зростає, що характеризується активним зростанням частки організованої мережевої торгівлі. Згідно з оцінками експертів [3–6] сучасний стан розвитку роздрібної торгівлі характеризується яскраво визначеною тенденцією до концентрації торгівлі, збільшенням торговельного бізнесу за рахунок консолідації торговельних компаній та створення торговельних мереж. Якщо зіставити у динаміці показники забезпеченості населення кількістю магазинів та забезпеченості торговельною площею у розрахунку на 10 тис. осіб, можна зробити висновки, що останніми роками збільшується кількість невеликих за розміром магазинів.

Останніми роками стрімко розвиваються роздрібні мережі, які складаються з десятків або навіть сотень роздрібних торговельних підприємств, що належать єдиному власнику. Перевагами такої власності є централізація та високий рівень управління всією комерційною діяльністю за рахунок залучення кваліфікованих фахівців, що дають змогу уникнути багатьох недоліків, характерних для окремого магазину; розміри мереж, які дають змогу закуповувати великі партії товарів, отримуючи при цьому максимальні знижки та економлячи на транспортних витратах; можливість розміщення товару зі зміною простору та зміною асортименту товарів, формування привабливого асортименту за конкурентоспроможними цінами; здатність об'єднати функції оптової та роздрібної торгівлі. Завдяки збільшенню кількості роздрібних мереж, загальної стратегії торговельного підприємництва та купівельної поведінки споживачів відбувається переорієнтація останніх на формат невеликих магазинів, які охоплюють різні сегменти ринку.

На ринку України представлені всі формати магазинів організованого сектору торгівлі. В Україні розвиваються й такі типи об'єднань, до складу яких входять роздрібні, оптові та виробничі підприємства, які функціонують як єдина система. Деякі торгові об'єднання розвивають магазини різних типів. До таких торгових об'єднань можна віднести ЗАТ "FozzyGroup" (торгово-промислова корпорація), в структуру якого входять торговельна мережа гастрономів (магазинів біля дому) «Фора», торговельна мережа супермаркетів «Сільпо», "Fozzy" – мережа оптових гіпермаркетів, мережа дискаунтерів "Thrash", які торговельна мережа відкриває для конкурентоздатності та оптимізації внутрішніх процесів; «Пакко-холдинг» в структуру якого входять торговельна мережа гастрономів «Вопак» та мережа гіпермаркетів «ПАККО»; ТОВ «Таврия-В», яка є об'єднанням мережі супермаркетів, мережі гіпермаркетів та мережі гастрономів; ВАТ «Рітейлингова компанія Євротек», в структуру якої входять мережі супермаркетів «Квартал економ магазин» та «Фреш». Різнотиповість дає змогу торговельним мережам забезпечувати наближення до кінцевого споживача.

Досліджуючи розвиток продовольчих торговельних мереж в Україні, можна простежити такі тенденції: зменшення кількості нових магазинів, відкритих протягом 2015–2016 рр.; переорієнтація на формати «дискаунтер»; орієнтація споживачів на товари більш низького цінового сегменту; підвищення ефективності за рахунок впровадження логістичних принципів в управлінні, заміна іноземних товарів українськими аналогами; розвиток власних торгових марок мережі ("Privat Label").

За результатами аналізу даних, скорочено наведених у табл. 2, можна зробити такі висновки: серед сучасних форматів торговельних мереж України найбільшої популярності набули мережі гіпермаркетів, супермаркетів та дискаунтерів. Гіпермаркети є найбільшим типом торговельних мереж, який є динамічним сегментом роздрібної торгівлі, що, як правило, розташований в місцях, віддалених від місць проживання населення, за містом. Супермаркет приваблює покупців широким асортиментом, наявністю власного виробництва хлібопекар-

Таблиця 2

Характеристика форматів торговельних мереж України

Тип торговельної мережі	Площа, тис.	Широта асортименту, тис. товарних позицій	Торговельні мережі продовольчого сегменту споживчого ринку України
Гіпермаркет	понад 3,0	понад 15,0	"Fozzy" (10), «Таврия-В», «ПАККО», «Ашан», «Караван», «Мега-маркет», «Реал» тощо
Супермаркет	0,4–3,0	понад 5,0	«Сільпо» (273), "LeSilpo" (3), «Велика кишеня», «Рукавичка», «Фуршет», «Еко-маркет», «Барвінок», «Таврия-В», «Фреш», "Spar", "Novus", "Billa", «Вопак», «Наш край», «Союз», «Фаворит», «Квартал економ магазин», «Копійка», «Виртус», «Обжора», «Марс», «Країна край», "Varus"
Дискаунтер	0,4–0,8	1,0–3,0	«АТБ» (730), «Брусниця», "Thrash" (2)
Магазин біля дому	0,4–2,0	1,0–2,0	«Фора» (239), «Квартал», «Союз», «Рукавичка», «Копійка», «Наталка» тощо

ських та кулінарних виробів, наявністю місць паркування а також виробництвом продукції під власними торговельними марками. За період 2015–2016 рр. розвитку набули «дискаунтери» (темп приросту становить 15,4%), «спеціалізовані магазини з продажу одягу / взуття» (56,3%), «інші спеціалізовані магазини» (58,8%); «позамагазинна торгівля – non-store» (50,0%) [4, с. 60]. Популярність цього формату торговельної мережі пояснюється також ефективним поєднанням таких важливих пріоритетів у виборі місця здійснення покупки, як місце розташування, ціна, комплекс додаткових послуг, внутрішня атмосфера магазину. А дискаунтер («економічний супермаркет») приваблює покупців низькими цінами та близьким розташуванням біля дому. Для того щоб якомога більшу кількість споживачів залучити у власну роздрібну мережу, все більше власників використовують магазини різних форматів. Тому під час обирання формату магазину необхідно враховувати кількість та повноту асортименту; ціновий діапазон наявного асортименту; перелік додаткових послуг; план руху потоку споживачів у торговельному залі; торгівельне обладнання, його кількість, розміри залежно від асортименту магазину; атмосферу магазину (колір, освітлення, музичний супровід, зручність під'їздів до магазину).

Проаналізуємо розвиток непродовольчих торговельних мереж, які розвиваються в межах торговельно-розважальних центрів (ТРЦ). Торговий центр (ТЦ) – це особливий тип підприємств роздрібної торгівлі представлений у вигляді сукупності підприємств торгівлі, сервісного обслуговування, ресторанного господарства та дозвіллєвої інфраструктури, підібраних відповідно до концепції центру і розташованих на території спеціально спроектованої, побудованої та експлуатованої будівлі або комплексу будівель, яка пропонує широкий асортимент товарів і послуг відповідно до потреб зони обслуговування і знаходиться в професійному управлінні як єдине ціле. Обов'язковим для торговельного центру є надання паркування для автотранспорту відповідно до площі магазинів, що входять до його складу.

Популярність торговельному центру забезпечує високий рівень його споживчої корисності, природу якої складає концентрація торговельних підприємств, пов'язана з економією часу споживачем.

Сьогодні однією з найбільш популярних та ефективних форм організації торговельного простору міста є моли (moll) – багатофункціональні торговельні комплекси, які стали невід'ємним атрибутом великих міст. Спочатку моли створювались для заміського простору, але згодом трансформувались в міські торговельні площі. Прототипами для нової споруди стали такі торговельні міські простори, як пасажі, галереї та універмаги [1, с. 65]. Моли увібрали в себе основні функції цих форматів, забезпечивши новий рівень організації торговельного простору та задовольнили вимоги сучасності. Проте, на відміну від своїх прототипів, мол спочатку позиціонувався як заміська споруда, що повинна замінити торговельну, комунікативну, відпочинкову та інші функції.

Проаналізувавши літературу та аналітичний матеріал, можна зробити висновок, що в Україні немає чіткого розмежування торговельно-розважального центру та молу. Термін «мол» почав використовуватись як значення сучасного ТРЦ з великою торговельною площею, збільшеною поверховістю, підземним розташуванням, поділом на функціональні блоки.

Популярності набуває, відомий всім формат роздрібної торгівлі – універмаг. В універмазі конверсія відвідувачів в покупці в 2–3 рази вище, ніж в торговому центрі, адже це досить зручний формат. Так, на одному майданчику представлено 10–15 різних брендів, тоді як в ТЦ доведеться обійти кілька магазинів. Зручність забезпечує і розподіл товарних груп по відділах, розташованих на різних поверхах. Згідно із статистикою [2, с. 341, 3; 6] лише близько 20 відсотків з тих, хто заходить в торговий центр, здійснюють покупку.

Нині в м. Києві відкрито перший в такому форматі об'єкт торгівлі – ЦУМ. В ньому заплановано представити унікальний асортимент, систему бонусів, послугу «консультант біля примірочної» тощо. На відміну від торгового центру, де встановлюють досить високі орендні ставки на магазини розміром 100–150 м^2, в універмазі під одну торговельну марку відводиться в середньому 30–40 м^2.

Важливий момент за умови існування такого формату торгівлі: універмаг належить одному власникові, який здійснює основний вид діяльності. Оператор може здавати невеликі площі (не більше 5%) під підприємства громадського харчування і сервісу (для розширення кількості послуг). Універмаг може бути одиночним або мережевим. З концептуальної точки зору сутністю універсального магазину є забезпечення потреби максимально широкої аудиторії за максимально широким асортиментом товарів і послуг. Всі капітальні інвестиції, включаючи мерчандайзинг, універмаг бере на себе. Універмаг приймає товари на комісію і продає через свої каси кінцевого споживача.

Універмаг працює як один великий магазин. Тут діють єдині правила мерчандайзингу, стандарти з обслуговування покупців, єдина програма лояльності і один менеджер із закупівель, який формує асортимент універмагу загалом (байєр). Тим часом експерти ринку відзначають тенденцію активізації формату стоків.

Під час аналізу непродовольчих мереж формати поділені за ціновою характеристикою асортименту. Асортимент розподілений за такими ціновими сегментами: premium – лінії прет-а-порте (стандарт+); middle up (стандарт+), middle (середній) і mass-market (середній-) [3].

В сучасній практиці з'являється багато слів, що позначають різні формати торговельних об'єктів. Іноді відбувається спотворення або не зовсім правильне використання термінів. Нижче назвемо формати, які існують в діловому осередку, проте не використовуються в науковій літературі. Ці формати використовуються в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами, функціонують в межах сучасних торговельних центрів.

Бутік (фр. Boutique – невеликий магазин модних і дорогих товарів). Магазин ексклюзивного одягу і аксесуарів, які можуть бути офіційними торговими точками знаменитих будинків моди. Бутіки бувають монобрендовими і мультибрендовими.

Концепт стор (англ. Concept store – багатофункціональний магазин). У нашій країні вони не дуже поширені, але в Європі користуються популярністю. Концепт стори припускають, що продаються в них предмети, часто абсолютно різнорідні, але їх об'єднує якась ідея, концепт.

Корнер (англ. Corner – кут) – відділ, фірмова секція будь-якої марки одягу, косметики, що знаходиться не в окремому, відгородженому стіною і дверима приміщенні, а в загальному просторі великої торгової площі, але з власним оригінальним оформленням, з використанням рекламної атрибутики.

Шоу-рум (англ. Showroom – демонстраційний зал) – це приміщення з демонстраційним залом, де виставлені зразки колекцій брендів, що представляються.

Дисконт (англ. Discount – знижка, зменшення ціни) і сток (англ. Stock – запас товарів, асортимент, наявний) – розпродаж за низькими цінами. Дисконтна торгівля має на увазі розпродаж за зниженими цінами сезонних речей, які не розпродані в сезон магазинами, розпродаж партій товарів з колекцій минулих сезонів, складських залишків, перевиробництва, реалізацію одягу, яка не надійшла на продаж в торгові мережі.

Аутлет (англ. Outlet – ринок збуту; retail outlet) – це той же формат дисконту, що спеціалізується на продажу брендів одягу зі значними знижками. Концепція цього формату – дати споживачам можливість купувати якісний одяг відомих брендів зі знижками від 30% до 80%. Більшість аутлетів розташовується в промислових або заміських зонах, що економить витрати на оренду торгової площі. Як правило, це не поодинокі магазини, а великі торговельні центри (приклад, Аутлет-цент «Мануфактура», м. Київ).

ПопАп Стор (Pop-Up Store – від англ. Pop-Up – вискакує). Кожен магазин працює певний відрізок часу і зникає. Існують, як правило, в прохідній частині торговельних центрів.

Дрогері (нім. drogerie – «аптекарський магазин»). Він, на відміну від класичної аптеки, є магазином самообслуговування, що пропонує побутову хімію, засоби гігієни і косметики, аксесуари, біжутерію, іграшки та білизну.

Оминути ці формати було неможливо з точки зору того, що аналіз ринку продуктового рітейлу проводять і за такими ознаками класифікації. Підводячи підсумки аналізу основних тенденцій розвитку роздрібних торговельних мереж України, слід перш за все зосередитися на таких позитивних аспектах: зростання темпів розвитку роздрібної торгівлі приводить до розвитку торговельних мереж; відбувається зміна структури організаційних форм торгівлі – суттєве збільшення частки магазинних форм торгівлі за рахунок зменшення частки роздрібних ринків; відбувається зростання частки сучасних типів торговельних мереж в обороті роздрібної торгівлі; спостерігаються випереджуючі темпи відкриття торговельними мережами нових торговельних об'єктів у регіонах. Що стосується розвитку ТРЦ, тут є також особливості розвитку, а саме збільшення кількості ТРЦ у вигляді молів, повернення до практики функціонування універмагів, будівництво ТРЦ за межами міста тощо.

Висновки. Отже в результаті досліджень було встановлено, що, незважаючи на нестабільну економічну ситуацію, високу тіньову складову бізнесу в країні, роздрібна торгівля залишається однією з тих галузей, яка активно розвивається і не тільки збільшує власні прибутки, але й є підтримкою всієї економіки країни. Для посилення своїх позицій, утримання наявних та залучення нових клієнтів, збільшення власного прибутку кожне роздрібне підприємство повинно використовувати якомога більший комплекс заходів, враховувати вимоги до форматів магазинів роздрібної мережі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березко О.В. Переваги та недоліки молу як міської будівлі на прикладі Києва / О.В. Березко // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2015. – № 5 (206).
2. Внутрішня торгівля України : [монографія] / [А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.
3. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібної торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток національний транспортний університет / О.В. Горбенко // Молодий вчений. – 2015. – № 9. – Ч. 1. – С. 59–66.
4. Классификация форматов магазинов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.story-trading.ru.
5. Основные форматы розничной торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://commercialproperty.ua/references/retail.php.
6. Фролова Г.І. Ринкове конкурентне середовище торговельних мереж в Україні / Г.І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (28). – С. 54–59.
7. Світовий рітейл: тенденції розвитку та конкурентні позиції / [М.В. Чорна, Т.Б. Кушнір, А.М. Волосов] // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 293–300.

УДК 330.341.1

Лозовський О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Луженецька Т.В.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

CORPORATE CULTURE AS A TOOL OF EFFECTIVE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються актуальні питання формування та розвитку корпоративної культури. За допомогою вивчення та аналізу науково-теоретичних підходів формування та розвитку корпоративної культури досліджується її вплив на функціонування публічного управління. Виділено фактори, що стримують розвиток корпоративної культури, охарактеризовано сутність, принципи та етапи управління розвитком корпоративної культури підприємства. Сформовано концептуальні засади управління корпоративною культурою на підприємствах. Визначено напрями зниження асиметрії інформації в управлінні корпоративною культурою підприємства.

Ключові слова: корпоративна культура, елементи корпоративної культури, розвиток корпоративної культури, організаційна структура, менеджмент, маркетингове управління.

АННОТАЦИЯ

В статье освещаются актуальные вопросы формирования и развития корпоративной культуры. С помощью изучения и анализа научно-теоретических подходов формирования и развития корпоративной культуры исследуется ее влияние на функционирование публичного управления. Выделены факторы, сдерживающие развитие корпоративной культуры, охарактеризованы сущность, принципы и этапы управления развитием корпоративной культуры предприятия. Сформированы концептуальные основы управления корпоративной культурой на предприятиях. Определены направления снижения асимметрии информации в управлении корпоративной культурой предприятия.

Ключевые слова: корпоративная культура, элементы корпоративной культуры, развитие корпоративной культуры, организационная структура, менеджмент, маркетинговое управление.

ANNOTATION

This article highlights main issues of the formation and the development of the corporation culture. By study and analysis of the scientific and theoretic approaches of the formation and the development of the corporation culture its influence on the functioning of public administration is highlighted. Highlight the factors restrain the development of corporate culture, characterized the nature, principles and stages of development management company corporate culture. The conceptual framework for the management of corporate culture in enterprises formed. Direction to reduce asymmetries of information identified in the management of the company's corporate culture.

Keywords: corporate culture, elements of corporate culture, corporate culture development, organizational structure, management, marketing management.

Постановка проблеми. Нині динамічні темпи розвитку сучасного ринку все наполегливіше ставлять перед різними економічними суб'єктами завдання своєчасного та адекватного реагування на запити зовнішнього та внутрішнього середовища. Всебічного запровадження інновацій потребують зміни як технології виробництва, так і структури взаємозв'язків та соціально-трудових відносин всередині фірми та зовні. Без цього неможливо ефективно конкурувати, утримувати провідні позиції, бути лідером на ринку. Важливою складовою системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства має бути оптимізація соціально-трудових відносин, формування й подальший прогресивний розвиток корпоративної культури. Тому актуальність обраної теми випливає з необхідності створення відповідної концепції та методів формування корпоративної культури організації як основи її сталого розвитку в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру як економічне поняття та важливий чинник управління персоналом у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені та науковці, як, зокрема, Т. Алпєєва, Б. Гаєвський, Ю. Давидов, Ю. Красовський, Ю. Палеха, С. Рей, О. Грішнова, І. Мажура, Т. Кицак, І. Петрова, М. Коул.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженні розглядається, крім іншого, така невирішена частина загальної проблеми, як пошук шляхів підвищення ефективності корпоративної культури в системі управління підприємством.

Мета статті полягає у визначенні сутності корпоративної культури, особливостей її формування та у визначенні її впливу на розвиток організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки проблематика корпоративної культури є багатогранною та відносно новою для нашого суспільства. У зв'язку з цим вона потребує подальшого дослідження. Корпоративна культура перебуває на «перетині» менеджменту, психології, культурології, педагогіки, соціології, філософії

тощо, вона потребує нових комплексних наукових досліджень на засадах системного підходу за участю фахівців різного профілю.

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств використання інтегрованого підходу до управління його діяльністю, який передбачає поєднання інструментів стратегічного менеджменту і стратегічного маркетингу. В умовах мінливості маркетингового середовища стратегічне маркетингове управління підприємствами передбачає проведення стратегічних змін, насамперед в напрямі організаційної структури і корпоративної культури. Особливого значення в умовах стратегічної маркетингової орієнтації підприємств набуває корпоративна культура, високий рівень якої сприяє ефективній реалізації маркетингових стратегій управління. При цьому необхідною є наявність лідера, здатного організувати оптимальну роботу персоналу.

Як зазначає В.М. Князєв [4, с. 128], сучасний етап розвитку наукового пізнання породжує третій його рівень, а саме технологічний, який доповнює емпіричний та теоретичний. Паралельно з указаними трансформаціями наукового пізнання відбувається зміна місця, ролі й характеру управлінської діяльності. По-перше, управління в постіндустріальному суспільстві, на відміну від безпосередньої, виконавської праці в індустріальному, стає основою суспільного виробництва. Продуктивність праці та комерційний успіх останнього на 70–80% залежать від менеджерських якостей так званих білих комірців, тобто вищої ланки керівників та організаторів виробництва. По-друге, науково-технологічний тип знань (інформація) стає основним засобом управління. По-третє, з'являється низка навчальних закладів, що професійно готують управлінські кадри для різних галузей господарства, а також для державної служби та служби в органах місцевого самоврядування. По-четверте, масове запровадження інформаційно-комунікативних технологій сприяє процесу глобалізації світу, робить його єдиним, цілісним, коли усі народи планети, незалежно від їх расових, релігійних, політичних, економічних чи культурних відмінностей, почуваються «пасажирами одного космічного корабля».

Одночасно слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку управління ефективність діяльності організацій, підприємств, установ багато в чому визначається рівнем розвитку корпоративного управління та корпоративної культури. Поняття «корпоративна культура» охоплює явища духовного і матеріального життя колективу, а саме домінуючі у ньому моральні норми та цінності, кодекс поведінки, ритуали тощо.

В Україні лише розпочинається робота щодо формування корпоративної культури в системі управління. Корпоративна культура є системою найсуттєвіших припущень, які приймаються членами організації як аксіома і виражаються у конкретних цінностях, що визначають людям орієнтири їх поведінки.

В українських наукових і ділових колах єдиної думки про корпоративну культуру і її значення поки ще немає. Також не можна назвати повномасштабні вітчизняні дослідження, присвячені її впливу на життєдіяльність підприємств. Але Україна – досить молода держава, тому, описуючи ці процеси в нашій країні, можна опиратися лише на певні вибіркові дослідження.

Успіхи щодо розвитку та основних показників діяльності підприємств, установ та організацій в умовах трансформації економіки і соціальної сфери України визначають для держави можливість поступового її входження у світове співтовариство, інтеграцію в європейські структури (але за умови розв'язання пріоритетних проблем корпоративного менеджменту, формування належного рівня корпоративної культури на всіх рівнях управління).

Концепція корпоративної культури почала структурно та змістовно складатися у 80-х роках XX ст. у США під впливом трьох наукових напрямів: стратегічного менеджменту, теорії організації та організаційної поведінки.

Можна виокремити такі причини появи інтересу до корпоративної культури закордоном на початку 1980-х років [5, с. 18].

По-перше, відбуваються зміни в зовнішньому середовищі організацій:

– забруднення навколишнього середовища;

– обмеження технічних можливостей у вирішенні проблем, пов'язаних з харчуванням, зростанням безробіття тощо;

– зміни в соціальному середовищі, які мали прояв у мотиваційній кризі у багатьох людей і втраті сенсу життя.

По-друге, ці зміни в зовнішньому середовищі приводять до певних змін у внутрішньому середовищі (структурі) організації, а саме:

– до недоліку ідентифікації працівника з організацією;

– до синдрому недовіри між керівником і підлеглим.

Беручи до уваги ці зміни, можна сформулювати нові завдання для управління (менеджменту), які приймають до уваги відповідальність перед суспільством, зокрема етичну, а також існування в управлінні якісних психологічних складових. Вирішення зазначених завдань спричиняє формування концепції корпоративних культур і зростання інтересу до цього феномена.

Подальші дослідження в цій сфері показують, що політика всіх успішних компаній обов'язково включає в себе уявлення про корпоративну культуру як запоруку успіху організації [1, с. 40].

Слід зазначити, що дослідженню особливостей корпоративної культури в багатьох країнах приділяється достатньо уваги, що досить важ-

ливо для пошуку можливостей застосування теоретичних і прикладних розробок у формуванні корпоративної культури в межах національної економіки загалом.

Деякі вчені дуже часто ототожнюють поняття «корпоративна культура» та «організаційна культура». Одночасно аналіз наукових джерел свідчить про те, що організаційна культура розглядається з позицій різних наукових дисциплін. Узагальнивши дослідження, можна виділити кілька напрямів, зокрема управлінський, економічний, етнокультурний, психологічний, та критеріїв, за якими в контексті кожного напряму велося вивчення організаційної культури.

Кожен із напрямів за визначеними критеріями висвітлює основний чинник формування та особистісний фактор організаційної культури, а також її основну функцію, тому відповідно до них досліджує це явище. Слід зазначити, що серед них управлінському напряму належить ключова роль. Культура організації впливає на представлення основних цінностей в організаційній структурі, системі управління, кадровій політиці.

Організаційна культура – система норм і цінностей, характерних для конкретної організації. Організаційна культура визначається сукупністю властивих тільки їй філософій цінностей, понять, очікувань, поглядів, норм і включає такі складники: регулятори поведінки (організаційні ритуали, церемонії, мова); панівні внутрішні організаційні цінності (які поділяє більшість членів організації); специфічна філософія, що обумовлює стосунки працівників і клієнтів; неписані правила встановлення взаємин між членами організації; імідж організації, що формується поведінкою працівників у зовнішньому середовищі.

Культура включає конкретні об'єкти, створені групою. Серцевину культури становлять традиції, ідеї та цінності, вироблені й відібрані культурою. В контексті цього підходу виділено основні елементи культури: поняття, відношення, цінності, правила і стандарти.

Організаційна культура не є монолітом, а складається з переважаючої культури, субкультури груп і контркультур, посилюючи або послаблюючи культуру організації загалом. Сила культури залежить від масштабів і виокремлення основних її атрибутів членами організації, а також від ясності її пріоритетів.

Уявлення про організаційну культуру розкривається під час спостереження за роботою співробітників на своїх робочих місцях, їх спілкуванням один з одним, перевагами в розмовах.

Також розуміння організаційної культури може бути розширене, якщо ознайомитися з тим, як побудована система кар'єри в організації і які критерії служать просуванню працівників. У випадку, якщо в організації працівники просуваються швидко і не завжди за результатами індивідуальних досягнень, можна передбачити, що існує слабка організаційна культура [2, с. 24].

Деякі вчені вважають, що, правильно визначивши функції, мотивацію, розвиток відносин між працівниками, узгодження інтересів, залучення працівників до розроблення загальних цілей, можна розвинути організаційну культуру до рівня корпоративної, коли інтереси і дії працівників максимально орієнтовані на цілі організації загалом.

Отже, корпоративна культура певною мірою займає вищий щабель і посідає значне місце у підвищенні ефективності системи корпоративного управління.

Корпоративна культура виконує свої зрозумілі функції. До найважливіших можна віднести внутрішню інтеграцію відповідної організації в єдине ціле, що підвищує рівень організованості та керованості, формування певного іміджу організації та її адаптації до змін в навколишньому середовищі. Вона допомагає зрозуміти основні уявлення, цінності, очікування та норми, що поділяються більшістю співробітників компанії; звернути увагу на традиції, правила та міфи, що існують у компанії; передбачити ставлення співробітників до таких важливих ситуацій, як адаптація нового співробітника, наявні стереотипи вирішення конфліктних ситуацій, стереотипи ставлення до керівництва, стереотипи у ставленні до успіху/невдачі, стереотипи щодо якості роботи, якості обслуговування клієнтів тощо [3, с. 226].

Нині корпоративна культура розглядається як головний механізм, що забезпечує практичне підвищення ефективності роботи працівників. Формувати організаційну культуру доцільно природним шляхом, використовуючи уже наявні надбання (прийняті традиції, цінності, зовнішні атрибути тощо), враховуючи виклики часу і зіставляючи одне з іншим, тобто підтримуючи ті елементи культури, які якнайкраще стимулюватимуть реалізацію місії підприємства, і відкидаючи ті, які гальмуватимуть цей процес. При цьому основних зусиль необхідно докласти до вибору технології, завдяки якій можна забезпечувати постійну активність та зацікавленість всього персоналу підприємства процесом формування організаційної культури. Важливість цього підходу витікає з таких факторів, як:

– мотивація співробітників;
– моральність кожного співробітника, його ділова репутація;
– продуктивність і ефективність трудової діяльності;
– якість роботи співробітників;
– характер особистісних і виробничих відносин;
– відносини між співробітниками у позаробочий час;
– творчий потенціал посадових осіб;
– формування позитивного іміджу.

Європейським і американським бізнесом вже давно реалізована доктрина «соціального ринкового господарства», метою якої є об'єднання конкуренції з соціальним прогресом. Відомі теоретики і практикуючі топ-менеджери провідних корпорацій вважають, що на зміну колишньому «ієрархічно-механістичному» апарату компаній приходить нова культура управління, заснована на системі корпоративних цінностей. Раніше, в періоди «спокійного існування ринку», корпоративна культура формувалася під впливом двох факторів: ієрархічної структури, успадкованої корпораціями, та сучасного міфу про організаційний «механізм». «Диктат цих двох факторів підкреслює у своїй книзі «Перебудова управління» Д. Чампі, який перетворював корпоративну культуру в різновид культури покори наказам, що поширюється командним ланцюжком, і вимог, виконання яких необхідне для досягнення строго контрольованих керівництвом цілей». В сучасних умовах розвитку ринкової економіки ми повинні володіти такою культурою, яка заохочує розвиток певних чеснот: здатності до постійної гонитви за клієнтом, невичерпної фантазії, вміння бездоганно працювати в команді з незалежністю і самостійністю.

На жаль, в Україні навіть в останні десятиліття корпоративна культура не завжди розглядалася як сфера, що заслуговує на пильну увагу. Однак важливість зазначеної проблеми зростає, зокрема, внаслідок глобальних змін, коли збут продукції та надання послуг стали значно складнішими за виробництво, поява нової практики управління почала випереджати теорію. У процесі соціально-економічних реформ в Україні корпоративна культура поступово починає впроваджуватися у вітчизняний соціально-економічний простір.

Тому формування корпоративної культури має забезпечити підвищення якості управлінської праці, удосконалення управління людськими ресурсами, покращення морального клімату в колективі, мобілізацію зусиль його членів задля виконання нових стратегічних завдань, а також покращення іміджу відповідної організації.

Висновки. Таким чином, корпоративна культура – це потужний інструмент, що дає змогу об'єднати трудову ініціативу всіх співробітників. Своєчасна діагностика і спостереження за станом лояльності співробітників організації – така ж необхідна задача в управлінні, як і звичний підбір і розвиток персоналу. Корпоративна культура виступає ефективним інструментом мотивації персоналу підприємства та підвищення якості виробництва. Корпоративна культура покликана формувати внутрішню мотивацію співробітника, надавати ґрунт для його творчої реалізації, що тільки позитивно буде впливати на ефективність діяльності організації та дасть можливість для подальшого динамічного розвитку. Для підвищення рівня економічного і соціального розвитку, якості життя населення доцільно на всіх рівнях управління формувати корпоративну культуру з високими параметрами «людського фактору».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біляк Ю. Корпоративна культура як інструмент ефективного управління персоналом / Ю. Біляк // Агросвіт. – 2014. – № 10. – С. 39–43.
2. Кам'янська О. Корпоративна культура в системі управління інноваційним підприємством / О. Кам'янська //Економіка та держава. – 2011. – № 8. – С. 23–24.
3. Колесник Т. Механізм формування корпоративної культури в системі управління промисловим підприємством / Т. Колесник // Економічний простір. – 2015. – № 96. – С. 218–226.
4. Коренєв Е. Корпоративне управління та культура соціальної відповідальності корпорації / Е. Коренєв // Відповідальна економіка. – 2012. – Вип. 4. – С. 128–130.
5. Корпоративна культура в системі стратегічного управління / [Є. Пирожак, В. Семенина, В. Скупейко] // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – Вип. 3. – С. 16–19.

УДК 330.341.1

Малик І.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Голуб І.М.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

ТЕХНОЛОГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

TECHNOLOGICAL RENEWAL OF PRODUCTION AS A FACTOR IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Для ефективного функціонування на ринку та підтримання конкурентних позицій сучасним організаціям необхідні інноваційні зміни. Технологічне оновлення підприємства виступає як один із інструментів інноваційних змін. Технологічне оновлення допомагає підприємствам покращити якість виробленої продукції, вдосконалити технологію виробництва, зменшити витрати та в результаті бути конкурентоспроможними на ринку. У статті проаналізовано сутність конкурентоспроможності підприємства, визначено сутність та особливості технологічного оновлення. Виявлено вплив технологічного оновлення на конкурентоспроможність підприємства, проаналізовано рівень інноваційної активності підприємств, а саме рівень технологічної оснащеності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, технологічне оновлення, технологічні інновації, інноваційна активність, розвиток промислових підприємств.

АННОТАЦИЯ

Для эффективного функционирования на рынке и поддержания конкурентных позиций современным организациям необходимы инновационные перемены. Технологическое обновление предприятия выступает как один из инструментов инновационных перемен. Технологическое обновление помогает предприятиям улучшить качество продукции, усовершенствовать технологию производства, уменьшить расходы и в итоге быть конкурентоспособными на рынке. В статье проанализирована сущность конкурентоспособности предприятия, определены сущность и особенности технологического обновления. Выявлено влияние технологического обновления на конкурентоспособность предприятия, проанализирован уровень инновационной активности предприятий, а именно уровень технологической оснащенности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, технологическое обновление, технологические инновации, инновационная активность, развитие промышленных предприятий.

ANNOTATION

For the effective functioning of the market and maintaining the competitive position of modern organizations, there needs to be innovative changes. Technological upgrade of the enterprise emerges as one of the instruments of innovative changes. Technological upgrades help enterprises improve product quality and production technology, reduce costs and ultimately be competitive in the market. In the article we analyze the essence of enterprise competitiveness, the level of innovation and of technological equipment. We study the essence and characteristics of technological upgrades and their influence on competitiveness.

Keywords: competitiveness, technological upgrade, technological innovation, innovation activity, development of industrial enterprises.

Постановка проблеми. Дослідження конкурентоспроможності підприємства в сучасній економічній науці залишається одним з найважливіших питань для вивчення. Пов'язано це з високою нестабільністю економічної та політичної ситуації у світі, швидкими змінами умов на ринку та підвищенням рівня конкуренції в галузі. Розглядаючи фактори та чинники забезпечення конкурентоспроможності підприємства, особливу увагу необхідно приділити саме технологічному оновленню виробництва. Оновлення устаткування і технологій, заміна їх на сучасні забезпечує внутрішню гнучкість підприємства; важливу роль відіграють розроблення і впровадження нових високоефективних та екологічно безпечних технологій [1, с. 45–46].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» та «технологічне оновлення» виступають предметом дослідження як іноземних, так і вітчизняних науковців. Серед них слід назвати таких, як Л.І. Федулова, С.Ф. Покропивний, А.Н. Соломатіна, Н.А. Єфименко, А. Кізер, Д. Чайлд, Г. Губерт. Проте більшість авторів пов'язує визначення лише з розвитком технікотехнологічної бази. Такий підхід до визначення дуже вузький та не охоплює всю глибину сутності цього поняття.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та особливостей технологічного оновлення виробництва, а також його впливу на конкурентоспроможність промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах активних інтеграційних та глобалізаційних процесів країни перед сучасними промисловими підприємствами постає важливе питання про прискорення науково-технічного прогресу та ефективних змін в економічному розвитку. Також не варто забувати, що однією з основних умов існування на ринку є наявність конкурентних переваг промислового підприємства. Від рівня конкурентоспроможності залежать ефективність функціонування підприємства, якість продукції або послуг, гідний ква-

ліфікаційний рівень працівників, можливість гнучкої адаптації до змін зовнішнього середовища.

Аналізуючи різні підходи до трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства» [2–5], можна дійти висновку, що вона є багатоаспектним та наукоємним процесом. Він включає в себе використання найсучаснішої техніки, технології та ресурсів, інноваційних методів управління та компонентів маркетингової діяльності; можливість підприємства ефективно функціонувати в бізнес-середовищі на макро- та мікрорівні; спроможність зберігати конкурентні позиції на ринку.

Важливою умовою ефективного функціонування підприємства та фактором підвищення його конкурентоспроможності є технологічне оновлення виробництва.

Технологічне оновлення виробництва – це дуже складний та ємний процес. На основі широкого підходу до технології воно позначає оновлення одиничних технологій та зв'язків між ними, а також технологічну модернізацію у різних її формах прояву [6, с. 3]. Головною економічною метою процесу технологічного оновлення є покращення ефективності управління на підприємстві з метою одержання прибутків, які сприяють розвитку, а також у подальшій перспективі сприяють підвищенню конкурентоздатності на ринку [7, с. 240].

Розглядаючи особливості технологічного оновлення виробництва, можна виділити низку факторів впливу. Для чіткості визначення характерних особливостей цих факторів представимо їх у вигляді таблиці (табл. 1).

Отже, після структурування характерних особливостей факторів впливу на технологічне оновлення та інноваційний розвиток промислових підприємств ми можемо розділити їх на дві великі групи. До першої групи належить удосконалення організаційно-економічних умов розвитку, що концентрується на посиленні рівня спеціалізації виробництва, можливості кооперації з іншими підприємствами, підвищенні рівня співпраці з НДІ та освітніми закладами, посиленні галузевої і територіальної кон-

Таблиця 1

Фактори впливу на технологічне оновлення промислового підприємства

№ п/п	Фактори	Характеристика
1.	Показники втіленої технології у засоби праці	базується на впровадженні найсучаснішої техніки, що має якісно нові характеристики; перехід до максимально автоматизованих процесів виробництва та комп'ютеризації
2.	Показники втіленої технології у предмети праці	використання сучасних матеріалів та комплектуючих
3.	Показники втіленої технології у персонал	підвищення кваліфікаційного рівня персоналу усіх рівнів; забезпечення регулярних бізнес-тренінгів та курсів підвищення кваліфікації для навчання та оновлення знань робітників; забезпечення соціального захисту та комфортного психологічного клімату в колективі
4.	Показники нових форм організації праці та управління	стимулювання творчої активності та ініціативності спеціалістів у виконанні завдань; делегування локальної постановки цілей та розширення повноважень спеціалістів; покращення соціальної інфраструктури підприємства; підвищення гнучкості організаційної структури, якісний взаємозв'язок горизонтальної та вертикальної організаційної структури підприємства; використання автономних команд для вирішення виділених виробничих завдань
5.	Показники діяльності відділу НДДКР	підвищення якісного кваліфікаційного рівня персоналу відділу НДДКР;***забезпечення сучасними засобами праці працівників відділу; збільшення фінансової частки на дослідження та розробки; забезпечення належного рівня патентування розробок; зміцнення зв'язків із зовнішніми дослідними організаціями та освітніми закладами; підвищення рівня співпраці та спільних досліджень і розробок з іншими підприємствами; забезпечення ефективності діяльності відділу
6.	Показники використання передових технологій	застосування у виробництві новітніх технологій для виготовлення продукції; використання ресурсозберігаючої техніки і технологій, безвідходних або маловідходних технологій; впровадження гнучких технологічних ліній та процесів; сучасне інформаційне забезпечення; використання безпечних технологій та екологічно чистої техніки
7.	Показники руху та використання інформації	забезпечення якісною та сучасною науковою інформацією; ефективний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, а саме інформації про сировину, постачальників, конкурентів, напрями і тенденції розвитку сучасних організацій, рівень розвитку економіки тощо; стимулювання комунікаційних зв'язків між відділами для підвищення ефективності праці; придбання модернізуючих технологій, патентів та ліцензій для якісно нового рівня виробництва товарів або послуг
8.	Показники рівня наукоємності продукції, що випускається	використання новітніх методів просування товару на ринок; збільшення частки випуску високотехнологічної продукції та продукції з високими споживацькими властивостями; вихід на нові ринки та збільшення частки ринку збуту продукції

Джерело: складено автором на основі [6, с. 4–5]

центрації виробництва, контроль за системним впровадженням нових технологій та технічного переозброєння виробництва. До другої групи відносимо посилення зацікавленості працівників в ефективному оновленні виробничого апарату і створенні відповідної системи стимулювання [8].

Застосування технологічного оновлення виробництва необхідне у зв'язку з великим відсотком зносу наявних матеріальних фондів промислових підприємств країни та у зв'язку з об'єктивними потребами в заміні її прогресивними для певного періоду розвитку економіки видами відповідно до напрямів означеного процесу [8]. Процес техніко-технологічного оновлення підприємства повинен спрямовуватися як на покращення процесу виробництва, так і на удосконалення підходів до управління організаційною структурою підприємства. Мета інтенсифікації виробництва досягається через використання передових принципів організації та управління виробництва, поліпшення якості продукції, збільшення частки доданої вартості у структурі собівартості, підвищення наукоємності продукції, автоматизації та інформатизації виробництва, зниження витрат виробничих ресурсів, зростання продуктивності праці шляхом удосконалення підсистем виробничо-маркетингової системи [9].

Досліджуючи особливості технологічного оновлення промислових підприємств, розглянемо, яку частку на ринку займають інноваційно-активні підприємства з практичної точки зору, а саме ті підприємства, що займаються як технічною, так і організаційною частиною технологічного оновлення (табл. 2).

Основними параметрами оцінки було обрано ті, що висвітлюють показники технологічного оновлення, тобто придбання інноваційного обладнання та сучасного програмного забезпечення. Також, виходячи з визначення технологічного оновлення як комплексного процесу, доцільно оцінювати організаційну складову, а саме навчання та підготовка персоналу. Аналізуючи дані, висвітлені в табл. 2, можна спостерігати коливання показників. Найактивнішу увагу технологічному оновленню підприємства приділяли у 2011–2013 рр. До 2015 р. спостерігається поступовий спад інноваційної активності підприємств. Це можна пов'язати із загостренням економічної та політичної ситуації в країні, що безпосередньо вплинуло на розвиток промислових підприємств.

Для більшого розуміння ситуації з технологічним оновленням на ринку представимо наочно інноваційну активність промислових підприємств у кількісному еквіваленті (рис. 1).

Рис. 1 Впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2011–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [10, с. 208]

Аналізуючи дані діаграми впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2010–2015 рр., можна зробити висновок, що до 2015 р. показник зменшився до рівня 2010 р., отже, спостерігаються спад у впровадженні нових технологічних процесів та зниження інноваційної активності підприємств загалом. Найпродуктивнішими були 2011–2012 рр., кількість впроваджених інновацій в яких є найвищою.

Аналіз показників дає змогу зрозуміти, що технологічному оновленню необхідно приділити більше уваги. Від технологічного вдосконалення виробничого процесу безпосередньо залежать якість виробленої продукції, рівень розвитку та конкурентоспроможності промислового підприємства на ринку.

Важливою складовою процесу технологічного оновлення є технологічні інновації. Вони передбачають проведення комплексу робіт, спрямованих на створення і освоєння нових видів продукції, а також на технологічні зміни продукції.

Технологічні інновації – нові технології виробництва традиційних, удосконалених чи принципово нових продуктів, упровадження інформацій-

Таблиця 2

Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації у 2010–2015 рр. (відсотків до загальної кількості обстежень)

Напрям	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Придбання машин, обладнання, програмного забезпечення	7,9	10,3	10,9	10,6	9,9	9,8
Придбання зовнішніх знань	0,9	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7
Навчання та підготовка персоналу	2,1	2,9	3,2	3,3	3,2	...[1]
Інші	1,8	2,2	2,0	1,6	1,4	4,4

[1] – з 2015 р. показник віднесено до напряму «інші»

Джерело: складено автором на основі [10, с. 208]

них систем, нових джерел енергії. Технологічні нововведення – це зміни перш за все у засобах і методах організації виробництва [11].

Серед основних елементів оновлення технології виробництва найважливіше значення має впровадження у виробництво нових засобів праці, нової техніки. Наступним важливим напрямом розвитку є впровадження нових технологічних процесів. Впровадження нової техніки та технологій тягне за собою необхідність розвитку персоналу, а також форм організації та управління підприємством, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та рентабельності виробництва, а також зниженню собівартості продукції [12].

Основними етапами технологічного оновлення виробництва є такі (рис. 2).

Рис. 2 Основні етапи технологічного оновлення виробництва

Джерело: складено автором на основі [12, с. 2–3]

Технологічне оновлення виробництва має певні особливості залежно від рівня розвитку технології виробництва. Технологічне оновлення підприємств з низьким рівнем технології виробництва повинно відбуватись незначними темпами, на відміну від підприємств зі збалансованою структурою. Технологічне оновлення таких підприємств відбувається швидкими темпами.

Серед великої кількості методів технологічного оновлення виділяють три основні (рис. 3).

Аналізуючи особливості кожного із названих методів, можна зазначити, що модернізація устаткування та технічне переоснащення виробництва охоплюють лише технічну складову удосконалення. Реструктуризація – це комплексний процес удосконалення, який охоплює як технічну, так і організаційну складові промислового підприємства.

Найбільш складним методом технологічного оновлення промислового підприємства є реструктуризація, яка охоплює два інших, а саме технічне переоснащення і модернізацію; друге місце за складністю посідає технічне переоснащення, цей метод включає також модернізацію [13, с. 31].

Розглядаючи технологічне оновлення, необхідно сказати про ряд вагомих переваг від впровадження для підприємства. До таких переваг перш за все треба віднести зниження рівня витрат, тим самим зниження собівартості продукції. Також за рахунок автоматизації виробничих процесів підвищується продуктивність праці та процес управління загалом. Ще один дуже важливий аспект – це підвищення рівня екологічності виробництва шляхом впровадження ресурсозберігаючих, маловідходних або безвідходних технологій. Цей аспект є дуже важливим на сучасному етапі розвитку на рівні країни та світу.

Висновки. Отже, аналізуючи висвітлену вище інформацію, можна зробити висновок, що технологічне оновлення виробництва – це першочергова умова забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Технологічне оновлення – це складний багатофакторний процес, який не лише включає в себе оновлення матеріально-технічної бази, але й тягне за собою необхідність розвитку персоналу, форм організації та управління підприємством. Дотримання цих умов сприяє підвищенню продуктивності праці та рентабельності виробництва, а це передбачає досягнення високих конкурентних позицій на ринку.

Технологічне оновлення як засіб досягнення конкурентоспроможності промислового підприємства може відбуватись в різних формах прояву. Визначають цілу низку факторів впливу на технологічне оновлення, що утворюють дві великі групи. Фактори першої групи концентрують увагу на технічному вдосконаленні, друга група орієнтується на вдосконалення організаційної складової.

Аналізуючи практичні показники технологічного оновлення промислових підприємств країни, спостерігаємо спад інноваційної активності, що безпосередньо впливає на конку-

Рис. 3 Методи технологічного оновлення промислового підприємства

Джерело: створено автором на основі [13, с. 31]

рентоспроможність підприємств. Активізація глобалізаційних процесів потребує постійного розвитку підприємств та ефективних економічних змін. Збереження конкурентних позицій на ринку безпосередньо залежить від систематичного технологічного оновлення завдяки ряду вагомих переваг, таких як зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці, підвищення рівня екологічності виробництва.

Наукову новизну проведеного дослідження становить визначення сутності та особливостей технологічного оновлення промислових підприємств, запропоновано основні фактори впливу на технологічне оновлення промислового підприємства, визначено взаємозв'язок з конкурентоспроможністю підприємства. Також виявлено ряд вагомих переваг для підприємств від впровадження обраних методів технологічного оновлення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нападовська Л.А. Фактори конкурентоспроможності та вимоги до сучасного керівника / Л.А. Нападовська // Економіка та держава. – 2013. – № 2. – С. 45–47. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2013_2_14.
2. Космина О.М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / О.М. Космина // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1 (2). – С. 125–131. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_2_17.
3. Рибакова О.В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення / О.В. Рибакова // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2009. – Серія «Економіка». – Вип. 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/2009_7/09rovaif.pdf.
4. Салип Ю.О. Генезис сутності конкурентоспроможності підприємства / Ю.О. Салип // Сталий розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 4(14). – С. 74–78.
5. Арестенко В.В. Економічна сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства» з позиції маркетингу / В.В. Арестенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – № 5. – С. 46–51.
6. Федорова Ж.О. Аналіз та оцінка факторів, що сприяють технологічному оновленню виробництва підприємств машинобудування / Ж.О. Федорова // Вестник НТУ «ХПИ» : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. – № 59. – ISSN 2079-0767.
7. Андел І.В. Технологічне оновлення – чинник підвищення конкурентоздатності промислових підприємств регіону на міжнародних ринках / І.В. Андел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Inna/Downloads/nvnltu_2015_25.1_40%20.pdf.
8. Колесніков А.П. Об'єктивні передумови та напрямки оновлення техніко-технологічної бази підприємств / А.П. Колесніков, С.І. Петрик // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 150–153.
9. Техніко-технологічне оновлення як фактор інтенсифікації виробництва / [Ф.А. Важинський, Л.С. Ноджак, Ю.Б. Шульган] // Економіка пром-сті. – 2007. – № 1. – С. 35–38.
10. Україна в цифрах 2015 : статистичний збірник / за ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – ББК 65.9(2)(4Укр)-05я2.
11. Шевлюга О.Г. Дослідження впливу технологічних інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства / О.Г. Шевлюга, О.М. Олефіренко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4 (1). – С. 38–44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_4(1)__6.
12. Струніна Л.В. Технологічне оновлення виробництва як засіб інноваційного розвитку вітчизняних підприємств / Л.В. Струніна // Національний університет харчових технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3222/3/Strunina_Technological_renewal.pdf.
13. Кучерук Г.Ю. Напрямки технологічного оновлення промислових підприємств / Г.Ю. Кучерук // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – № 1. – С. 28–34. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2016_1_7.

УДК 658.9

Момот В.М.
кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Феоктистов С.А.
студент
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СПОСОБА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

THE CHOICE PROBLEM OF PERFORMING LOGISTIC SERVICES

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является разработка методических основ принятия решения о выборе способа осуществления логистических услуг. Решение о выборе инсорсинга или аутсорсинга принимается на основе расчета величины затрат на оказание услуг. В случае принятия решения о выборе между инсорсингом и аутсорсингом принимается решение о выборе компании-аутсорсера. Представлен алгоритм выбора компании. Предложенная процедура позволяет формализовать процедуру выбора и повышает объективность принятия решения.

Ключевые слова: логистические услуги, инсорсинг, аутсорсинг, логистические посредники, компания-аутсорсер, экспертная оценка, рейтинг, интегральная оценка.

АНОТАЦІЯ

Метою дослідження є розроблення методичних основ ухвалення рішення про вибір способу здійснення логістичних послуг. Рішення про вибір інсорсинга або аутсорсинга приймається на основі розрахунку величини витрат на надання послуг. У разі ухвалення рішення про вибір між інсорсингом і аутсорсингом приймається рішення про вибір компанії-аутсорсера. Представлено алгоритм вибору компанії. Запропонована процедура дає змогу формалізувати процедуру вибору і підвищує об'єктивність ухвалення рішення.

Ключові слова: логістичні послуги, інсорсинг, аутсорсинг, логістичні посередники, компанія-аутсорсер, експертна оцінка, рейтинг, інтегральна оцінка.

ANNOTATION

The purpose of research is development of basic processes to accepting decision about choice a logistics services. Decision about choice insourcing or outsourcing is accepted from calculation of size outlay on providing of services. In case of choosing between insourcing or outsourcing is taking decision about choice of companies with outsourcing services. Present an algorithm for selection companies. The propose let procedure allows to formalize the procedure of selection and increases the objective of making decision.

Keywords: logistic services, insoursing, outsourcing, logistic mediators, outsourcing company, expert estimation, rating, integral assessment.

Постановка проблемы. В современной экономической литературе много статей и публикаций посвящено вопросам анализа аутсорсинга и инсорсинга логистических услуг.

Актуальность темы исследования определена тем, что во время кризиса многие организации прежде всего задумываются об оптимизации затрат. Отдавая логистические услуги на выполнение сторонним организациям при аутсорсинге, можно не только сэкономить на бюджете, не нанимая в свой штат ненужных специалистов, но и доверить дело профессионалам, возложив на них задачи, которые они выполняют лучше других. Однако в некоторых организациях считают, что логистика слишком важна, чтобы использовать аутсорсинг, при передаче ее сторонним организациям возможна потеря контроля над процессами в организации. Поэтому должен быть инсорсинг логистических услуг.

Вопрос, когда лучше прибегать к какому методу, остается открытым и требует анализа.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования теоретических и методических аспектов аутсорсинга логистических услуг нашли отражение в ряде работ отечественных и зарубежных ученых и специалистов, таких как, например, Б.А. Аникин, Т.А. Родкин, А.А. Мхитарян, Д.В. Михайлов, С.А. Календжян, А.П. Слоун, Г. Минс, Р.М. Монзак, Дж.Б. Хейвуд, Д. Шнайдер [1–5].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В работах названных ученых много материала, который объективно, систематизировано и нейтрально описывает проблематику, методы реализации аутсорсинга и его вариантов проведения, однако отсутствует законченная методика принятия решения о выборе способа осуществления логистических услуг и выборе компании-аутсорсера. Во многих случаях решение является недостаточно обоснованным и нерациональным. Поэтому разработка данного вопроса будет актуальной.

Цель статьи заключается в разработке методических основ принятия решения о выборе способа осуществления логистических услуг и выборе компании-аутсорсера.

Изложение основного материала исследования. Существует два связанных между собой направления совершенствования логистических процессов предприятия: инсорсинг как отказ от выполнения работ внешними исполнителями и

аутсорсинг как выполнение работ с помощью привлекаемой сторонней организации – логистичесого провайдера.

Аутсорсинг и инсорсинг не должны противопоставляться друг другу. Это лишь две крайние стратегии реализации процессов. Выбор стратегии должен состоять не в полном отказе от одного способа обслуживания в пользу другого. Вполне возможна передача сторонним исполнителям только части логистических функций, то есть возможно сочетание инсорсинга и аутсорсинга, которое будет более эффективным.

Существует также спектр смешанных стратегий между ними, таких как долевое участие в предприятии поставщика, организация совместного предприятия, кооперация в НИОКР, франчайзинг и лицензирование.

Какие преимущества и недостатки каждой из стратегий? Рассмотрим их. Основные преимущества и недостатки инсорсинга представлены в табл. 1.

Практический опыт показывает, что при достижении определенных объемов производства компаниям гораздо выгоднее заключить договор на логистическое обслуживание со специализированным внешним оператором, ведь передача логистики на аутсорсинг имеет массу преимуществ. Однако он не лишен и недостатков. Основные преимущества и недостатки аутсорсинга представлены в табл. 2.

Сторонники применения аутсорсинга расходятся лишь в определении количества поставщиков логистических услуг: один поставщик для всего спектра услуг или несколько поставщиков. Выбор нескольких поставщиков позволит исключить зависимость от единственного поставщика, улучшит качество обслуживания через конкуренцию между операторами, предотвратит сбои в оказании логистических услуг.

Алгоритм принятия решения о передаче (непередаче) логистических услуг специализированному внешнему поставщику должен включать следующие процедуры.

1. Определение логистических функций, передаваемых на аутсорсинг. На этом шаге компания (предприятие) определяет ряд логистических услуг, которые необходимо улучшить, оптимизировать самостоятельно или с помощью посредника. Целью такой модели организации бизнеса должна быть минимизация затрат (финансовых, временных, кадровых, управленческих) на непрофильные виды деятельности, снижение транзакционных издержек в рамках всего производственного процесса и улучшение качества услуг.

2. Экономическое обоснование перехода на аутсорсинг, количественное сравнение калькуляций затрат.

Решение инсорсинга или аутсорсинга принимается по условию минимума общих затрат $\sum_k E_k = \min; k = \overline{1,n}$ на осуществление логистических услуг.

При этом должна быть проведена оценка всех составляющих затрат для обоих вариантов.

Таблица 1

Основные преимущества и недостатки инсорсинга

Основные преимущества	Основные недостатки
Минимальная зависимость от поставщиков	Высокие постоянные затраты из-за большого количества персонала
Возможность быстрого управления за счет коротких информационных цепочек без посредников	Необходимость вложений на первоначальную закупку и содержание транспортного парка
Возможность контроля качества за выполнением функций / процессов	Стремление сотрудников к «раздутию штата»
Тесный контакт с клиентами и другими поставщиками	Общие операционные (логистические) затраты выше, чем у специализированной организации
Предотвращение сговора поставщиков услуг	Необходимость наличия неадекватных технологических или управленческих ресурсов и др.

Таблица 2

Основные преимущества и недостатки аутсорсинга

Основные преимущества	Основные недостатки
Передача стороннему исполнителю позволяет сосредоточиться на более важных направлениях деятельности организации, что приводит к существенному повышению конкурентоспособности и прибыльности организации	Потеря близости рынка и контакта с клиентами организации и поставщиками
Уменьшение затрат на логистические операции за счет эффекта масштаба, накапливания опыта	Увеличение затрат за счет необходимости поиска поставщика услуг, ведение переговоров с поставщиком услуг
Логистические издержки переходят от постоянных у условно-переменным затратам	Организация остается без собственных кадровых и материальных ресурсов, необходимых для самостоятельного ведения логистической деятельности
Устранение конфликтов интересов между структурными подразделениями организации	Невозможность контролировать все бизнес-процессы
Отсутствие инвестиций на первоначальную закупку и последующее содержание транспортного парка	Возможен ущерб качеству выполнения операций

В состав составляющих общих затрат $\sum_{l} E_l$ при выборе аутсорсинга входят тарифы на услуги логистических посредников, маркетинговые издержки, связанные с изучением и анализом рынка поставщиков логистических услуг, издержки по поиску возможных логистических посредников, установлению у них качества логистического сервиса, затраты на планирование и контроллинг деятельности логистических посредников, управленческие расходы и др.

В состав составляющих затрат $\sum_{k} E_k$ при выборе инсорсинга входят затраты на формирование и поддержание собственной логистической инфраструктуры, расходы на собственную операционную логистическую деятельность, управленческие и накладные расходы службы логистики и др.

Если соотношение $\sum_{k} E_k / \sum_{l} E_l \succ 1,$ то есть «Затраты на собственное производство услуги»/«Затраты на приобретение услуги» > 1, то предпочтительнее приобретение услуги на стороне.

3. Разработка проектов регламентирующих документов, договоров, инструкций при переходе на аутсорсинг.

4. Расчет потребности в работах, передаваемых на аутсорсинг.

5. Анализ рынка по поиску логистических посредников, установлению качества их логистического сервиса, выбор поставщика логистических услуг и формы кооперации с ним. Здесь поиск ЛП на рынке логистических услуг может быть реализован с помощью следующих методов: объявление конкурса, изучение рекламных материалов (фирменных каталогов, СМИ, Интернета и др.), посещение выставок, переписка и личные контакты с возможными поставщиками, использование консультационных услуг. В результате мероприятий формируется список потенциальных поставщиков логистических услуг.

Имеет смысл выбирать аутсорсинг, если достигается достаточно высокое соответствие выбранным целевым критериям по стоимости услуги, показателям качества и надежности выполнения и т. д., а также имеется высокая вероятность сохранения ключевых компетенций предприятия. В противном случае при низком соответствии целевым критериям и низкой вероятности сохранения ключевых компетенций вследствие, например, утраты прав собственности на уникальные продукты или технологии, целесообразно выбрать инсорсинг и оставить логистические услуги за своим предприятием. Сегодня крупные ЛП предоставляют сертификаты ISO 9000–9004, что отражает стратегию полного удовлетворения заказчиков.

6. Проводятся анализ выбранных ЛП и выбор поставщика услуг. На этом этапе решаются также вопросы о том, какое количество посредников необходимо фирме и какой вид кооперации нужен с ними. Количество партнеров выбирается индивидуально каждым предприятием с учетом масштабов производства, стратегии развития производства и др. Некоторые компании предпочитают, например, одного поставщика и рассматривают его как партнера по бизнесу или как партнера между головной и дочерней фирмами. Некоторые, как уже упоминалось, предпочитают нескольких поставщиков для того, чтобы избежать возможной зависимости от посредника и организовать своеобразную конкуренцию между ними.

7. Организация взаимодействия с поставщиками услуг, заключение договоров на выполнение логистических услуг. Контракт должен включать основные вопросы взаимодействия; описание обязанностей для обеих сторон; технические характеристики подразделений, затрагиваемых данным соглашением; объяснение оговоренных условий выхода из контракта; распределение риска и/или прибыли; пути решения проблем, которые могут возникнуть под действием внешних факторов; описание всех выплат и компенсаций, причитающихся поставщику услуг.

8. Проведение эталонного тестирование предоставляемых услуг.

9. Контроль качества услуг, оказываемых компаниями-аутсорсерами, оценка результатов работы, сравнение реальных показателей работы фирмы с плановыми, решение вопроса о продолжении контакта с провайдером.

Для выбора логистического посредника (ЛП) формируются критерии, по которым оцениваются данные организации, и в результате расчетов рейтингов выбирается компания, с которой будет подписан контракт.

В литературе существует несколько подходов к выбору ЛП [4; 6; 7]:

1) аналитический, то есть осуществление выбора с использованием формул, которые включают ряд параметров, характеризующих ЛП;

2) метод стоимости оценки при выборе аутсорсера, формула Вильсона и др.; этот подход является универсальным, но входящие в него параметры ЛП могут потребовать экспертных методов оценки; кроме того, получение аналитических зависимостей является довольно трудоемкой задачей;

3) экспертный подход, в основу которого положены оценки критериев специалистами-экспертами; активное практическое использование метода ограничено тем, что участие экспертов в процедурах оценивания не формализовано и колеблется в широких пределах;

4) компромиссный подход; то есть при принятии решений все сводится к выбору оптимальной альтернативы среди множества допустимых средств достижения поставленной цели, «компромисса» между различными целями, решения, которое в какой-то мере удовлетворяло бы все выдвинутые требования.

Рассмотрим метод на основе экспертной оценки. Необходимо выполнить следующие операции.

1. Определение услуг для передачи на аутсорсинг, создание экспертной группы для определения параметров услуг, разработка требований к количеству и качеству услуг.

Все показатели (критерии) для оценки ЛП разделяются на три группы: количественные, качественные, релейные. К релейным показателям отнесены те, которые имеют только два показателя: «да» или «нет» (например, наличие у ЛП соответствующего сертификата качества или лицензии, страховых полюсов и др.). Выделение релейных показателей (ограничений) повышает объективность процесса выбора.

2. Общее описание М-показателей, характеризующих логистического посредника.

3. Ранжирование показателей, присвоение им балльных (ранговых) оценок.

4. Определение весовых коэффициентов ω_i, отражающих относительную значимость показателя качества услуг для фирмы всех показателей. При этом $\omega_i > 0;\ \sum_{i=1}^{M} \omega_i = 1$.

5. Для каждого параметра определяется эталонное значение – максимальное или минимальное в зависимости от влияния показателя на общую оценку. Если в качестве эталонного выбрано максимальное значение параметра A_{imax}, то значения этого показателя для всех логистических провайдеров делятся на него. В таблицу заносится $a_{ij} = A_{ij}/A_{imax}$. Если в качестве эталонного выбрано наименьшее значение показателя A_{imin}, то эталонное значение делится на все другие значения этого показателя всех логистических провайдеров, а в клетки таблицы заносится $a_{ij} = A_{imin}/A_{ij}$.

6. На основе расчетов количественных и качественных оценок рассчитываются интегральные оценки и выбирается лучший ЛП с максимальным рейтингом.

Интегральная оценка представляет собой сумму оценок количественных и качественных показателей работы логистического посредника с учетом веса критерия $W_j = \sum_{i=1}^{n} a_{ij} \cdot \omega_i$. Посреднику, имеющему большую интегральную оценку W_j, присваивается рейтинг 1, посредник со второй по величине интегральной оценкой получает рейтинг 2 и т. д. С ними и необходимо в дальнейшем работать в плане взаимодействия, заключения договоров.

Выводы. Разработанный алгоритм принятия решения о способе осуществления логистических услуг и выборе компании-аутсорсера является обобщением существующих подходов и позволяет формализовать процедуру выбора, повышая объективность принятия решения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : [уч. пособие] / под ред. Б.А. Аникина. – М. : Инфра-М, 2003.
2. Михайлов Д.М. Аутсорсинг: Новая система организации бизнеса : [учебное пособие] / Д.М. Михайлов. – М. : Кнорус, 2006. – 256 с.
3. Модели и методы теории логистики : [учеб. пособие] / под ред. В.С. Лукинского. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.
4. Тихонов А.В. Использование многофакторного анализа для выбора поставщика логистических услуг / А.В. Тихонов // Логистика сегодня. – 2004. – № 1. – С. 21.
5. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд. – М. : Вильямс, 2004. – 176с.
6. Момот В.М. Бухгалтерський аутсорсинг як метод антикризового управління / В.М. Момот, О.О. Смоляк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9–1. – Ч. 2. – С. 196–199.
7. Конорева А.А. Принятие решения о выборе поставщиков строительных материалов на основе теории полезности / А.А. Конорева // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2007. – Вып. 6. Машины, технологии и процессы в строительстве : труды Междунар. конгресса (6–7 декабря 2007 г.). – С. 251–254.

УДК 330.145

Носань Н.С.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Мартінович В.Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

СУТНІСТЬ ТА ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

ESSENCE AND GENESIS OF ECONOMIC CATEGORY "WORKING CAPITAL OF ENTERPRISE"

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто генезис поглядів науковців на поняття «оборотний капітал». Систематизовано наявні погляди на цю категорію. Виокремлено три підходи до трактування терміна «оборотний капітал». Запропоновано власне визначення категорії «оборотний капітал підприємства». Охарактеризовано відмінності між категоріями «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти».

Ключові слова: оборотний капітал підприємства, оборотні кошти, оборотні активи, генезис, операційний цикл.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен генезис взглядов ученых на понятие «оборотный капитал». Систематизированы существующие взгляды на эту категорию. Выделены три подхода к трактовке термина «оборотный капитал». Предложено собственное определение категории «оборотный капитал предприятия». Охарактеризованы различия между категориями «оборотный капитал», «оборотные активы», «оборотные средства».

Ключевые слова: оборотный капитал предприятия, оборотные средства, оборотные активы, генезис, операционный цикл.

ANNOTATION

In the article there was considered the genesis of scientific views on the concept of "working capita". The existing views of this category were systematized. There were determined three approaches to interpreting the term "working capital". There was suggested an own definition of the "working capital of enterprise". The differences between the categories of "working capital", "current assets", "working resources" were characterized.

Keywords: working capital of enterprise, working resources, current assets, genesis, operating cycle.

Постановка проблеми. Важливою складовою загального капіталу підприємства є оборотний капітал, оскільки якісне управління останнім впливає на безперервність процесу виробництва та збуту продукції, ліквідність, платоспроможність та рентабельність підприємства. Саме тому ця економічна категорія є предметом дослідження багатьох вчених. Однак через значну кількість наукових напрацювань у цій тематиці актуальними є систематизація та узагальнення наявних поглядів на поняття «оборотний капітал підприємства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності категорії «оборотний капітал» присвячено праці багатьох вчених, таких як, наприклад, Т.Г. Камінська, С.В. Юшко, А.А. Лугова, А.А. Корбут, П.П. Мазурок, Т.А. Демченко, С.В. Загоруйко, Л.Ю. Габора, К.Я. Ходжва, О.С. Поважний, Н.О. Крамзіна, Ю.В. Кваша.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак через сучасні економічні тенденції узагальнення та деталізація визначення цієї економічної категорії потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні сутності оборотного капіталу підприємства як економічної категорії, а також у систематизації та узагальненні наявних наукових підходів до питання дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капітал є однією з головних складових функціонування та розвитку економіки, виконуючи важливу функцію у процесі формування, розподілу, перерозподілу та споживання благ. Це підкреслюється змістовним значенням категорії «капітал», яка у перекладі з латинського "capitalis" означає «основний», «ґрунтовний», «головний» [1].

Капітал є основою для формування та розвитку підприємства, забезпечуючи у процесі використання інтереси держави, власників та працівників. Суб'єкт господарювання, який здійснює виробничу або іншу комерційну діяльність, має володіти визначеним капіталом, тобто сукупністю матеріальних цінностей, фінансових ресурсів та витрат на придбання прав, необхідних для забезпечення його господарської діяльності [2, с. 236]. Оборотний капітал – це частина виробничого капіталу, вартість якого повністю переноситься на виготовлені товар або послугу та повертається у грошовій формі до виробника після завершення кожного процесу кругообігу капіталу [3].

Перша спроба наукового дослідження оборотності капіталу була зроблена Адамом Смітом. На думку А. Сміта, капітал, який створює свою вартість у процесі обігу, складається з двох частин: перша приносить грошовий дохід, друга забезпечує одержання цього доходу. Відповідно

до цього А. Сміт розділив капітал на оборотний та основний, ввівши уперше ці категорії у науковий обіг [4, с. 90]. Автор «Багатства народів» поділяв оборотний капітал на: «1) гроші, які перебувають в обігу; 2) їстівні припаси, які знаходяться в руках як виробників, так і купців, що призначені для продажу з вигодою; 3) матеріали для помешкань, одягу, домашніх тварин, прикрас або оздоблень, які майже закінчені або знаходяться в руках робітників для кінцевого їх виготовлення і обігу в товари, які придатні до споживання; 4) закінчені і придатні для споживання вироби, які знаходяться на складах і в магазинах купців, які зберігаються з метою їх продажу з вигодою, або які знаходяться на кораблях або в повозках, що перевозять їх на рахунок споживачів» [5, с. 176].

Значну кількість поглядів науковців на тлумачення сутності «оборотний капітал» можна систематизувати у три підходи (табл. 1).

Згідно з першим підходом оборотний капітал – це грошові ресурси, вкладені з метою формування фондів обігу та оборотних виробничих фондів. При цьому підкреслюється грошова природа оборотного капіталу, який виступає у ролі засобу платіжного обслуговування кругообігу. На думку таких вчених, як М.І. Ткачук, Г.І. Кравцова та А.В. Шашковський, оборотні кошти є сукупністю грошових ресурсів, які планомірно інвестуються підприємством з метою формування оборотних виробничих фондів та фондів обігу [6].

І.В. Зелгавілс вважає, що оборотний капітал – це грошові ресурси та мобільні активи, які трансформуються у грошові кошти протягом кожного виробничого циклу, забезпечуючи безперервність процесу виробництва та обороту, а також одержання прибутку. Цю точку зору підтримують П.О. Парфаняк та І.А. Усатов [7].

Л.О. Роштейн трактує оборотні ресурси як грошові кошти, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання для формування запасів сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей. О.Д. Василик зазначає, що оборотні кошти – це «грошові засоби, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу» [6].

А.М. Бірман наголошує не просто на вартісному, а саме на грошовому походженні оборотних засобів, зазначаючи, що це – кошти підприємства, інвестовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу [8, с. 43]. Цю точку зору підтримує Н.С. Шумов, водночас не виокремлюючи платіжно-розрахункової ролі оборотних ресурсів (оскільки саме вони інвестуються в оборотні фонди та фонди обігу). У своїй більш пізній роботі «Фінансові проблеми внутрішньозаводського госпрахунку» А.М. Бірман наголошує на платіжній функції оборотних ресурсів: оборотні засоби формуються підприємством з метою здатності «безперебійно платити за матеріальні цінності <...> нормально авансувати витрати у незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, у продукцію, відгружену, але ще не оплачену, та інші види розрахунків» [8, с. 44].

На думку В.М. Гриньової та В.О. Коюда, оборотний капітал – це кошти, які здійснюють обслуговування господарської діяльності підприємства та одночасно беруть участь як у процесі виробництва, так і в процесі збуту продукції [7].

Друга група науковців розглядає оборотний капітал як авансовану вартість. На відміну від зазначених раніше визначень, тут наголошується, з одного боку, на рухомому відновлюваному характері авансованої вартості, яка повертається у грошовій формі після закінчення кожного кругообігу, з іншого – на тому, що виготовлений додатковий продукт не є частиною оборотного капіталу.

На думку Д.С. Молякова, оборотні засоби – це вартість, авансована у грошовій формі з метою планомірного формування та використання в мінімально необхідних розмірах оборотних виробничих фондів та фондів обігу, для забезпечення «виконання підприємством виробничої програми та своєчасного здійснення розрахунків» [6].

А.М. Поддєрьогін, об'єднавши категорії «оборотний капітал» та «оборотні кошти», визначає, що це – авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу кошти для здійснення безперервного процесу виробництва та реалізації продук-

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення категорії «оборотний капітал»

Підходи	Визначення категорії «оборотний капітал»	Представники
Перший підхід	Грошові кошти, інвестовані до оборотних виробничих фондів та фондів обігу з метою забезпечення неперервного виробництва та збуту виробленої продукції	Г.І. Кравцова, М.І. Ткачук та А.В. Шашковський, І.В. Зелгавілс, П.О. Парфаняк, І.А. Усатов, А.М. Бірман, Н.С. Шумов, В.М. Гриньова, В.О. Коюда
Другий підхід	Фінансові ресурси, вкладені в об'єкти, які використовуються підприємством протягом одного операційного циклу або відносно короткого періоду часу	Д.С. Моляков, А.М. Поддєрьогін, Н.Б. Єрмасова, В.В. Кулішов, Ю.А. Арутюнов
Третій підхід	Мобільні активи, які підприємство використовує у процесі здійснення своєї господарської діяльності протягом року або операційного циклу	М.В. Володькіна, В.В, Ковальов, Н.А. Русак, Р.Н. Холт, В.В. Ковальов

Джерело: складено авторами

ції задля одержання прибутку [9, с. 140]. Зазначене визначення є найбільш влучним,оскільки розкриває сутність та економічну природу оборотного капіталу. Водночас ототожнення цих понять є недоцільним, оскільки до складу оборотних коштів, наприклад, не входять короткострокові фінансові вкладення.

Ототожнює ці поняття і Н.Б. Єрмасова. Вона дає більш загальне визначення, не даючи детальної характеристики оборотним коштам, зазначаючи, що це – «засоби, інвестовані підприємством в поточні операції в час кожного операційного циклу» [6].

В.В. Кулішов характеризує оборотний капітал як складову «продуктивного капіталу», який у процесі споживання повністю переносить свою вартість на створену продукцію та «повертається до підприємця у грошовій формі протягом кожного кругообігу капіталу» [7].

Ю.А. Арутюнов визначає оборотний капітал як «інвестиції в поточні активи, які називають також оборотними коштами». Він наголошує на тому, що оборотний капітал не споживається, а авансується у виробництво, що означає повернення коштів після завершення виробничого циклу, включаючи виготовлення і реалізацію продукції, а також отримання доходу від реалізації [6]. Науковець детально описує економічну сутність оборотного капіталу, але, як і А.М. Поддєрьогін, не додає короткострокові фінансові інвестиції до складу оборотних активів.

Третя група економістів характеризує оборотний капітал як мобільні активи, які підприємство використовує під час своєї господарської діяльності протягом року або операційного циклу. Зокрема, на думку М.В. Володькіної, оборотний капітал є частиною активів підприємства, яка складається з оборотних коштів та короткострокових фінансових інвестицій.

В.В. Ковальов зазначає, що оборотний капітал є складовою мобільних активів підприємства у формі грошових коштів або таких, що можуть бути трансформовані у них протягом одного року або виробничого циклу. Цю точку зору підтримує Н.А. Русак [6]. Р.Н. Холт характеризує оборотний капітал як активи, які мають можливість бути перетвореними у готівкову форму протягом року [10, с. 181].

У 1973 р. І.Л. Буніч зробив узагальнене визначення дефініції «оборотні кошти»: особлива форма руху вартості на підприємстві, яка вкладається у формі грошей з метою формування «запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції, інструменту, інвентарю та інших матеріальних цінностей, які швидко зношуються» [8, с. 44].

Дослідивши еволюцію категорії «оборотний капітал», можна зробити висновок про існування різноманітних підходів до характеристики сутності цього поняття. Одні науковці визначають оборотний капітал як грошову форму оборотних виробничих фондів та фондів обігу, які забезпечують безперервність виробництва та реалізації виготовленої продукції (Г.І. Кравцова, М.І. Ткачук та А.В. Шашковський, І.В. Зелгавілс, П.О. Парфаняк, І.А. Усатов, А.М. Бірман та ін.). Інші дотримуються думки про те, що оборотний капітал є авансованою у господарську діяльність підприємства вартістю задля формування оборотних виробничих фондів та фондів обігу (Д.С. Моляков, А.М. Поддєрьогін, Н.Б. Єрмасова, В.В. Кулішов, Ю.А. Арутюнов та ін.). Перша категорія науковців не розкриває сутність поняття у повному обсязі, розглядаючи оборотні кошти у статиці, які необхідно розглядати у русі, оскільки їм властиве повернення у виробництво після завершення виробничого циклу.

При цьому досить часто поняття «оборотні активи», «оборотний капітал» та «оборотні кошти» ототожнюються. Однак, на нашу думку, ці категорії не є рівнозначними. Проаналізуємо відмінності між ними. Зокрема, поняття «оборотні активи» та «оборотний капітал» є самостійними економічними категоріями, які тісно взаємозалежні одна від одної, а саме спочатку оборотний капітал є інвестицією (джерелом формування), яка має бути десь розміщеною. При цьому оборотні активи є відображенням розміщення інвестованого у процес господарської діяльності капіталу підприємства. Оборотний капітал, будучи джерелом авансування, формує оборотні активи, які згодом повертають авансований капітал, забезпечуючи кругообіг капіталу. Оборотний капітал умовно перестає існувати як капітал після закінчення кожного операційного циклу, виконуючи свою роль у процесі виробництва та відтворюючись завдяки продажу виготовленої продукції та після погашення дебіторської заборгованості. Оборотні активи та оборотний капітал відновлюють одне одного, забезпечуючи безперервність господарських процесів. Головне призначення оборотного капіталу полягає в інвестуванні вартості в складові оборотних активів для забезпечення здійснення операційної господарської діяльності. При цьому оборотні активи характеризують речовий склад активів для обслуговування операційної господарської діяльності [8, с. 46].

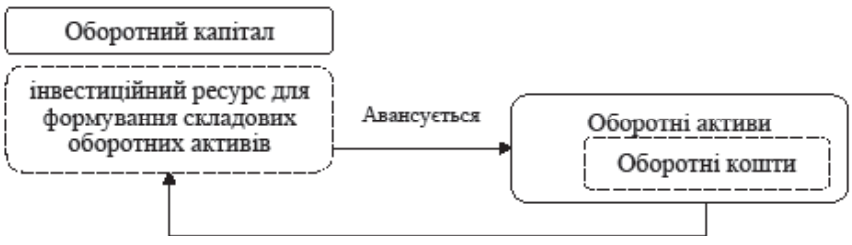


Рис. 1. Кругообіг оборотного капіталу підприємства
Джерело: використано авторами за даними [12, с. 30]

Оборотні кошти, які є найбільш ліквідними ресурсами, перебуваючи у грошовій

формі, не беруть безпосередньої участі у процесі виробництва, оскільки вони авансовані у виробництво. Вони здійснюють обслуговування кругообігу капіталу та об'єднують процеси виробництва і збуту виготовленої продукції [11, с. 174].

Зв'язок між поняттями «оборотний капітал», «оборотні кошти», «оборотні активи» та особливості їх кругообігу наведено на рис. 1.

Тобто ототожнення понять «оборотний капітал» і «оборотні активи» чи «оборотні кошти» є недоцільним, оскільки оборотні активи функціонують лише у вартісній формі, оборотні кошти – у матеріальній, а оборотний капітал має вартісну та матеріальну форми.

Враховуючи особливості трактувань науковцями терміна «оборотний капітал», ми пропонуємо таке визначення: оборотний капітал – це сукупність майнових цінностей, які є джерелом фінансування оборотних активів підприємства та обслуговують його поточну виробничо-господарську діяльність з метою забезпечення досягнення ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності підприємства. На нашу думку, доцільно застосовувати саме таке трактування, оскільки воно найповніше характеризує зміст та економічну сутність оборотного капіталу підприємства.

Висновки. Дослідивши еволюцію поглядів різних науковців на трактування категорії «оборотний капітал», можна систематизувати їх бачення у три основні підходи. Відповідно до першого підходу оборотний капітал розглядається як грошові ресурси, вкладені до оборотних фондів з метою забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації виготовленої продукції. Представники другого підходу описують оборотний капітал як вкладені в діяльність підприємства фінансові ресурси, які використовуються протягом одного операційного циклу. На думку представників третього підходу, це – мобільні активи, які використовуються підприємством у процесі здійснення своєї господарської діяльності протягом року або операційного циклу. У результаті запропоноване таке визначення: оборотний капітал – це сукупність майнових цінностей, які є джерелом фінансування оборотних активів підприємства та обслуговують його поточну виробничо-господарську діяльність з метою забезпечення досягнення ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камінська Т.Г. Економічна сутність та класифікаційні характеристики капіталу підприємств / Т.Г. Камінська // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 2 (20). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/442/1/230.pdf.
2. Юшко С.В. Критичний аналіз економічної сутності поняття «капітал підприємства» / С.В. Юшко, А.А. Лугова // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 234–238.
3. Корбут А.А. Генезис фінансової складової конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / А.А. Корбут // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_6_3/210-214.pdf.
4. Мазурок П.П. Історія економічних вчень у запитаннях і відповідях : [навч. посіб.] / П.П. Мазурок. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2006. – 477 с.
5. Демченко Т.А. Економічна сутність оборотних активів та проблеми їх визнання і класифікації / Т.А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12 (126). – С. 175–180.
6. Загоруйко С.В. Економічна сутність категорії «оборотний капітал» / С.В. Загоруйко, Л.Ю. Габора // Спецпроект: аналіз наукових досліджень : мат. VI Міжнародн. наук.-практ. конф. (30–31 травня 2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20110531/ek4_zagor.htm.
7. Ходжва К.Я. Оборотний капітал підприємства: його сутність та значення / К.Я. Ходжва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/27_OINXXI_2011/Economics/14_92290.doc.htm.
8. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / [О.С. Поважний, Н.О. Крамзіна, Ю.В. Кваша] // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 41–52.
9. Дробишева О.О. Роль оборотних засобів у виробничому процесі підприємства / О.О. Дробишева, І.М. Похильченко // Економічний вісник ЗДІА. – 2014. – Вип. 6. – С. 136–142.
10. Чубка О.М. Особливості визначення категорії оборотного капіталу підприємства / О.М. Чубка, О.М. Рудницька // Вісник «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2013. – № 767 – С. 179–184.
11. Архієреєв С.І. Визначення економічної сутності оборотних коштів та джерел їх формування / С.І. Архієреєв, Л.А. Жмінька // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 21 (994). – С. 171–178.
12. Кравченко О.С. Оборотні активи: сутність, особливості формування та місце в фінансово-економічному механізмі управління підприємством / О.С. Кравченко, Г.М. Іванова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 29–32.

УДК 336.767.017.2

Педько А.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України

ТРАСТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-АКТИВАМИ

TRUST AS AN EFFECTIVE TOOL FOR MANAGING BUSINESS ASSETS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто істотні ознаки інституту довірчої власності (трасту). Досліджено походження трасту, його сутність, класифікацію, сферу застосування, економічні вигоди і особливості правового режиму учасників трастових угод. Особливий акцент зроблено на організації «сліпого» трасту та небезпеці його фіктивності. Оцінено перспективи рецепції інституту трасту правовою системою України. Виконано експрес-аналіз права довірчої власності, врегульованого Цивільним кодексом України.

Ключові слова: траст (довірча власність), трастова угода, засновник трасту, довірчий власник, бенефіціар, управління, бізнес-активи, економічні вигоди.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существенные признаки института доверительной собственности (траста). Исследовано происхождение траста, его сущность, классификация, область применения, экономические выгоды и особенности правового режима участников трастовых соглашений. Особый акцент сделан на организации «слепого» траста и опасности его фиктивности. Оценены перспективы рецепции института траста правовой системой Украины. Выполнен экспресс-анализ права доверительной собственности, урегулированного Гражданским кодексом Украины.

Ключевые слова: траст (доверительная собственность), трастовое соглашение, учредитель траста, доверительный собственник, бенефициар, управление, бизнес-активы, экономические выгоды.

ANNOTATION

The article considers the essential features of the institution of the trust. We investigated the origin of the trust, its nature, its classification, its scope, economic benefits and peculiarities of the legal status of the participants to the trust agreements. Particular emphasis is placed on the organization «blind» trust and the danger of its fictitiousness. Were evaluated the prospects for the reception of the institution of the trust the legal system of Ukraine. Express analysis of the right of fiduciary ownership, which is regulated by the Civil Code of Ukraine, was performed.

Keywords: trust, trust agreement, settlor, trustee, beneficiary, management, business assets, economic benefits.

Постановка проблеми. У світовій бізнес-практиці використовується чимало юридичних інструментів, але жоден з них не викликає стільки дискусій і помилкових суджень, скільки інститут довірчої власності або, у британській традиції, – трасту (англ. – trust, fiduciary ownership). Суспільний і діловий інтерес до трасту значно посилився у зв'язку з появою у 2016 році так званих «Panama Papers», які містять численні докази незаконного використання офшорних юрисдикцій і трастів політичними діячами, бізнесменами, іншими відомими людьми. Внаслідок розкриття інсайдерських документів панамської юридичної компанії Mossack Fonseca світовій громадськості стали відомі масштаби зловживань безподатковими й низько-податковими юрисдикціями з боку публічних персон багатьох країн миру. Не став виключенням і нинішній Президент України, який використав інструмент «сліпого» трасту і офшорні компанії для формального відходу від володіння великим кондитерським бізнесом на період дії своїх повноважень.

З огляду на великий інтерес до використання трасту у діловій практиці, вважаємо за доцільне проаналізувати довірчу власність як один з найважливіших інструментів управління бізнес-активами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика довірчої власності є достатньо вивченою у вітчизняній науковій і діловій літературі. У радянський період були видані фундаментальні юридичні й економічні монографії Р. Наришкіної [1; 2], В. Мозоліна [3; 4], А. Агєєва [5], Ф. Решетнікова [6], М. Кулагіна [7], перекладні праці Г. Ласка [8], Р. Мілса [9], Я. Лазара [10], В. Перло [11], інших представників академічної науки. Вагомий внесок у пізнання трасту внесли й сучасні українські дослідники, передусім Р. Майданик [12], Г. Барац [13], В. Безбах [14], С. Сліпченко [15]. Водночас, актуальна ділова практика зумовила модифікацію відомих трастових конструкцій і появу складніших та досконаліших схем використання цього інструменту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на динамічний розвиток інституту довірчої власності, його дослідження вимагає постійних наукових пошуків, актуалізації знань у цій сфері, комплексного аналізу й узагальнення сучасної практики використання трасту, формулювання відповідних науково-практичних рекомендацій.

Мета статті полягає в аналізі довірчої власності як ефективного інструмента управління вітчизняними і закордонними бізнес-активами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед відзначимо, що траст належить до найбільш своєрідних і значних інститутів англо-американського (загального) права. На думку деяких українських юристів, ані серед речовинно-правових, ані серед зобов'язальних конструкцій континентального права неможливо підібрати економіко-правового інституту, подібного до трасту [14, с. 13-14]. Пов'язано це із тим, що у континентальному праві немож-

ливо розділити права власника між кількома різними особами одночасно, тоді як у загальному праві таке цілком можливе. На наш погляд, теза про унікальність англо-американського трасту втрачає свою апріорність у зв'язку з конвергенцією правових систем і поступовою рецепцією (прийняттям) інституту трасту континентальним правом.

Тут буде доцільно визначити найважливіші загальні й приватні (що відносяться до майнових правовідносин) відмінності двох найпоширеніших систем права (табл. 1).

Стандартною ілюстрацією до «розщепленого» характеру прав власності в країнах загального права є інститут трасту.

Цікавим є походження трасту. Зародження трасту прийнято відносити до XII століття н.е. [2, с. 263], хоча ряд вітчизняних дослідників дотримуються думки, що інститут довірчої власності з'явився ще у давньоєгипетські або давньоримські часи. Англійські лицарі, йдучи в хрестові походи, залишали своє майно довіреній особі, аби та використовувала його в інтересах дружини та дітей [1, с. 4]. Відносини довірчої власності застосовувалися також для обходу найдавнішого принципу загального права: «Чоловік і дружина єдині перед законом, і цим єдиним є чоловік» (англ. – Husband and wife are one in law and the one is husband). Інакше кажучи, щоб чоловік не став власником усього майна дружини, яке було у неї до шлюбу, вона завчасно передавала це майно довірчому власникові, який управляв ним на користь заміжньої жінки [1, с. 7].

Юридичний словник Мозлі й Вайтлея визначає **траст** як фідуціарні (тобто засновані на довірі) відносини, за якими одна особа – засновник (settlor) передає своє майно у власність іншій особі – довірчому власникові (trustee), для управління в інтересах третьої особи – вигодонабувача, бенефіціара (beneficiary) [2, с. 263; 14, с. 13]. У якості останнього може виступати як сам засновник (довіритель), так і інша зазначена ним особа. Крім того, засновник може лише окреслити коло осіб, залишивши право визначення конкретних вигодонабувачів довірчому власникові (наприклад, якщо метою трасту є доброчинність) [13, с. 30]. Якщо засновник прямо вказує вигодонабувачів, такий траст вважається *приватним* (private trust) на відміну від благодійного трасту, що завжди *відкритий* для публіки (public trust) [14, с. 13].

Як бачимо, конструкція трасту припускає «розщеплення» прав власності на певні активи.

Таблиця 1

Порівняльні характеристики правових систем

Тип відмінностей	Порівняльний критерій	Правова система	
		Континентальна	**Англо-американська (система загального права)**
Загальні	Рецепція римського права	Мала місце; це система писаного права [2, с. 20]	Була відсутня; загальне право створювалося судами в процесі судочинства
	Джерела права	• • Конституція та закони; • адміністративні акти нормативного характеру; • традиції й правові звичаї [2, с. 20]	• • судові прецеденти (рішення вищих судів з подібних питань, що є обов'язковими для них самих і судів нижчих інстанцій); • Конституція (лише в США); • статути (законодавчі акти); • акти делегованого права, що видаються урядом від імені британської королеви
	Поділ права на галузі	Виділяються цивільне, торгове, трудове, сімейне, карне та інші галузі права	Поділ відсутній [6, с. 28; 7, с. 5]
	Кодифікація законодавства	Значна; ключові галузі права регулюються відповідними Кодексами	Незначна; законодавство має переважно консолідований, а не кодифікований характер [6, с. 169]
Приватні	Об'єкт дослідження	Право власності	Права власності
	Юридична конструкція власності	Єдине, неподільне й абсолютне право власності	Сукупність часткових, самостійних прав власності
	Зміст права власності	«Тріада» прав власника (володіння, користування, розпорядження)	11 базових прав та безліч їхніх комбінацій (за А. Оноре)
	Можливість розщеплення прав власника	Виключається де-юре	Допускається існування кількох власників одного майна з різними титулами та різними правами на це майно [13, с. 25]
	Об'єкти права власності	Тільки речі (рухомі й нерухомі) [5; 10, с. 11]	Речі та зобов'язання
	Захист права власності	Правовому захисту підлягає тільки власник речі	Законом захищаються всі можливі співвласники

Одна частина прав (управління й розпорядження активами) належить довірчому власникові, друга частина (одержання й використання доходів від цих активів) належить бенефіціару, третя частина (передусім, право розірвання трастової угоди) залишається у засновника (рис. 1).

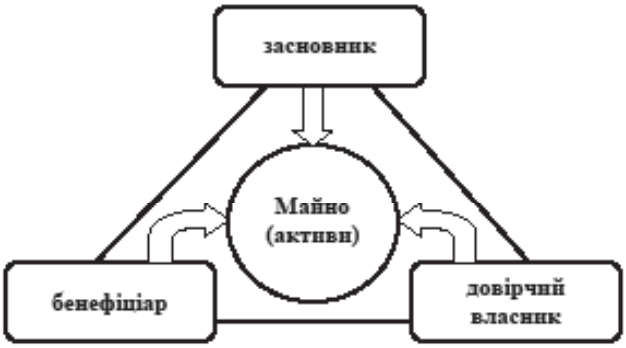


Рис. 1. Класична конструкція трасту

Розглянемо далі економічні вигоди і юридичні обтяження трасту для всіх учасників зазначеної конструкції.

Трастова угода забезпечує ***засновникові***:

- тривале кваліфіковане управління його власністю;
- захист від юридичної відповідальності, оскільки засновник не відповідає за сплату податків з активів, що перебувають у трасті;
- недоторканість і юридичний захист переданого в траст майна;
- фактичну можливість контролювати свої бізнес-активи навіть після смерті [8, с. 513; 9, с. 211].

Якщо засновник трасту призначає себе бенефіціаром, він одержує також прямі фінансові вигоди від довірчого управління. Зазначимо, що трасти, які конструюються вітчизняними бізнесменами, здебільшого базуються на цій схемі (засновник = бенефіціар).

Довірчий власник використовує передане йому у власність майно відповідно до цілей, визначених засновником [2, с. 263; 14].

Специфіка трасту як правового інституту полягає у тому, що у стосунках із третіми особами юридичним власником виступає саме довірчий власник (trustee), а не засновник чи бенефіціар [8, с. 512; 13, с. 31; 14, с. 14]. Саме він несе відповідальність перед іншими сторонами трасту за використання майна, його збереження і примноження.

Довірчий власник не може отримувати будь-яких вигід від управління активами, крім винагороди за свої послуги. Причому класична англійська конструкція трасту передбачає *безоплатний* характер послуг довірчого власника. В Англії донедавна йому не дозволялося купувати майно, що перебуває у трасті, продавати його, позичати гроші, що перебувають у трасті, або в будь-який інший спосіб ставити себе в таке положення, коли б його особисті інтереси стали на заваді виконанню ним своїх обов'язків [8, с. 514]. У наш час подібних обмежень щодо розпорядження майном довірителя немає у жодній країні загального права.

У США, наприклад, типовими функціями довірчого власника, що управляє майном за заповітом, є:

1) прийняття на себе фізичного володіння активами й титулу на власність;
2) винесення висновку про нагальні потреби клієнта та (у разі необхідності) виплата доходів;
3) купівля – продаж активів і здійснення інвестицій;
4) отримання доходів з активів і виконання обумовлених платежів;
5) сплата всіх податків;
6) розподіл активів, як було зазначено у трастовій угоді [11, с. 95].

Схожими повноваженнями наділяються нині й довірчі власники у Великій Британії. Типова форма доручення на загальне управління справами довірителя передбачає наступне: «Довірчому власникові доручається вступати у володіння будь-якою моєю власністю й утримувати її, управляти нею, переводити на рахунок, закладати, обтяжувати, продавати та реалізовувати її, і діяти щодо моєї власності та моїх справ у всіх відносинах таким чином, яким щодо неї я міг би діяти сам» [16, с. 186].

Варто підкреслити, що найбільші економічні вигоди одержують ***бенефіціари***, котрі мають виключні права на привласнення всіх доходів, отриманих від довірчого управління майном засновника.

Таким чином, за трастовою угодою довірчий власник фактично нічим не пов'язаний (крім цілей трасту), а засновник і бенефіціар не мають на майно жодного права, крім права контролювати напрямок і способи його використання (права на бенефіт), і, у випадку невдоволення діями довірчого власника, можуть вимагати розірвання трастової угоди [13, с. 31].

Розглянемо далі інші істотні аспекти інституту довірчої власності.

Насамперед, зазначимо особливості правового режиму майна, переданого у траст довірчому власникові. На таке майно не може бути звернено стягнення за боргами довірчого власника, прямо не пов'язаними з операціями із цим майном. У випадку банкрутства довірчого власника щодо такого майна має бути заснований або призначений судом новий траст. Якщо довірчий власник, оперуючи майном, порушив свої зобов'язання, інші сторони трасту можуть направити свої претензії не лише порушникові, але й вимагати від третіх осіб розірвання відповідних угод.

Джерелом трасту може бути не тільки трастова угода. Нерідко траст виникає незалежно від волі сторін, безпосередньо випливаючи зі змісту їхніх правовідносин в інших угодах [13, с. 30]. Мова йде про «конструктивний траст» (constructive trust), за яким одна особа на засадах особливої

довіри веде справи інших осіб (відносини директорів корпорацій із самою корпорацією, відносини принципала й агента). Право, що міститься в цій схемі, виникає не з волі засновника, а створюється, *конструюється* на підставі приписів закону або рішення суду [14].

Ще один суттєвий аспект. Основна роль довірчих власників належить нині не приватним особам, а юридичним (corporate trustee), якими виступають траст-відділи комерційних банків і незалежні траст-компанії. Це закономірне явище, оскільки отримання стабільних доходів від переданих у траст активів неможливе без професійного управління цими активами. Сучасні корпоративні довірчі власники працюють із величезною кількістю невеликих за обсягом капіталів. При цьому їм вигідно здійснювати не роздільне управління кожним з таких дрібних капіталів, а всією сукупністю [1, с. 18]. Іншими словами, персоніфікація безлічі трастів для довірчих власників є вкрай обтяжливою, тому вони воліють виплачувати довірителям усереднений дохід від усієї сукупності переданих у траст активів [13, с. 31].

Варто зупинитися й на популярній серед світових політичних діячів схемі передачі активів у «сліпий» траст на період перебування на державній службі. Переважно це робиться з метою запобігання конфліктові інтересів, коли високопосадовець, виконуючи покладені на нього державні функції, може робити протекцію власному бізнесу. Показовим у цьому плані є запевнення новообраного президента США Д. Трампа про передачу у «сліпий» траст своїх бізнес-активів [19].

«Сліпий» траст (англ. – blind trust) передбачає передачу майна у траст компанії, причому бенефіціар не може одержувати інформацію про активи трасту і давати вказівки щодо цих активів довірчому власникові [17]. Як правило, засновником і бенефіціаром такого трасту є одна особа.

«Сліпий» траст має всі підстави називатися таким, якщо бізнес-активи засновника складаються з великої кількості переважно міноритарних пакетів акцій різних компаній. У ході довірчого управління траст-компанія на свій розсуд здійснює угоди з отриманими в траст активами, і згодом засновник перестає знати, що є його активами, оскільки вони закриті від сторонніх очей (тому траст називається «сліпим»). А якщо політик не знає, що є його активами, то й не може приймати рішення в інтересах галузей і компаній, в яких є його бізнес-інтереси [18].

Проте «сліпий» траст виглядає лише засобом для «замилювання очей», якщо бізнес-активи засновника зосереджені у чітко визначених компаніях чи сферах бізнесу. Наприклад, у «сліпому» трасті були активи першого віцепрем'єра РФ І. Шувалова. «Сліпота» нікому не відомого трасту Severin з Британських Віргінських островів викликала цілком обґрунтовані сумніви, адже найприбутковіші операції цього трасту (на суми 80-100 млн дол.) були зроблені на акціях «Газпрому». Ба більше, в якості чиновника І. Шувалов затверджував російському газовому монополісту різні державні програми.

В Україні «сліпий» траст теж є банальною фікцією. Відомо, що українські бізнесмени в більшості випадків володіють контрольними пакетами акцій (часток) в компаніях або бізнес-групах, великими об'єктами нерухомості тощо. Тому продати такі активи без відома політика-бізнесмена практично неможливо. На думку виконавчого директора інвестиційної компанії Concorde Capital А. Геруса, у такій ситуації пропадає весь зміст «сліпого» трасту. Навіть якщо політик передає свої активи у «сліпий» траст, «сліпота» щодо володіння не наступає. А, значить, він розуміє, яким галузям (чи компаніям) надавати пріоритетну державну підтримку. Розуміють і топ-менеджери, хто насправді є власником активів. Розуміють й інші чиновники при виділенні землі, оформленні дозволів, проведенні тендерів тощо [18]. Тому можна стверджувати, що передача Президентом України у «сліпий» траст деяких своїх активів жодним чином не знімає конфлікту інтересів «чиновника-бізнесмена». Прямим тому підтвердженням є розміщення військових замовлень на афілійованих із ним підприємствах «Ленінська кузня», «Богдан Моторс» та інших. Такою ж фікцією може виявитися і «сліпий» траст Д. Трампа, адже бізнес останнього сконцентрований переважно у готельно-туристичній галузі, девелопменті та індустрії розваг.

Варто окреслити також сферу застосування інституту трасту. У сучасному суспільстві він широко використовується, зокрема, для заснування підприємницьких об'єднань, благодійних фондів, інших суб'єктів економічного життя, заснованих на довірі. Класичним прикладом є створення першого американського треста Дж. Рокфеллера Standard Oil Company у 1882 році. Акціонери 40 великих нафтових компаній США передали всі наявні у них акції групі довірчих власників в обмін на сертифікати, які свідчили про те, що вони (акціонери) визнаються фактичними власниками переданих трасту акцій і мають право на одержання дивідендів [2, с. 264; 3, с. 43]. При створенні благодійних фондів (charitable trust; funds) інститут довірчої власності виконує такі ж функції, які в континентальному праві виконують юридичні особи типу установ. Тільки в континентальній Європі на базі виділеного для благодійних цілей майна утвориться нова юридична особа, а в Англії й США – ні. Тут певна особа управляє цим майном відповідно до визначеної мети [1, с. 24; 14].

Популярність цієї конструкції спричинена її безперечними перевагами перед іншими інститутами фідуціарного типу. Візьмемо, приміром, такий відомий інститут загального права, як відносини «принципал-агент». Подібність цих двох юридичних конструкцій очевидна,

адже агент стосовно свого принципала знаходиться так само, як і довірчий власник відносно вигодонабувача. Втім, по-перше, агент не є власником довіреного йому принципалом майна, а довірчий власник завжди є власником. По-друге, відносини представництва припиняються внаслідок відмови (або смерті) однієї зі сторін, а траст здебільшого має безперервний характер [1, с. 20-21].

Автор вважає слушною думку відомого українського юриста Р. Майданика про те, що найважливішими перевагами трастових відносин є:

– сталість цих відносин (на відміну від епізодичного характеру представницьких і агентських послуг);

– універсальність цільового використання цієї правової конструкції та можливість її перетворення на інші різновиди довірчого управління;

– наявність обов'язкових стандартів управління траст-фондом, що забезпечує гарантії інтересів засновників [12, с. 40-41].

Резюмуємо вищевикладене. Конструкція трасту дозволяє гармонізувати економічні інтереси всіх сторін трастової угоди: засновника, довірчого власника та бенефіціара, націлюючи їх на максимізацію прибутковості капіталу, переданого в довірче управління. Взаємовигідний, універсальний і стабільний характер трасту забезпечує його широке застосування у країнах загального права, а останнім часом – і в країнах ЄС.

На тенденції до прийняття інституту трасту континентальним правом слід зупинитися окремо. В наш час чимало інститутів континентального права власності виявилися неадекватними економічним реаліям. Тому погляди європейських юристів на майнові правовідносини продовжують наближатися до поглядів їхніх англійських та американських колег. Відбувається і поступове прийняття континентальною Європою інститутів загального права [5; 10, с. 21]. Раніше європейські країни в ході буржуазних революцій скасовували інститути феодального права, домагаючись концентрації права власності в одних руках, усуваючи випадки «розщеплення» цього права як пережитки феодалізму. Одначе пізніше їм довелося відновлювати деякі раніше скасовані правові інститути (акціонерні товариства – в XIX ст., емфітевзис – в середині XX ст.), дробити єдине право власності на самостійні права власності, відмовитися від суто речового розуміння права власності на користь безтілесного майна зобов'язального характеру [10, с. 16]. Цивільне право деяких країн (Франції, ФРН, Італії, Японії) успішно переймає цілі правові інститути загального права, зокрема і траст. Так, у Франції інститут довірчої власності отримав назву «foundation», у ФРН – «treuhandschaft» [20, с. 17]. Японський Закон про довірчу власність практично повністю списаний з аналогічних законодавчих актів США і Великої Британії.

У цьому аспекті законодавство ЄС випереджає національні правові системи європейських країн. Четверта Директива ЄС із протидії відмиванню злочинних доходів і фінансування тероризму (Directive (EU) 2015/849) передбачає, що вигодонабувачі трасту (крім інших осіб) можуть вважатися кінцевими бенефіціарними власниками майна, переданого у траст [17].

Попри певні теоретичні та практичні проблеми, цей інститут приживається й у нашій країні. Варто відмітити, що Україна досить гнучко й виважено переймає досвід як англомовних держав, так і країн континентальної Європи.

Декретом КМУ «Про довірчі товариства» від 17.03.1993 р. було регламентоване створення довірчих товариств (далі – ДТ), які лише у загальних рисах нагадували траст-компанії англомовних країн. Вітчизняні ДТ здійснювали винятково представницьку діяльність із реалізації прав власності інших осіб (довірителів). В економічному плані вони зіграли роль тимчасових держателів і накопичувачів приватизаційних майнових сертифікатів, які акумулювалися впливовими вітчизняними бізнесменами, а потім обмінювалися на контрольні пакети акцій приватизованих підприємств. За цією схемою збагачувалися широко відомі бізнесмени й політики, зокрема брати Суркіси та В. Медведчук (ДТ «Омета-Траст»), І. Коломойський із партнерами (траст-відділ КБ «Приватбанк»). Переважна більшість цих псевдо-трастів у подальшому були ліквідовані, деякі трансформувалися у компанії з управління активами (КУА). В ті часи головна проблема вітчизняних ДТ полягала у відсутності законодавчої бази, яка б допускала існування інституту довірчої власності.

Така законодавча база з'явилася лише у 2003 році із прийняттям нового Цивільного кодексу України (далі – ЦК України). Функції довірчого управління в ЦК України реалізовані через інститут обмежених речових прав. У чинному ЦК України регулюванню довірчих відносин присвячена глава 70 «Управління майном» [21]. У ч. 2 ст. 316 ЦК України зазначається, що особливим видом права власності є **право довірчої власності**, що виникає внаслідок закону або договору управління майном.

Частина 1 ст. 1029 ЦК України «Договір управління майном» практично дослівно дублює дефініцію трасту, позначаючи учасників договору управління майном трохи відмінними від англо-американських прототипів назвами: «За договором управління майном одна сторона (установник управління) передає другій стороні (управителеві) на певний строк майно в управління, а друга сторона зобов'язується за плату здійснювати від свого імені управління цим майном в інтересах установника управління або вказаної ним особи (вигодонабувача)».

Втім, є вагомі підстави вважати, що українська довірча власність не є повним аналогом англо-американського трасту. Скоріше, тут має

місце відповідність форми, і лише частково – змісту [22]. Наприклад, український управитель досить обмежений у своїх діях. У ч. 1 ст. 1037 ЦК України встановлено, що «управитель може відчужувати майно, передане в управління, укладати щодо нього договір застави лише за згодою установника управління». Довірчий власник у країнах загального права обмежений лише умовами трастової угоди. Водночас, законодавець у ч. 2 даної статті зазначив, що управитель має право вимагати усунення будь-яких порушень його прав на майно, передане в управління, відповідно до ст. 396 «Захист речових прав на чуже майно» ЦК України. Така законодавча новела поширює захист права власності не лише на власника, як це прийнято у континентальному праві, але й на управителя, що раніше було притаманне тільки загальному праву.

Висновки. Рецепція інституту трасту українським законодавством свідчить про поступовий відхід від догматичного трактування майнових правовідносин. Разом із тим, вносячи зміни до національного законодавства, варто пам'ятати про те, що мова йде не про принципову заміну системи права, а про адаптацію нашої правової системи до інституційної структури сучасної ринкової економіки, яка передбачає специфіковані, мобільні й гарантовані законом майнові права. Крім того, процес зближення українського законодавства про власність із загальним правом має протікати в рамках загальноєвропейського і загальносвітового процесу конвергенції різних правових систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нарышкина Р.Л. Доверительная собственность в гражданском праве Англии и США. – М.: Издательство УДН им. П. Лумумбы, 1965. – 38 с.
2. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Р.Л. Нарышкиной. – М.: Международные отношения, 1983. – 288 с.
3. Мозолин В.П. Корпорации, монополии и право США. – М.: Издательство МГУ, 1966. – 398 с.
4. Мозолин В.П. Право США и экспансия американских корпораций. – М.: Издательство МГУ, 1974. – 286 с.
5. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М.: Наука, 1991. – 112 с.
6. Решетников Ф.М. Правовые системы стран мира. – М.: Юридическая литература, 1993. – 256 с.
7. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада. – М.: Дело, 1992. – 144 с.
8. Ласк Г. Гражданское право США (право торгового оборота). / Сокр. пер. с англ. Ю. Милитаревой, В. Дозорцева. – М.: Издательство иностранной литературы, 1961. – 774 с.
9. Миллс Р. Властвующая элита / Пер. с англ. Е. Розенталь, Л. Рошаль, В. Кон. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 544 с.
10. Лазар Я. Собственность в буржуазной правовой теории / Пер. с нем. В. Рассохина, В. Марченко. – М.: Юридическая литература, 1985. – 192 с.
11. Перло В. Империи финансовых магнатов / Пер. с англ. С. Драбкиной. – М.: Издательство иностранной литературы, 1958. – 540 с.
12. Майданик Р. Поняття інституту довірчого управління майном в проекті Цивільного кодексу України // Право України. – 1998. – № 1. – С. 40-41.
13. Барац Г. Підприємство як власність // Галицькі контракти. – 1999. – № 40. – С. 25-32.
14. Безбах В. Доверительная собственность // Бизнес. – 1993. – № 33. – С. 13-14.
15. Слипченко С.А. Право доверительной собственности. – Х.: Консум, 2000. – 173 с.
16. Контрактное право. Мировая практика. Собрание документов: В 3 т. / Под ред. Г.В. Петровой. – М.: Имидж, 1992. – Т. 2: Компании. – 351 с.
17. Все налоги с продажи Roshen будут уплачиваться в бюджет Украины – советник Порошенко [Электронный ресурс]. – 08 апреля 2016 г. – Режим доступа: http://delo.ua
18. Герус А. Почему слепой траст не работает в Украине [Электронный ресурс]. – 04 апреля 2016 г. – Режим доступа: http://biz.nv.ua
19. Трамп отдаст бизнес в «слепой траст» / [Электронный ресурс]. – 14 января 2017 г. – Режим доступа: https://www.stockworld.com.ua/ru/news/tramp-otdast-biznies-v-sliepoi-trast
20. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. – М.: Внешторгиздат, 1990. – 263 с.
21. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 року (зі змінами та доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
22. Педько А.Б. Доверительная собственность (траст): теоретические и практические аспекты // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики: (Колективна монографія) / Під заг. ред. С.Б. Довбні. – Д.: ЛІРА, 2016. – С. 197-206.

УДК 338.2

Піжук О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України

Багнюк В.І.
магістр
Університету державної фіскальної служби України

ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION OF REALIZATION OF ENTERPRISE INNOVATIVE POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто категорію інноваційний потенціал підприємства як джерело розвитку науки і технології. Розглянуто основні показники забезпечення підприємства ресурсами для реалізації інноваційного потенціалу. Згруповано основні показники оцінки його реалізації. Визначено стан реалізації інноваційного потенціалу на прикладі вітчизняного підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал підприємства, показники оцінки інноваційного потенціалу, ресурсний підхід, шкала бажаності Харрінгтона.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена категория инновационный потенциал предприятия как источник развития науки и технологии. Рассмотрены основные показатели обеспечения предприятия ресурсами для реализации инновационного потенциала. Сгруппированы основные показатели оценки его реализации. Определено состояние реализации инновационного потенциала на примере отечественного предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал предприятия, показатели оценки инновационного потенциала, ресурсный подход, шкала желательности Харрингтона.

ANNOTATION

In the article the category of innovative potential of the enterprise is considered as a source of development of science and technology. The main indicators of enterprise resource planning software for the realization of innovative potential are considers. Key indicators are grouped for assessing its implementation. The status of implementation is determined of the innovative capacity of the example of the domestic enterprise.

Keywords: innovations, innovative potential of the enterprise, indicators of innovation capacity assessment, resource approach, the scale of desirability Harrington.

Постановка проблеми. На сьогодні більшості вітчизняних промислових підприємств для економічного зростання бракує конкурентоздатної продукції завдяки використанню інновацій та вміння нарощувати інноваційні можливості. Посилення інноваційних можливостей або інноваційного потенціалу підприємства є вкрай важливим завданням сьогодення. Питання аналізу та оцінки реалізації інноваційного потенціалу підприємства ускладнює поставлені задачі, так як є багатогранною економічною категорією із складною структурою. Саме тому актуальними завданням для економічної науки залишаються питання детального дослідження та визначення уніфікованої методики оцінки використання інновацій та діагностики реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

Відзначимо, що переважна більшість методик оцінки інноваційного потенціалу підприємств є ускладненими з погляду їх практичного використання через недостатність первинної інформаційної бази, водночас, обробка первинних даних зазвичай потребує спеціальних додаткових досліджень, значних витрат часу та фінансів. Отже, постає необхідність подальшого вдосконалення методів оцінки інноваційного потенціалу підприємств на основі приведення факторів, що характеризують інноваційну активність, до єдиного інтегрального показника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та реалізації інноваційного потенціалу підприємств стали об'єктом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених таких як Л.І. Федулова [13], С.М Ілляшенко [6], М.К. Бондарчук [1], М.П. Войнаренко [2], В.А. Гришко [3], В.І. Захарченко [5], Р.А. Фатхутдінов [12] та інші.

Окремим питанням аналізу інноваційного потенціалу присвячено ряд наукових праць вітчизняних та зарубіжних економістів: Е. Бруккінга, Н. Чухрая, А. Гриньова, В.Г. Чабана та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на теоретичну та практичну значимість наукових досліджень, залишаються недостатньо опрацьованими питання формування комплексних методик оцінювання інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Мета статті – обґрунтування практичного використання методичного підходу до розрахунку інтегрального показника реалізації інноваційного потенціалу підприємства та його активності, заснованого на використанні функції бажаності Харрінгтона.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне середовище господарювання зумовлює необхідність пошуку нових ідей та систематичне цілеспрямоване новаторство підприємницької діяльності. Вдосконалення виробничо-господарських процесів визначають напрями майбутнього розвитку організації, які ґрунтуються на нових підходах до задоволення потреб

ринку. Інновації у наш час – це найскладніше та водночас, найнеобхідніше явище, яке визначає економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства.

Ефективна реалізація потенціалу підприємства характеризує готовність його до стабільної виробничої діяльності та сприйняття інновацій, як таких. Саме інновації у всіх сферах стали нормою XXI століття. Вважаємо, що саме готовність до сприйняття інновацій буде найважливішим фактором, адже практика показує, що ті підприємства, які швидко втілювали нововведення і з самого початку наголосили на інноваціях, зуміли досягти відмінних результатів. Це такі компанії як Toyota, IBM, Coca-Cola, General Electric тощо. Проаналізувавши багатоваріантність поняття «інноваційний потенціал підприємства» у наукової літературі, можна стверджувати, що більшість авторів керуються так званим ресурсним підходом, тобто визначають інноваційний потенціал підприємства як сукупність ресурсів або їх комбінацію. Деякі автори ґрунтують свою позицію до трактування на структурному підході, виділяючи основні елементи, такі як: науково-дослідна, кадрова, інформаційна, матеріально-технічна, фінансова складові. Інші науковці застосовують процесний підхід, який ураховує цільову характеристику інноваційного потенціалу.

Найбільш вдалим, на нашу думку, є таке визначення: «інноваційний потенціал – це рівень розвитку науки і технології на підприємствах, кількість НДДКР, які впроваджуються чи можуть бути впроваджені з метою розвитку і реалізації підприємства чи його окремих складових, а також спроможність до інноваційного розвитку підприємства з використанням усіх необхідних для цього ресурсів, що є в його розпорядженні» [8].

Саме тому, інноваційний потенціал можна охарактеризувати як складову економічного потенціалу, яка містить систему ресурсів, здібностей та можливостей, які забезпечують здатність здійснювати інноваційну діяльність, впровадження досягнень НТП, розробку та реалізацію нововведень та підтримку інноваційного процесу, дають змогу перейти в якісно новий стан розвитку з метою досягнення конкурентоспроможності економіки [15].

Інноваційний потенціал доцільно визначати як здатність до змін, покращання, прогресу, це джерело розвитку. При цьому «все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал. Він ніби то стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той же час визначається ним» [7].

Таким чином, для здійснення оцінки інноваційного потенціалу підприємства, існує необхідність врахування множини факторів (параметрів), які є базою для подальшого розрахунку оцінювального (інтегрального) показника. З метою повної та достовірної інформації щодо об'єкта нашого дослідження, найбільш широко

Таблиця 1

Показники ресурсного забезпечення підприємства для цілей реалізації інноваційного потенціалу

Показник	Розрахунок показника	Нормативне значення
1. Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, $К_{ів}$	Права на комерційні позначення, права на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права / нематеріальні активи	$К_{ів}$ = 0,10-0,15 – стратегія інноваційного лідера $К_{ів}$ = 0,05-0,10 – стратегія інноваційного послідовника
2. Коефіцієнт кваліфікації персоналу, зайнятого в інноваційній сфері, $К_{пер}$	Чисельність працівників, зайнятих в інноваційній сфері / середня чисельність працівників підприємства	$К_{пер}$ = 0,20-0,25 – стратегія інноваційного лідера $К_{пер}$ = 0,15-0,20 – стратегія інноваційного послідовника
3. Середня частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва, ΔQ	$\Delta Q\,\text{int} = 100 \cdot (1 - \frac{\Delta Z}{\Delta P})$ % ΔZ – приріст застосованих ресурсів за період, ΔP – приріст обсягу продукції за певний період	Q_{int} = 0,20-0,25 – стратегія інноваційного лідера Q_{int} = 0,15-0,20 – стратегія інноваційного послідовника
4. Коефіцієнт забезпеченості устаткуванням, необхідним для інноваційної сфери, $К_{зу}$	Вартість виробничого устаткування, пов'язаного з технологічними інноваціями / Вартість устаткування виробничого призначення	$К_{зу}$ = 0,25-0,30 – стратегія інноваційного послідовника $К_{зу}$ = 0,15-0,25 – стратегія інноваційного лідера
5. Коефіцієнт освоєння нової техніки, $К_{нт}$	Вартість введених основних фондів / середньорічна вартість основних виробничих фондів	$К_{нт}$ = 0,35-0,40 – стратегія інноваційного лідера $К_{нт}$ = 0,30-0,35 – стратегія інноваційного послідовника
6. Коефіцієнт освоєння нової продукції, $К_{нп}$	Обсяг реалізації нової продукції / загальний обсяг реалізації	$К_{нп}$ = 0,45-0,50 – стратегія інноваційного лідера $К_{нп}$ = 0,40-0,45 – стратегія інноваційного послідовника
7. Коефіцієнт інноваційного зростання, $К_{із}$	Витрати підприємства на інноваційну діяльність / загальний обсяг витрат підприємства	$К_{із}$ = 0,55-0,60 – стратегія інноваційного лідера $К_{із}$ = 0,50-0,55 – стратегія інноваційного послідовника

Джерело: згруповано автором на основі економічної літератури [4, 10, 11]

та повно оцінюють результати діяльності підприємства, а саме: фінансова стійкість, ліквідність, інноваційна активність та інноваційна забезпеченість.

Тому, з метою оцінювання використання інновацій та діагностики реалізації інноваційного потенціалу підприємства, доцільно розглянути основні показники, які застосовують сучасні науковці. Опрацювавши матеріал, згрупуємо показники забезпечення підприємства ресурсами для реалізації інноваційного потенціалу у таблиці 1.

З метою наведення аналітичної оцінки доцільно використовувати систему показників, що утворюють динамічний ряд, таким чином, щоб поточні їх значення прямо або опосередковано впливали на значення інших показників. Обрана система оцінює не лише кінцевий результат, а і ідентифікує комплекс заходів із поліпшення визначальних показників. Усі показники мають нормативне значення і галузеві коефіцієнти та можуть варіюватися у максимально можливому допустимому діапазоні.

Для практичної оцінки реалізації інноваційного потенціалу проведемо аналіз на прикладі діяльності вітчизняного підприємства ПАТ «Оболонь» за період 2011-2015 рр. Як ми вже зазначали, під час практичного застосування мето-

Таблиця 2

Показники оцінки реалізації інноваційного потенціалу ПАТ «Оболонь» за період 2011-2015 рр.

Показник	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у загальній сумі витрат підприємства	-	-	-	-	-
2. Питома вага чисельності інженерно-технічних працівників і дослідників із науковим ступенем, у загальній їх кількості	0,33	0,33	0,33	0,32	0,35
3. Середній вік інженерно-технічних працівників і дослідників	41,7	41,7	41,7	41,8	41,5
4. Коефіцієнт плинності робітників підрозділів інноваційної сфери, який є відношенням кількості дослідників, які звільнилися за власним бажанням і через порушення трудової дисципліни, до середньооблікової чисельності дослідників	11,78	11,84	12,21	13,2	9,6
5. Рівень інформатизації робіт, пов'язаних із науково-дослідницькими і дослідно-конструкторськими роботами, який визначає частку робочих місць, оснащених комп'ютерами, у загальній кількості робочих місць науково-технічних працівників	-	-	-	-	-
6. Рівень забезпечення інноваційної діяльності машинами й устаткуванням, що визначає частку вартості обладнання для проведення НДДКР у загальній вартості основних виробничих фондів	-	-	-	-	-
7. Коефіцієнт фінансової залежності інноваційної діяльності, що характеризує рівень залежності підприємства від кредиторів і показує частку позикового капіталу у фінансуванні розробки інноваційних проектів. Цей показник свідчить про фінансову стійкість підприємства і значною мірою впливає на можливості підвищення його інноваційного потенціалу	16,23	27,52	23,62	158,34	140,12
8. Коефіцієнт поточної ліквідності, який показує ступінь покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами при впровадженні інновацій і таким чином зумовлює платіжні можливості підприємства за умови не тільки своєчасного розрахунку з дебіторами і сприятливої реалізації готової продукції, але й реалізації у разі необхідності інших елементів матеріальних оборотних коштів	0,74	0,95	0,75	0,6	0,42
9. Коефіцієнт критичної ліквідності, який визначає прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови своєчасного розрахунку з дебіторами. Він характеризує очікувану платоспроможність на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості	0,34	0,44	0,33	0,25	0,12
10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом. Він характеризує платоспроможність підприємства на дату складання балансу	0,04	0,09	0,14	0,11	0,03

Джерело: Згруповано автором на основі економічної літератури [14] та розраховано на основі річної фінансової звітності ПАТ «Оболонь» [9]

дичного апарату виникають ускладнення через недостатність первинної інформаційної бази, тому не для всіх окреслених показників наведені значення. Згруповані показники та результати розрахунків представлені у таблиці 2.

Наступним етапом є побудова моделі розрахунку інтегрального показника реалізації інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Оболонь».

За основу для розрахунку цього показника візьмемо вищенаведені дані у таблиці 2. Водночас, при проведенні таких розрахунків науковцями пропонується використовувати універсальний показник – функцію бажаності Харрінгтона (1), тому що ця функція є кількісним, однозначним, єдиним і універсальним показником якості досліджуваного об'єкта, характеризується такими властивостями, як адекватність, ефективність і статистична чутливість, що дозволяє використовувати її як критерій оптимізації [13].

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} d_i}, \quad (1)$$

де n – кількість показників, що використовуються для оцінки інноваційної діяльності підприємства;

d_i – часткова функція, яка визначається відповідно до шкали Харрінгтона.

Ми використаємо шкалу Харрінгтона з метою переведення до безрозмірного вигляду та розрахувати величини частинних функцій за формулою (2).

$$d_i = \exp(-\exp(-y_i)), \quad (2)$$

де di – часткова функція, яка визначається відповідно до шкали Харрінгтона;

yi – показник інноваційної діяльності в безрозмірному вигляді.

Для надання показникам безрозмірного вигляду скористаємося формулами:

$$y_i \uparrow (\max) = \frac{k_i}{k_{kpm}}, \quad (3)$$

$$y_i \downarrow (\min) = \frac{(1-k_i)}{k_{kpm}}, \quad (4)$$

де k – розрахункове значення показника; k_{kpm} – критичне значення показника; max/min – критерій максимізації (мінімізації) отриманого показника.

Основною суттю застосованого методу є те, що всі включені в модель показники зводяться до єдиного безрозмірного (функція D), тому стає можливим отримання інтегральної оцінки з урахуванням впливу всіх чинників.

При цьому остаточна оцінка інтегрального показника реалізації інноваційного потенціалу підприємства виглядатиме наступним чином.

Отже, наведемо результати розрахунків безрозмірних значень показників оцінки реалізації інноваційного потенціалу ПАТ «Оболонь» у таблиці 4.

При цьому показники за частинною функцією бажаності Харрінгтона відображатимуть наступні значення, що представлені у таблиці 5 для кожного аналізованого періоду.

За результатами розрахунків оцінки інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Оболонь» з функцією Харрінгтона бачимо, що відповідно до запропонованої шкали в період з 2011 року по 2015 рік маємо задовільний інноваційний потенціал. У 2014 році в порівнянні з 2012 роком спостерігаємо зниження оцінки реалізації інноваційного потенціалу на підприємстві ПАТ «Оболонь» на 15,7%. Але вже у 2015 році інноваційний потенціал на підприємстві знову прямує до зростання, тому можна охарактеризувати інноваційний потенціал на

Таблиця 3

Відмітки по шкалі бажаності Харрінгтона

Дуже добре	Добре	Задовільно	Погано	Дуже погано
1,00-0,8	0,8-0,63	0,63-0,37	0,37-0,2	0,2-0

Джерело: [14]

Таблиця 4

Безрозмірні значення показників оцінки реалізації інноваційного потенціалу ПАТ «Оболонь» за 2011-2015 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
2. Питома вага чисельності інженерно-технічних працівників і дослідників із науковим ступенем	0,94	0,94	0,94	0,91	1,00
3. Середній вік інженерно-технічних працівників і дослідників	0,95	0,95	0,95	0,95	0,96
4. Коефіцієнт плинності робітників підрозділів інноваційної сфери	0,39	0,38	0,28	0,00	1,00
7. Коефіцієнт фінансової залежності інноваційної діяльності	1,0	0,92	0,95	0,00	0,13
8. Коефіцієнт поточної ліквідності	0,74	0,95	0,75	0,6	0,42
9. Коефіцієнт критичної ліквідності	0,43	0,55	0,41	0,31	0,15
10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,16	0,36	0,56	0,44	0,12

Джерело: розраховано автором на основі річної фінансової звітності ПАТ «Оболонь» та методикою функції бажаності [9, 14]

Таблиця 5

Показники за частинною функцією бажаності Харрінгтона ПАТ «Оболонь» за 2011-2015 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
2. Питома вага чисельності інженерно-технічних працівників і дослідників із науковим ступенем	0,677	0,677	0,677	0,669	0,692
3. Середній вік інженерно-технічних працівників і дослідників	0,679	0,679	0,679	0,679	0,682
4. Коефіцієнт плинності робітників підрозділів інноваційної сфери	0,508	0,505	0,47	0,368	0,692
7. Коефіцієнт фінансової залежності інноваційної діяльності	0,692	0,671	0,679	0,368	0,416
8. Коефіцієнт поточної ліквідності	0,621	0,679	0,624	0,578	0,518
9. Коефіцієнт критичної ліквідності	0,520	0,56	0,52	0,48	0,42
10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,427	0,498	0,565	0,525	0,412
Функція Харрінгтона	**0,581**	**0,605**	**0,596**	**0,510**	**0,533**

Джерело: розраховано автором на основі річної фінансової звітності ПАТ «Оболонь» та методикою функції бажаності [9, 14]

підприємстві за функцією бажаності Харрінгтона як «задовільно».

Висновки. Методика, що застосована на прикладі ПАТ «Оболонь» дає можливість дати комплексну оцінку реалізації інноваційного потенціалу підприємства, визначити тенденції та динаміку розвитку його рівня, намітити шляхи підвищення ефективності роботи підприємства з урахуванням різноспрямованості показників фінансово-економічної, кадрової та науково-технічної сфери, водночас виявити фактори і резерви підвищення інноваційного потенціалу підприємства, виділити основні напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму його діяльності.

В цілому, інноваційний потенціал відображає сукупність інноваційних ресурсів, реалізація яких призводить до покращення й оптимізації виробництва, дає можливість створювати та впроваджувати новації з метою досягнення стратегічних конкурентних переваг підприємства. Інноваційний розвиток підприємства є ключовим каталізатором діяльності в умовах конкуренції, а інноваційний потенціал – це показник, який демонструє сприйнятливість підприємства до нововведень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарчук М.К. Характеристика складових інноваційного потенціалу господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» / М.К. Бондарчук, Я.Р. Біленська // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 197-198.
2. Войнаренко М.П. Інноваційний потенціал промислових підприємств: сутність, структура, особливості оцінки та перспективи розвитку / М.П. Войнаренко, Р.В. Скалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Екон. науки. – 2008. – № 1 (2). – С. 7-12.
3. Гришко В.А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Н.І. Крет // Проблеми економіки і управління. – 2009. – № 640. – С. 47-55.
4. Єжакова Н.В. Методичні підходи до управлінського обліку та аналізу ефективності інноваційної діяльності й інноваційної активності підприємств / Єжакова Н.В. // Режим доступу: http://www.econindustry.org/arhiv/html/2011/ st_53_20.pdf.
5. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
6. Ілляшенко С.М. Сутність і структура потенціалу інноваційного розвитку підприємства / С.М. Ілляшенко // Економічний потенціал підприємства: навчальний посібник / за заг. ред. проф. О.Ф. Балацького, проф. О.М. Теліженка. – Суми: Університетська книга, 2014. – С. 291-301.
7. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту [Електронний ресурс] / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 5 (21). – С. 51-57. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf.
8. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства у контексті інноваційного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / О.О. Захаркін, М.О. Харченко, А.Л. Івахнова // Механізм регулювання економіки. Науковий журнал. – 2012. – № 4. Режим доступу до журн.: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_9/_Zakharkin_M_O_Kharchenko_A_L_IvakhnovaEvaluation_of_innovation_potential_of_enterprises_in_the_context_of_innovation_devpdf.
9. Річна фінансова звітність ПАТ «Оболонь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.obolon.ua/files/site/Annual_fin_report_2015.pdf.
10. Тарабан К.С. Виробничий потенціал як фактор підвищення конкурентоздатності логістичної системи машинобудівного підприємства / Тарабан К.С. // REPORTER OF THE PRIAZOVSKYI STATE TECHNICAL UNIVERSITY. Section: Economic sciences, 2014. – Issue. 190-194 с. Режим доступу: http://ves.pstu.edu/article/viewFile/42573/39084.
11. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: МаркетДС, 2008. – 412 с.
13. Федулова Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення / Л. Федулова // Економічна теорія. – б2013. – № 2. – С. 28-45. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_2_4.

14.Хобта В.М., Комар Г.О. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / Хобта В.М., Комар Г.О. // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/eprom/2009_44/st_44_14.pdf.

15.Юхновський І.В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І.В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159-171.

УДК 631.11(447.11)

Пісковець О.В.
кандидат економічних наук, викладач
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Ірпінський економічний коледж»

ДО ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

THE PROBLEM OF EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE KYIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито поняття ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено вплив технологічних чинників на ефективність виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Розглянуто основні економічні показники, що формують кінцеві результати господарювання. Здійснено економічний аналіз результатів господарювання сільськогосподарських підприємств. Зазначено основні напрями вдосконалення ефективної діяльності аграрних товаровиробників.

Ключові слова: виробнича діяльність, сільськогосподарські підприємства, ефективна діяльність, урожайність сільськогосподарських культур, виробничі витрати, собівартість виробництва, ціна реалізації продукції, прибутковість виробництва, рівень рентабельності.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто понятие эффективной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определено влияние технологических факторов на эффективность производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены основные экономические показатели, которые формируют конечные результаты ведения хозяйства. Осуществлен экономический анализ результатов ведения хозяйства сельскохозяйственных предприятий. Отмечены основные направления совершенствования эффективной деятельности аграрных товаропроизводителей.

Ключевые слова: производственная деятельность, сельскохозяйственные предприятия, эффективная деятельность, урожайность сельскохозяйственных культур, производственные расходы, себестоимость производства, цена реализации продукции, прибыльность производства, уровень рентабельности.

ANNOTATION

The concept of effective activity of agricultural enterprises is exposed in the article. Influence of technological factors is certain on efficiency of productive activity of agricultural enterprises. Basic economic indicators that form end-point of menage are considered. The economic analysis of results of menage agricultural enterprises is carried out. Basic directions of perfection of effective activity of agrarian commodity producers are marked.

Keywords: productive activity, agricultural enterprises, effective activity, productivity of agricultural cultures, productive charges, production cost, cost of realization of products, profitability of production, level of profitability.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво є важливою складовою економіки, яка покликана забезпечувати задоволення потреб населення в продуктах харчування з метою збереження і підтримання його життєдіяльності і відтворення, сприяти зайнятості і соціокультурному розвитку сільського населення, використовувати і відновлювати родючість і екологічну рівновагу в сільській місцевості, забезпечувати розробку і впровадження інновацій та інформаційних технологій. Тільки ефективне сільськогосподарське виробництво може бути надійною матеріальною основою функціонування всіх галузей і сфер економіки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти економічного механізму ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства знаходять своє відображення у наукових працях великої кількості вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, таких як: В.Г. Андрійчук, В.П. Галушко, О.Д. Гудзинський, О.Ю. Єрмаков, М.М. Ільчук, П.М. Макаренко, О.М. Шпичак та інші. Завдяки їхнім працям розроблено теоретико-методологічні, методичні та аналітичні аспекти цієї проблеми. Поряд з цим питання удосконалення економічного механізму ефективного функціонування підприємства залишається дискусійним і потребує подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з найбільш актуальних проблем подальшого розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах є підвищення його ефективності. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання взаємозв'язку факторів та їх впливу на рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є здійснити економічну оцінку та визначити вплив на ефективність виробничої діяльності аграрних формувань сукупності економічних і технологічних чинників, що формують результативність господарювання сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з актуальних питань в умовах ринку є формування економічного механізму ефективної виробничої діяльності підприємства, що забезпечить високоприбуткову діяльність виробництва. Механізм ефективної діяльності підприємства розглядають як складову частину системи загального господарювання кожного підприємства [1, с. 103].

Ефективність аграрних підприємств та інших господарських одиниць визначається

ступенем повноти виконання суб'єктами господарювання функцій сільського господарства як багатофункціональної системи [2, с. 6].

Ефективна діяльність сільськогосподарського підприємства, спрямована, в першу чергу, на забезпечення економічного росту та підвищення конкурентоспроможності будь-якого суб'єкта господарювання, багато в чому залежить від структури економічного механізму ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства.

Загальним для всіх видів ресурсів є питання про ефективність їх використання. Головне полягає в тому, що для оцінки ефективності того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на отримання цього корисного результату.

На ефективну виробничу діяльність аграрних формувань впливає певна сукупність технологічних (урожайність культур, продуктивність тварин) та економічних (собівартість і ціна реалізації сільськогосподарської продукції) чинників, що і формують кінцеві результати господарювання.

З метою визначення впливу урожайності зернових культур на ефективність виробництва нами проведено групування сільськогосподарських підприємств Київської області за 2014 рік (табл.1). Встановлено, що 147 господарств мають урожайність зернових, яка становить 82,4 ц/га, що значно вище, ніж у інших групах і на 24 ц/га більше, ніж урожайність попередньої групи. Площа зернових цієї групи – 1946 га, а виробничі витрати – 772586 грн. Найвища урожайність зернових забезпечила прибутковість виробництва підприємств цієї групи. При найнижчій собівартості – 130,86 грн і достатньо високій ціні реалізації – 171,73 грн, досліджувана група підприємств має найвищий прибуток з 1 га – 2835 грн, рівень рентабельності цієї групи становить 31,2% [3].

Як відомо, одержати прибуток конкретне підприємство може при умові, що воно здійснює не просто беззбиткову діяльність, а його господарювання забезпечує перевищення доходів над витратами. Проблема аналізу впливу витрат і шляхів їх зменшення є надзвичайно актуальною на сьогодні. У сучасних умовах господарювання вітчизняні товаровиробники зможуть забезпечити конкурентоспроможність продукції тільки на основі зниження витрат.

З метою зменшення витрат на виробництво продукції як рослинництва, так і тваринництва в сільськогосподарських підприємствах необхідно переглянути систему ціноутворення, рівень цін у галузях промисловості, що постачають техніку, будівельні матеріали, системи кредитування та оподаткування господарств, умови реалізації продукції [4, с. 37].

В сучасних умовах ціни на продукцію підприємств встановлюються з урахуванням особливостей механізму ринку, тобто характеру ринку та попиту, конкуренцію, економіку, посередників та інші чинники, що впливають на процес ціноутворення.

На основі проведеного групування господарств Київської області у 2014 році за впливом собівартості 1 ц зернових культур на ефективність виробництва у сільськогосподарських підприємствах відмітимо (табл. 2), що у 100 господарствах повна собівартість 1 ц зернових становить 146,5 грн. Ціна реалізації 1 ц зернових культур становить 204,76 грн.

Варто зазначити, що виробничі витрати на 1 га зернових досліджуваної групи становлять 8857 грн. Як наслідок, господарства цієї групи з найменшою різницею між ціною реалізації і собівартістю продукції – 3, 1 грн мають найменший прибуток на 1 га, що дорівнює 144 грн та рівень рентабельності 1,5% [3].

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від таких основних показників: обсягу і ціни реалізації продукції, її собі-

Таблиця 1

Вплив урожайності на ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області за 2014 рік

Показники	Групи за урожайністю зернових, ц/га					
	До 20	20,1-35	35,1-50	50,1-65	понад 65	Всього по області
Кількість господарств у групі	15	53	134	122	147	471
Питома вага групи до загальної кількості підприємств, %	3,2	11,3	28,5	25,9	31,2	100,0
Середня площа зернових, га	144	343	632	1094	1946	1114
Частка посівів зернових в площі ріллі, %	49,8	45,6	50,2	54,6	61,6	56,9
Урожайність зернових, ц/га	16,9	29,3	43,1	58,4	82,4	67,8
Виробнича собівартість 1 ц, грн	162,07	135,83	146,29	119,25	93,76	105,43
Виробничі витрати на 1 га зернових, грн	2743	3982	6307	6966	7725	7153
Повна собівартість 1 ц зернових, грн	172,23	146,23	176,27	128,40	130,86	135,12
Ціна реалізації 1 ц зернових, грн	190,05	151,84	192,07	160,06	171,73	170,53
Рентабельність зернових, %	10,3	3,8	9,0	24,7	31,2	26,2
Прибуток на 1 га, грн	197	213	568	1742	2835	2089

Таблиця 2

Вплив собівартості на ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області у 2014 році

Показники	Групи господарств за повною собівартістю 1 ц зернових, грн					Всього по області
	До 100	100,1-120	120,1-140	140,1-160	понад 160	
Кількість господарств у групі	75	84	118	82	100	459
Питома вага групи до загальної кількості підприємств, %	16,3	18,3	25,7	17,9	21,8	100,0
Середня площа зернових, га	1228	808	990	1727	1054	1141
Частка посівів зернових в площі ріллі, %	61,9	54,4	50,5	60,1	58,8	57,0
Урожайність зернових, ц/га	78,4	66,8	62,2	71,7	60,5	67,9
Виробнича собівартість 1 ц, грн	70,8	107,0	115,8	96,1	146,5	105,4
Виробничі витрати на 1 га зернових, грн	5545	7147	7208	6892	8857	7154
Повна собівартість 1 ц зернових, грн	77,29	112,27	129,67	150,22	201,66	135,12
Ціна реалізації 1 ц зернових, грн	171,88	152,74	161,79	165,42	204,76	170,53
Рентабельність зернових, %	122,4	36,0	24,8	10,1	1,5	26,2
Прибуток на 1 га, грн	6132	2223	1886	1021	144	2092

Таблиця 3

Залежність ефективності виробництва зернових культур від ціни реалізації у сільськогосподарських підприємствах Київської області у 2014 році

Показники	Групи за ціною реалізації 1 ц зернових, грн.					Всього по області
	До 130	130,1-150	150,1-170	170,1-190	понад 190	
Кількість господарств у групі	48	90	165	81	75	459
Питома вага групи до загальної кількості підприємств, %	10,5	19,6	35,9	17,6	16,3	100,0
Середня площа зернових, га	576	904	1320	769	1797	1141
Частка посівів зернових в площі ріллі, %	50,2	50,5	57,2	53,5	65,3	57,0
Урожайність зернових, ц/га	62,1	60,9	72,1	57,4	71,2	67,9
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	98,1	110,7	97,1	118,5	112,7	105,4
Виробничі витрати на 1 га зернових, грн	6089	6746	7002	6803	8028	7154
Повна собівартість 1 ц зернових, грн	97,92	122,04	140,34	132,41	142,65	135,12
Ціна реалізації 1 ц зернових, грн	119,57	142,91	161,82	179,58	214,03	170,53
Рентабельність зернових, %	22,1	17,1	15,3	35,6	50,0	26,2
Прибуток на 1 га, грн	1166	1290	1412	2206	3812	2092

вартості. Ціна реалізації продукції є свого роду результатом домовленості між покупцем і продавцем товару чи послуги, які не завжди можуть домовитися про прийнятні ціни для обох сторін.

Аналіз даних залежності ефективності виробництва зернових культур від ціни реалізації у господарствах Київської області у 2014 році показує (табл. 3), що у 75 господарствах ціна реалізації зернових культур становить 214,03 грн.

У групі з найвищою ціною виробничі витрати становлять 8028 грн. Урожайність зернових культур становить 71,2 ц/га. За рахунок найвищої собівартості та найвищої ціни прибуток цієї групи – 3812 грн, а рівень рентабельності – 50% [3].

Головними показниками ефективності господарювання в аграрних формуваннях на сучасному етапі є прибуток і рівень рентабельності виробництва.

Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції у 2014 році становив 2442,65 млн грн, рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції столичного регіону становив 21,1%[3].

Раціональне та ефективне господарювання сільськогосподарських виробників є основною умовою забезпечення відтворювального розвитку галузі, виробництва конкурентоспроможної продукції, забезпечення продовольчої безпеки.

Проведені групування за рентабельністю зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області у 2014 році дають можливість зазначити (табл. 4), що у 70 господарствах рентабельність зернових становить 102,2 %, що на 51,4 % більше, ніж рентабельність попередньої групи. Середня площа зернових у досліджуваних 70 господарствах становить 2406 га. Виробничі витрати становлять 4224 грн. При собівартості 1 ц зернових – 67,48 грн і ціні

реалізації 136,48 грн, досліджувана група підприємств має прибуток з 1 га 70 грн. [3].

Вищенаведені розрахунки залежності результативних показників ефективності від різних факторів впливу, зокрема, площі, урожайності, виробничих витрат на одиницю площі, собівартості, ціни реалізації дали можливість зробити висновки щодо якісної оцінки залежності. Проте вони не в повній мірі дають уявлення про кількісні характеристики цієї залежності, які можна отримати завдяки методу множинного регресійного аналізу.

Нами проведено дослідження залежності урожайності зернових культур, соняшнику та цукрових буряків (Y) від таких факторів:

X_1 – площі посіву, га;

X_2 – виробничі витрати на 1 га, грн.

Параметри рівняння та їх оцінки розрахо-

Таблиця 4

Групування господарств за рентабельністю зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області у 2014 році

Показники	Групи за рентабельністю зернових, %					Всього по області
	До 0	0,1-20	20,1-40	40,1-60	понад 60	
Кількість господарств у групі	68	156	106	53	76	459
Питома вага групи до загальної кількості підприємств, %	14,8	34,0	23,1	11,5	16,6	100,0
Середня площа зернових, га	1053	1354	946	716	1353	1141
Частка посівів зернових в площі ріллі, %	59,0	57,2	52,4	49,8	63,7	57,0
Урожайність зернових, ц/га	56,1	69,7	63,9	65,2	77,2	67,9
Виробнича собівартість 1 ц, грн	151,5	103,8	115,4	99,8	78,8	105,4
Виробничі витрати на 1 га зернових, грн	8500	7233	7370	6506	6084	7154
Повна собівартість 1 ц зернових, грн	210,65	146,64	132,50	107,14	83,48	135,12
Ціна реалізації 1 ц зернових, грн	193,81	160,55	169,94	161,13	185,76	170,53
Рентабельність зернових, %	-8,0	9,5	28,3	50,4	122,5	26,2
Прибуток на 1 га, грн	-714	929	2057	3073	6107	2092

Таблиця 5

Параметри рівняння регресії та їх оцінки

Статистичний показник	a0	a1	a2
Параметри рівняння регресії зернових			
Рівняння регресії: Y= 22,209 + 0,0005X1 +0,0051 X2.			
Гранична межа коефіцієнтів рівняння	11,896	3,056	19,272
Табличне значення t-го коефіцієнта	1,9600		
Коефіцієнт множинної кореляції R	0,6745		
Коефіцієнт детермінації R^2	0,45495		
Коефіцієнт Фішера (розрахований)	195,3185		
Табличне значення коефіцієнта Фішера	3,04		
Часткові коефіцієнти кореляції		0,1399	0,6652
Параметри рівняння регресії насіння соняшнику			
Рівняння регресії: Y= 14,1472+ 0,0011 X1 + 0,0018 X2.			
Гранична межа коефіцієнтів рівняння	12,3981	3,2691	11,6038
Табличне значення t-го коефіцієнта	1,9600		
Коефіцієнт множинної кореляції R	0,5576		
Коефіцієнт детермінації R^2	0,3109		
Коефіцієнт Фішера (розрахований)	71,061		
Табличне значення коефіцієнта Фішера	3,04		
Часткові коефіцієнти кореляції		0,1811	0,5472
Параметри рівняння регресії цукрових буряків			
Рівняння регресії: Y= 399,9487+ 0,0348 X1 +0,0069 X2.			
Гранична межа коефіцієнтів рівняння	8,726	2,043	3,007
Табличне значення t-го коефіцієнта	1,9600		
Коефіцієнт множинної кореляції R	0,508169		
Коефіцієнт детермінації R^2	0,258236		
Коефіцієнт Фішера (розрахований)	10,27006		
Табличне значення коефіцієнта Фішера	3,04		
Часткові коефіцієнти кореляції		0,2571	0,3645

вувались методами статистичного аналізу, а саме «Регрессия» в середовищі Microsoft Excel. У розрахунках вірогідних границь використовуються значення таблиць розподілу Фішера і Ст'юдента з вірогідною ймовірністю $P = 0,95$. Результат розрахунку параметрів рівняння наведено у таблиці 5. Про достовірність рівняння свідчать отримані коефіцієнти кореляції та коефіцієнти регресії. Так, зв'язок між значеннями функції і незалежних змінних (коефіцієнт кореляції) по зернових, соняшнику та цукрових буряках дорівнює 0,67, 0,56 та 0,51 відповідно.

Вірогідна межа множинного коефіцієнта кореляції $R_{gr} = 0,1950$, що свідчить про його статистичну значимість з ймовірністю $P = 0,95$. За критерієм Фішера рівняння є також статистично значущим: розрахункові значення коефіцієнта Фішера більші за табличне значення з ймовірністю 0,95, яке дорівнює $F_{gr} = 3,04$.

Коефіцієнти регресії схильні до коливань, тому потрібно перевіряти на істотність при лінійному зв'язку за допомогою t-критерію Ст'юдента. Граничне значення коефіцієнту Ст'юдента з ймовірністю $P = 0,95$, $T_{gr}=1,96$. За результатами розрахунків значення t-х характеристик усіх факторів перевищує критичне значення t-критерію Ст'юдента. Це означає, що статистично значущими є коефіцієнти рівняння при змінних X_1, X_2, а також з імовірністю 0,95, що підтверджує істотність впливу цих факторів.

За результатами проведеного множинного регресійного аналізу можна зробити такі висновки.

За коефіцієнтами детермінації. Одиницею виміру одночасного впливу, зумовленого варіацією обох факторів є коефіцієнт множинної детермінації. В нашому випадку R2 становить 0,455 для зернових, 0,311 для соняшнику та 0,508 для цукрових буряків. Це означає, що варіація урожайності зернових культур, насіння соняшнику та цукрових буряків на 45,5 %, 31,1 % та 25,8 % відповідно залежить від зміни досліджуваних чинників, а саме площ культури та витрат на 1 га.

За коефіцієнтами рівняння регресії. Значення коефіцієнта рівняння регресії (для зернових культур $a_1 = 0,0005$, $a_2 = 0,0051$) визначає коефіцієнт збільшення змінної Y при збільшенні X_i на одиницю відносно середнього.

Отже, можна зробити висновок, що для зернових культур із збільшенням площі на 1 га та витрат на одиницю площі на 1 грн урожайність збільшується на 0,0005 та 0,0051 ц/га відповідно відносно його середнього значення по всіх підприємствах.

Для соняшника із збільшенням площі на 1 га та витрат на одиницю площі на 1 грн урожайність збільшується на 0,0011 та 0,0018 ц/га, для цукрових буряків із збільшенням площі на 1 га та витрат на одиницю площі на 1 грн урожайність збільшується на 0,0348 та 0,0069 ц/га.

За частковими коефіцієнтами кореляції. Для оцінки впливу кожного окремого фактора (зібраної площі, виробничих витрат на 1 гектар) на урожайність досліджуваних культур були обчислені часткові коефіцієнти кореляції, які показали, що найбільш вагомим фактором впливу є виробничі витрати на 1 га.

Аналогічні розрахунки були здійснені для виявлення залежності впливу на ефективність досліджуваних культур (Y – прибуток від реалізації 1 ц) факторів X_1 – урожайність; X_2 – виробнича собівартість 1 ц; X_3 – ціна реалізації 1 ц.

Попередньо у рівняння включали фактор розміру площі, проте за t-критерієм Ст'юдента він виявився статистично незначущим.

За критерієм Фішера всі рівняння є статистично значущими: розрахункові значення коефіцієнта Фішера більші за табличне значення з ймовірністю 0,95, яке дорівнює $F_{gr} = 2,65$.

Статистично значущими є коефіцієнти рівняння при змінних X_1, X_2, X_3, що також з імовірністю 0,95 підтверджує істотність впливу факторів урожайності, собівартості та ціни на прибуток від реалізації досліджуваних культур.

Варіація прибутку від реалізації зернових культур, насіння соняшнику та цукрових буряків на 55,01 %, 82,97 % та 49,03 % відповідно залежить від зміни досліджуваних чинників, а саме урожайності, виробничої собівартості та реалізаційної ціни.

Рівняння регресії мають наступний вигляд.

Для зернових культур:

$$Y= -11,4942 + 0,1705 X_1 - 0,8559 X_2 + 0,7963 X_3;$$

для насіння соняшнику:

$$Y= -5,6831 + 1,332 X_1 - 0,69576 X_2 + 0,6475 X_3;$$

для цукрових буряків:

$$Y= -20,4314 + 0,0194 X_1 - 0,499 X_2 + 0,748 X_3.$$

За коефіцієнтами рівняння регресії випливає: збільшення урожайності на 1 ц збільшує прибуток від реалізації зернових на 0,17, соняшнику – на 1,33 та цукрових буряків на 0,019 грн за 1 ц; при зменшенні виробничої собівартості 1ц на 1 грн прибуток від реалізації зернових підвищується на 0,8559, соняшнику – на 0,6958 та цукрових буряків на 0,499 грн за 1 ц; при збільшенні реалізаційної ціни 1 ц на 1 грн прибуток від реалізації зернових підвищується на 0,7963, соняшнику – на 0,6475 та цукрових буряків на 0,748 грн за 1 ц.

Висновки. Узагальнюючи вище викладене можна зробити такі висновки. В цілому ситуація в столичному регіоні є досить задовільною, хоча аграрні формування столичного регіону опинилися в досить важких економічних умовах. Однак, основним завданням кожного аграрного формування залишається збільшення продажу виробленої продукції, зменшення

собівартості продукції, зростання прибутковості своєї діяльності та досягнення економічної ефективності свого функціонування. Основними напрямами підвищення ефективності виробництва продукції аграрних формувань нині є: зниження собівартості продукції, чого можна досягти за рахунок підвищення врожайності культур, впровадження нових прогресивних ресурсозберігаючих технологій, краще використання техніки, збільшення обсягів внесення мінеральних і органічних добрив за рахунок вдосконалення ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рябчик І.В. Нові підходи до аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств / І.В. Рябчик, В.В. Галушко // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 101-108.
2. Методичні рекомендації з підвищення економічної ефективності аграрних підприємств / [Коваленко Ю.С., Охріменко І.В., Демченко О.В. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 60 с.
3. Статистичний щорічник Київської області за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.ukrstat.gov.ua.
4. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: [Монографія] / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.

УДК 658:51

Попик М.М.
аспірант кафедри «Економіка підприємства»
Ужгородського національного університету

КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

CONTROLLING AS AN INSTRUMENT OF INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

В цій статті висвітлюється проблема інформаційного забезпечення управління виробничими підприємствами на основі концепції контролінгу. Відповіддю на динамічні зміни в зовнішньому середовищі стало диференціювання систем управління, що, в свою чергу, призвело до виникнення проблеми координації в самій системі управління. Саме контролінг покликаний вирішити зазначену проблему за рахунок кращої координації між системою планування та контролю з одного боку та системою інформаційного забезпечення з іншого боку. В статті висвітлюються основні критерії, яким повинна відповідати управлінська інформація. Оскільки управлінські рішення стосуються майбутнього, то такі критерії як достовірність інформації відходять на другий план, а головним критерієм виступає критерій релевантності інформації. При цьому релевантною визнається тільки та інформація, яка стосується конкретної альтернативи в рамках прийняття управлінського рішення.

Ключові слова: контролінг, релевантна інформація, інформаційне забезпечення управління, координаційна функція контролінгу.

АННОТАЦИЯ

В данной статье освещается проблема информационного обеспечения управления производственными предприятиями на основе концепции контроллинга. Ответом на динамические изменения во внешней среде стало дифференцирование систем управления, что, в свою очередь, привело к возникновению проблемы координации в самой системе управления. Именно контроллинг призван решить указанную проблему за счет лучшей координации между системой планирования и контроля с одной стороны и системой информационного обеспечения с другой стороны. В статье освещаются основные критерии, которым должна соответствовать управленческая информация. Поскольку управленческие решения касаются будущего, то такие критерии как достоверность отходят на второй план, а главным критерием выступает критерий релевантности информации. При этом релевантной признается только та информация, которая касается конкретной альтернативы в рамках принятия управленческого решения.

Ключевые слова: контроллинг, релевантная информация, информационное обеспечение управления, координационная функция контроллинга.

ANNOTATION

The problem of information software of management of manufacturing enterprises based on the concept of controlling is highlighted in this article. The response to dynamic changes in the environment was the differentiation of management, which in turn led to appearance of problem of coordination in the system of management. Controlling is intended to solve this problem due to better coordination between the planning system and control system on the one hand and information system on the other. The article determines the main criteria that should meet management information. As management decisions concerning the future, such criteria as the accuracy of the information fade into the background and the main criteria become relevance of information. While relevant is such information that relates to specific alternatives as part of a management decision.

Keywords: controlling, relevant information, information management, coordination function of controlling.

Постановка проблеми. В останні роки у науковій літературі спостерігається значний інтерес до нового явища в сфері управління – контролінгу. На сьогодні у вітчизняній і у зарубіжній фаховій літературі не існує одностайної думки щодо визначення контролінгу. Можливою причиною цього може бути те, що контролінг – це, насамперед, феномен практики бізнесу країн німецькомовного простору, а теоретична дискусія щодо цього феномену на вітчизняному економічному просторі ще не призвела до формулювання загальновизнаної концепції, яка б дозволила включити в себе всі аспекти контролінгової функції, що спостерігаються на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у розвиток теорії та практики контролінгу, можна виділити таких: Є. Ананькіна [1], А. Дайле [3], А. Кармінський [4], Г. Кюппер [15], Р. Манн [6], Э. Майер [5], С. Петренко [7], Л. Сухарева [8], С. Фалько [10], Х. Фольмут [11], Д. Хан [13], П. Хорват [14] та ін. Згадані вчені досліджують як концептуальні аспекти контролінгу, так і можливість його практичної реалізації на прикладі окремих функціональних сфер бізнесу в різних галузях економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією із найбільш поширених концепцій контролінгу на сьогоднішній день є концепції німецьких авторів П. Хорвата, Д. Хана та Т. Райхманна, які досліджують контролінг через призму проблеми інформаційного забезпечення управління [13; 14; 16]. Однак, на сьогоднішній день у вітчизняній економічній літературі при висвітленні і адаптації в національну науку концепцій контролінгу зазначених вище авторів проблема інформаційного процесу в самій системі контролінгу, на нашу думку, висвітлена не в повній мірі.

Метою статті є дослідження проблеми інформаційного забезпечення управління в системі контролінгу, формулювання критеріїв, яким повинна відповідати інформація, яка генерується в системі контролінгу.

У цій статті були використані в процесі дослідження, в першу чергу, такі загальнонаукові методи як моделювання, індукції, дедукції, синтезу а також метод системного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковій літературі в сфері управління абсолютно справедливо зазначається, що єдиним можливим варіантом збереження організованості самоврядних (самокерованих, автономних, економічних) систем є безперервне надходження до них потоку інформації, що характеризує як явища навколишнього світу, так і процеси, що відбуваються в самих системах [10]. Відповідно, основою виникнення процесу управління і однією з його основних ознак є інформація, яка безперервно циркулює як між компонентами самої системи, так і між системою і оточуючим її зовнішнім середовищем. Інакше кажучи, систему управління утворюють елементи та об'єкти зовнішнього середовища, які знаходяться з нею в перманентній інформаційній взаємодії, а безпосередньо управління можна розглядати як процес цілеспрямованого перетворення вихідної інформації про стан і умови функціонування об'єкта управління в інформацію про найбільш раціональний шлях досягнення цим об'єктом бажаного стану в майбутньому. В цьому визначенні інформаційний аспект підкреслено навмисно.

Інформація в системі управління використовується менеджментом у таких фазах управлінського циклу як постановка цілі, генерування альтернатив і оцінка їх впливу на цільовий показник, вибір оптимальної альтернативи, контроль і аналіз виконання плану, прийняття коригуючих рішень (ревізія цілей або адаптація до нових умов в рамках базових цілей). Сьогодні в практиці діяльності зарубіжних підприємств широко використовується система контролінгу, головна функція якої полягає, насамперед, у підвищенні ефективності інформаційного забезпечення менеджменту підприємства релевантною інформацією на всіх фазах управлінського циклу.

Забезпечення менеджменту релевантною інформацією в потрібний час – основна і найбільш складна проблема в контролінгу. Обсяг, зміст і своєчасність отриманої інформації визначає якість прийнятих рішень і, в кінцевому рахунку, ефективність діяльності. Життєдіяльність будь-якого підприємства залежить від інформаційного обміну між його елементами і підсистемами.

У контексті системного підходу підприємство або комплекс підприємств можна розглядати як структуру, що складається з двох підсистем: системи управління та економічної (операційної) системи (рис. 1).

Функція керуючої системи – здійснення управлінського впливу на операційну систему. При цьому до кожного елементу керованої системи надходить управлінська інформація імперативного характеру, а із операційної системи до системи управління надходить зворотна інформація дискриптивного характеру щодо фактичних результатів функціонування операційної системи.

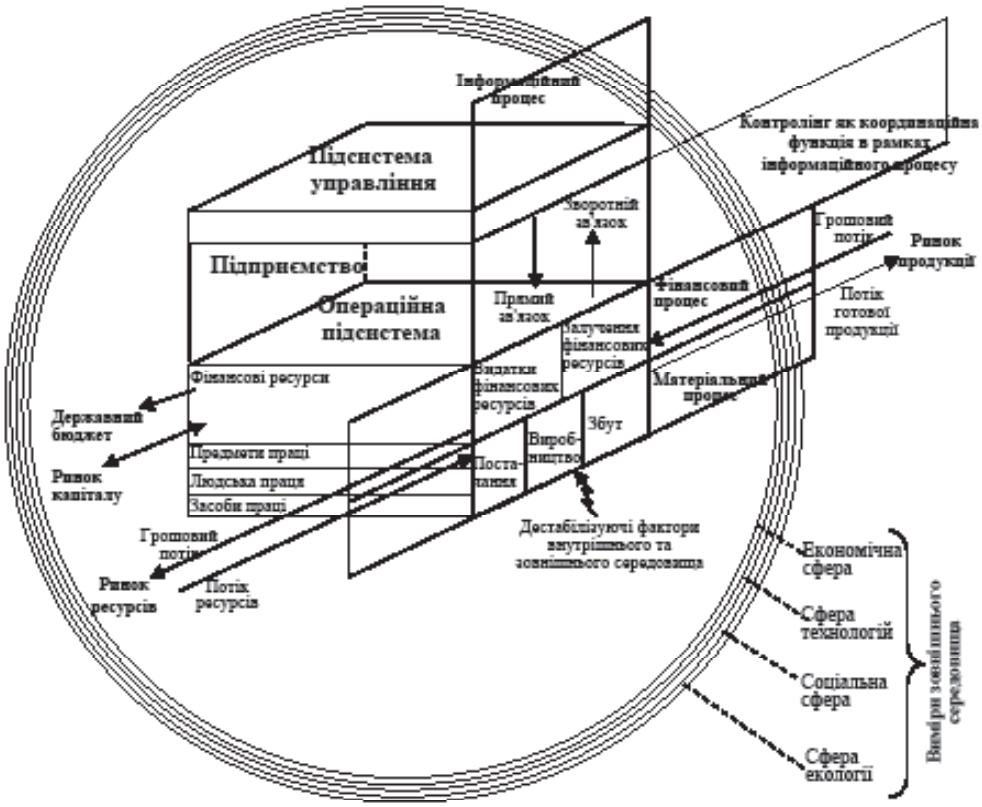


Рис. 1. Характеристика підприємства на основі системного підходу [12]

Структура підприємства, розподіл функцій, повноважень і відповідальності багато в чому визначаються можливостями комунікацій, методами збору, обробки, зберігання, передачі та надання інформації.

Згідно з інформаційною концепцією, контролінг не підміняє собою інформаційну систему підприємства і визначається як координуючий механізм в системі управління підприємства, покликаний забезпечити узгодженість між потребою в інформації з одного боку (менеджмент) та пропозицією інформації, що генерується в обліковій підсистемі та інших інформаційних підсистемах підприємства, з іншого боку.

На нашу думку, система контролінгу на підприємстві чи в комплексі підприємств (альянс, концерн) базується на системі економічної інформації, яка лежить в основі оптимальних управлінських рішень. Відповідно, прийняття правильного управлінського рішення, а отже, забезпечення ефективного функціонування виробництва, багато в чому визначається якістю інформації, наданої службою контролінгу. При цьому інформаційний процес, який відбувається в системі контролінгу, повинен відповідати таким вимогам.

• Своєчасністю прийняття інформації та доведення до осіб, які приймають рішення – інформація повинна надаватися у строки, що дають можливість зорієнтуватися і вчасно прийняти ефективне управлінське рішення, в інших випадках вона малопридатна для цілей управління, а її аналіз не має ніякого сенсу.

• Достовірністю інформації, що надходить – інформація повинна давати точне і достовірне уявлення про показники, що містяться в ній. Це дозволяє контролерам не витрачати додаткові зусилля і час на її перевірку.

• Релевантністю (істотністю) – пошук релевантної інформації становить одне з найважчих завдань служби контролінгу. Згадуючи про зв'язок управління та інформації, слід зазначити, що процеси управління мають завжди цілеспрямований характер, тому для їх здійснення необхідна не будь-яка інформація, а лише та, яка відповідає функціям та завданням системи і наближає її до заздалегідь поставленої мети.

Отже, якість рішення залежить не від обсягу інформації, яка знаходиться в розпорядженні, а від її релевантності. На практиці часто трапляється так, що істотна інформація втрачається у великих обсягах фактичної інформації. Цей феномен надмірного обсягу несуттєвих даних при одночасній нестачі релевантних характеризується термінами «недолік в надлишку» або «інформаційна дилема».

• Зрозумілістю – інформація не повинна вимагати значних зусиль для розшифровки.

• Достатньою економічністю – витрати на підготовку інформації не повинні перевищувати економічного ефекту від її використання.

• Гнучкістю й ініціативністю – конкретний блок інформації повинен забезпечувати всю повноту інформаційних інтересів в умовах мінливих управлінських ситуацій або в зв'язку зі змінами в факторах виробництва; крім того, центрам відповідальності повинна надаватися можливість формулювати свої пропозиції щодо використання цієї інформації і спрямовувати їх на розгляд вищої ланки керівництва [12].

Крім зазначених вимог, часто інформація, яка використовується службою контролінгу, характеризується конфіденційним характером і вимагає захисту. Рівень конфіденційності інформації є однією з найважливіших категорій, прийнятих до розгляду при створенні певної політики безпеки регіонального виробничого комплексу.

Бєляєв А.В. класифікує інформацію на чотири класи за рівнем її конфіденційності (табл. 1) [2].

Менеджери часто схильні запитувати великі обсяги інформації, при цьому не беручи до уваги співвідношення витрат на її збір, обробку і отриману користь від її використання. Ми вважаємо, що тут необхідно погодитися з німецьким ученим П. Хорватом, на думку якого на цьому етапі потрібно постійно відповідати на питання: «Наскільки важлива для вас ця інформація і скільки ви були б готові за неї заплатити?» [14]. З огляду на вищевикладене, слід зазначити, що для зниження витрат на збір і обробку інформації, при побудові системи інформаційного забезпечення служби контролінгу необхідно розбити цей процес на етапи.

Таблиця 1

Класифікація інформації за рівнем конфіденційності

Клас	Тип інформації	Опис	Приклади
0	відкрита	загальнодоступна інформація	інформаційні брошури, відомості, що публікувалися в ЗМІ
1	внутрішня	інформація, недоступна в відкритому вигляді, але не несе жодної небезпеки при її розкритті	фінансові звіти і тестова інформація за минулі періоди, звіти по засіданнях і зустрічах, внутрішній телефонний довідник фірми
2	конфіденційна	розкриття інформації веде до значних втрат на ринку	реальні фінансові дані, плани, проекти, повний набір відомостей про клієнтів, інформація по колишніх і нинішніх проектах з порушеннями етичних норм
3	секретна	розкриття інформації призведе до фінансової загибелі компанії	(залежить від ситуації)

На першому етапі визначається потреба в інформації. Ефективне функціонування системи інформаційного забезпечення можливе за умови глибокого і всебічного вивчення інформаційних потреб. Інформаційна потреба – це об'єктивно існуючий стан залежності підприємств від браку інформації, яка стимулює досягнення цілей і вирішення проблем. На цьому етапі встановлюються організаційні рамки шляхом визначення виконавців завдань (часто це контролер) і часу, за який повинен бути здійснений аналіз потреби в інформації.

Вивчення інформаційної потреби носить комплексний характер: воно включає дослідження класифікації споживачів інформації, виникнення і способи задоволення інформаційних потреб і запитів. Для аналізу інформаційних потреб існують численні методи, які повинні бути відібрані і реалізовані на наступному етапі: опитування (анкетування, інтерв'ю); аналіз документальних джерел; методи інформатики (синтезування ситуації, аналіз зворотного зв'язку при різних видах інформаційного обслуговування і т.д.).

На другому етапі встановлюються способи і методи збору та обробки інформації, яка необхідна для задоволення встановлених раніше інформаційних потреб стратегічного та поточного контролінгу. Далі формуються вимоги до систем, що виробляють інформацію. На стратегічному рівні особливу роль при цьому відіграє збалансована система показників, оскільки вона трансформує стратегію підприємства в конкретні інформаційні дані, необхідні для управління виробництвом. Також на цьому етапі потрібно ввести чіткі розмежування сфер відповідальності, тобто необхідно встановити відповідальних за збір інформації, відповідальних за обробку інформації та відповідальних за координацію цього процесу в цілому.

На третьому етапі визначаються шляхи передачі інформації в рамках системи звітності. Тут визначається зміст звітів, встановлюються тимчасові інтервали складання звітів і документування системи звітності. Крім цього, як і на попередніх двох етапах тут так само встановлюються відповідальні за складання звітів і визначаються одержувачі.

На останньому четвертому етапі відбувається побудова комп'ютерної системи зберігання і подальшої обробки інформації.

Висновки:

1. Під контролінгом необхідно розуміти функціональний напрямок діяльності в сфері управління, пов'язаний з отриманням, обробкою та передачею релевантної інформації менеджменту на всіх фазах управлінського циклу.

2. Контролінг не підміняє собою систему інформаційного забезпечення, оскільки основна функція контролінгу полягає в координації між системою інформаційного забезпечення з одного боку та системою управління з іншого боку.

3. В рамках координаційної функції котролінгу можна виділити дві підфункції: системоутворюючу та системоузгоджуючу координацію. При цьому під системоутворюючою координацією необхідно розуміти побудову (дизайн) інформаційної системи підприємства таким чином, щоб вона відповідала інформаційним потребам управління (як на стадії планування, так і на стадії контролю). В свою чергу функція системоузгоджуючої координації здійснюється контролінгом в рамках наявної інформаційної системи і передбачає забезпечення менеджменту релевантною інформацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг / Под ред. Н.Г. Данилочкиной – М: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
2. Беляев А.В. Методы и средства защиты информации: курс лекций.
3. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
4. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
5. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. / Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 76 с.
6. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208 с.
7. Петренко С.Н. Контроллинг / Учебное пособие – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.
8. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 208 с.
9. Урсул А.Д. Отражение и информация. М., 1973. С. 40; Экономическая информатика: учеб. для вузов / В. В. Евдокимов [и др.]. СПб., 1997. С. 37.
10. Фалько С.Г., Носов В.М. Контроллинг на предприятии – М.: Об-во «Знание» России, 1995. – 80 с.
11. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. и предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 228 с.
12. Шулла Р.С. Планування технологічних затрат в умовах комплексного виробництва: дис. канд. економ. наук. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Роман Степанович Шулла. – Ужгород, УжНУ, 2014. – 238 с.
13. Hahn D., Lassmann G. Produktionswirtschaft Controlling industrieller Produktion / D. Hahn, G. Lassmann. – Band 1. – Heidelberg, 1990. – 370 s.
14. Horvath P. Controlling. – München: Vahlen, 2010. – 850 s.
15. Kuepper H.U. Controlling: Konzeption, Aufgaben und Instrumenten / H.U. Kuepper. – Stuttgart: Schaeffer-Poeschel, 1995. – 585 s.
16. Reichmann Th. Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten. 5 Aufl. / Th. Reichmann – Muenchen: Vahlen, 1997. – 678 s.

УДК 336.02:332

Постол А.А.
кандидат економічних наук, докторант,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЙ ЗОСЕРЕДЖЕННЯ, ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ, КООПЕРУВАННЯ ТА КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

USING THE STRATEGIES OF FOCUSING, DIFFERENTIATION, COOPERATION AND CLUSTERING IN THE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначена особлива роль малих форм господарювання у розвитку агросфери та сільських територій. Обґрунтовані їх конкурентні переваги та функції й завдання. Виявлені проблемні місця в їх утворенні та функціонуванні. Розроблені напрями управління розвитком на основі стратегій зосередження та диференціації, а також кооперування та кластеризації. При цьому велика увага надана збереженню державного протекціонізму у їх підтримці.

Ключові слова: малі аграрні підприємства, сутність, особливості, конкурентні переваги, розвиток, удосконалення, стратегії, зосередження, диференціація, кооперування, кластеризація.

АННОТАЦИЯ

В статье определена особая роль малых форм хозяйствования в развитии агросферы и сельских территорий. Обоснованные их конкурентные преимущества и функции и задачи. Выявлены проблемные места в их образовании и функционировании. Разработаны направления управления развитием на основе стратегий сосредоточения и дифференциации, а также кооперирование и кластеризации. При этом важное внимание уделено сохранению государственного протекционизма в их поддержке.

Ключевые слова: малые аграрные предприятия, сущность, особенности, конкурентные преимущества, развитие, совершенствование, стратегии, сосредоточение, дифференциация, кооперирование, кластеризация.

ANNOTATION

The article defines a special role of small farms in the development of agrosphere and rural areas. Reasonable their competitive advantages and functions and tasks. Identified problem in their formation and functioning. Developed management development on the basis of the strategy of concentration and differentiation, as well as cooperation and clustering. An important attention is paid to the preservation of state protectionism in their support.

Keywords: small agricultural enterprises, the nature, characteristics, competitive advantages, development, improvement, strategy, focus, differentiation, cooperation, clustering.

Постановка проблеми. За організаційно-економічною будовою і механізмом функціонування господарські структури у сільському господарстві є достатньо складними та різноманітними. В основі форм господарювання лежать наслідки суспільного поділу праці, тобто концентрація окремих галузей агросфери на певній території. Таке розміщення виробництва повинно гарантувати товаровиробнику максимальну економічну та соціальну ефективність при збереженні природного середовища. Раціональне розміщення виробництва повинно сприяти постійному відтворенню виробничих ресурсів, підвищенню родючості ґрунтів тощо.

Процес формування та утворення нових організаційно-правових структур у сільському господарстві відбувався на початку періоду реформування поспішно, без належного врахування розмірів господарств, розташування їх об'єктів на території, чисельності працівників, обсягів виробництва та реалізації продукції, складу галузей та підрозділів. Це означає, що не одержав погодженого розвитку зв'язок між організаційно-правовими і організаційно-економічними принципами створення раціональних типів підприємств. Тому переважна більшість аграрних підприємств за своїм правовим статусом більшою мірою відповідають структурам малого і середнього підприємництва.

Малі форми господарювання на селі як один із найважливіших дрібнотоварних секторів економіки агросфери сьогодні здатний забезпечувати високий рівень самозайнятості сільського населення, зменшувати негативний вплив економічної кризи та соціального напруження на працездатне населення. З іншого боку, вони допомагають вирішити проблему поліпшення інфраструктури сервісу та побутового обслуговування, забезпечення виробництва харчових та промислових товарів як підвищеного попиту, так і тих, що через незначні обсяги реалізації є малоприбутковими. У зв'язку з цим, значно посилюється інтерес як до вивчення малого підприємництва та особливостей управління малими формами аграрного господарювання, так і до аналізу тенденцій зміни стану малого агробізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численними дослідженнями вчених економістів-аграрників доведено доцільність формування малих форм господарювання. Зокрема, теоретичні, методологічні та прикладні аспекти вирішення цієї проблеми розглянуті у наукових працях В.Г. Андрійчука, В.Л. Валентинова, А.С. Даниленка, І.Г. Кириленка, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, Т.Г. Маренич, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Онищенка, Р.А. Слав'юка та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Навіть в країнах з розвиненою економікою не розроблено єдиного підходу

до оцінки малого підприємництва. Найчастіше, залежно від ринкової кон'юнктури, традицій, цілей державної політики, застосовують показники щодо чисельності працівників, обсягу річного обороту, розміру статутного капіталу, участі в капіталі підприємства інших фірм й організацій, тощо.

Мета статті полягає у визначенні особливостей функціонування та конкурентних переваг малих аграрних підприємств у сільському господарстві та обґрунтуванні удосконалення управління їх розвитком на засадах стратегій зосередження диференціації, кооперування та кластеризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для більшості малих і середніх господарств гостро стоїть проблема досягнення оптимального рівня концентрації виробництва, що дає можливість застосування та ефективного використання передової техніки та прогресивних технологій виробництва, а це під силу великим господарствам [1, с. 124]. Тому, подальше трансформування аграрних підприємств повинно бути спрямоване на оптимізацію як їх розмірів, так і поєднання, адже через організаційні форми будуть використовуватись праця, земля і капітал, які належать власникам.

До малих аграрних підприємств у сільському господарстві відносять дрібнотоварні особисті селянські та фермерські господарства. На нашу думку, малі форми аграрного господарювання слід визначати за тріадою показників: площі сільськогосподарських угідь (до 50 га), кількістю зайнятих робітників (до 50 осіб) та обсягом річного доходу (до 1 млн грн), які пов'язані з трьома головними факторами аграрного виробництва – землею, працівниками, капіталом.

Особливості роботи малих форм господарювання у сільському господарстві зумовлені [2, с. 33]: сезонним характером отримання продукції при постійному попиті на продовольство протягом року; значним поглибленням галузевої, внутрішньогосподарської і регіональної спеціалізації виробництва; потребою в сучасному технологічному устаткуванні, засобах малої механізації, максимальному скороченні ручної праці; необхідністю міцних організаційно-економічних зв'язків з постачальниками ресурсів та реалізаторами продукції кінцевому споживачу.

Зазначені особливості сільськогосподарського виробництва вимагають створення стабільного внутрішнього й зовнішнього середовища для нормальної підприємницької діяльності. Отже, внутрішнє середовище, в поєднанні з державною підтримкою підприємства в зовнішньому оточенні є двома невід'ємними й найважливішими умовами ефективного аграрного господарювання [3, с. 55].

Першочерговим завданням уряду будь-якої країни є створення сприятливого середовища для створення та розвитку нових малих форм господарювання. Це можливе лише за умови їх ефективної фінансово-кредитної підтримки. Через уповноважені центральні та місцеві органи державної влади та за допомогою спеціальних установ і об'єднань підприємців держава визначає, розробляє та втілює у життя фінансово-кредитну політику щодо підтримки малих форм господарювання, використовує прямі та непрямі форми фінансової підтримки, формує механізм регулювання ринку позикових ресурсів та контролює додержання встановлених норм його учасниками [4, с. 356].

Метою державної підтримки малих форм господарювання є:

– – створення умов для позитивних структурних зрушень в економіці України;

– – становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства;

– підтримка вітчизняних виробників;

– формування умов для забезпечення зайнятості населення країни, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Створення обслуговуючих кооперативів є однією з форм застосування малими сільськогосподарськими підприємствами стратегії кооперації. У цьому випадку термін «кооперація» варто розглядати в широкому його значенні – як співпрацю окремих суб'єктів [5, с. 497]. На практиці ця стратегія охоплює доволі широкий спектр інтеграційних зв'язків між суб'єктами, що стосуються аграрного сектору економіки. Необхідність і доцільність налагодження таких зв'язків не викликає сумнівів, адже світовий і вітчизняний досвід дає підстави стверджувати, що дрібним та малим агробізнесовим господарствам поодинці рентабельно функціонувати практично неможливо [6, с. 247]. Окрім створення обслуговуючих кооперативів, іншими формами втілення стратегії кооперації є участь сільськогосподарських товаровиробників у вертикальних інтеграційних зв'язках із переробними підприємствами, у кластерних структурах. Останні створюються на локальному (регіональному) рівні за участю представників різних галузей, органів державного управління з метою узгодження їх дій у вирішенні певних спільних проблем. Їх функціонування значно впливає на формування зовнішнього середовища підприємства на мікрорівні.

Негативним проявом зовнішнього середовища, в якому функціонують малі форми господарювання, є конкуренція між ними та великими агровиробниками. Використовуючи ефект масштабу (концентрації) виробництва, великі підприємства завдяки економії на умовно-постійних витратах досягають нижчої собівартості продукції й отримують переваги над невеликими господарствами. Враховуючи цю обставину, останнім доцільно орієнтуватися на ті сегменти ринку, до яких великі підприємства не проявляють достатньої зацікавленості. Йдеться про застосування на практиці страте-

гії зосередження (фокусування), яка передбачає вузьку спеціалізацію на виробництві окремого товару, задоволення попиту споживачів на цільовому сегменті ринку [7, с. 36].

Невеликі розміри змушують малі сільськогосподарські підприємства орієнтуватися на виробництво таких видів продукції, які забезпечують доволі високі доходи з розрахунку на одиницю земельної площі. Тоді загальний дохід таких підприємств буде достатнім для забезпечення розширеного відтворення та соціального захисту (у вигляді високої зарплати) зайнятих у них працівників. Рекомендованою для підприємств малого аграрного бізнесу є спеціалізація на плодівництві й виноградарстві, овочівництві, картоплярстві, які дають на 1 га угідь у кілька разів більші доходи, аніж за умови вирощування зернових і технічних культур [8, с. 7]. Саме ці галузі є перспективними для застосування стратегії зосередження у досліджуваній категорії господарств. У тваринництві може йтися про розвиток птахівництва та свинарства за умови виробництва продукції для цільового сегмента покупців (для ресторанів, санаторіїв, поросят та курчат на племінні цілі для населення тощо).

Застосування стратегій кооперації, фокусування, диференціації дає змогу вирішити певні проблеми малих форм господарювання, однак не гарантує їм стабільного ефективного функціонування в наявному середовищі. Ця проблема характерна для аграрного сектору практично всіх провідних країн світу й певною мірою вирішується за допомогою державної підтримки сільгоспвиробників [9, с. 98]. Йдеться про застосування політики аграрного протекціонізму, яка в окремих країнах здійснюється в різних формах та масштабах, постійно модернізується.

Сучасним підходом до інтегрованого розвитку підприємств є кластеризація. Під аграрним кластером розуміють територіальне об'єднання споріднених за виробничими напрямами діяльності підприємств для посилення їх сумісних ринкових позицій, здобуття конкурентних переваг і забезпечення економічного розвитку на рівні держави й регіону. Для малих форм аграрного господарювання найбільш перспективним є кластерна кооперація в галузі м'ясного й молочного тваринництва, плодівництва, овочівництва та картоплярства. Завдяки кластерній кооперації на підґрунті об'єднання належних ресурсів суттєво поліпшуватиметься економічне становище членів формування внаслідок швидшого поширення новітніх науково-технічних розробок, ефекту масштабності й синергії, вдосконалення менеджменту, спільного моніторингу аграрних ринків, зниження надлишкових виробничих потужностей і підвищення якості кінцевої продукції [10, с. 251].

Висновки. Малі форми господарювання повинні орієнтуватися на діяльність, що дає їм змогу уникнути прямої конкуренції з великими за розмірами формуваннями на окремих сегментах аграрного ринку. Для цього рекомендовано застосовувати стратегії зосередження і диференціації, які передбачають формування переваг на основі забезпечення високої якості продукції, створення оригінальної пропозиції у відносно невеликих обсягах.

Вирішення проблеми ресурсного забезпечення невеликих агровиробників можливе на основі створення та розвитку обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, членство в яких є однією з форм реалізації стратегії кооперації. Серед інших форм реалізації цієї стратегії варто виділити формування вертикальних інтеграційних зв'язків, зокрема, на кластерній основі. Збереження політики аграрного протекціонізму стосовно малих форм господарювання розширить можливості їх адаптації до несприятливих умов зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Збарський В.К. Розвиток дрібнотоварного сектору сільських поселень України: [монографія] / В.К. Збарський. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 654 с.
2. Рикун О.М. Кооперативний розвиток малого підприємництва в аграрному виробництві / О.М. Рикун // Агросвіт. – № 1. – 2009. – С. 31-34.
3. Гриценко М.П. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання / М.П. Гриценко, М.Й. Малік, В.А. Пулім // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 51-58.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доповн. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
5. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.
6. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України : проблеми, перспективи / І.Г. Кириленко. – К.: ННЦ „Інститут аграрної економіки", 2005. – 452 с.
7. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34-40.
8. Крисальний О.В. Теоретико-методологічні засади розвитку спеціалізації і сільськогосподарської кооперації в постреформованому аграрному виробництві / О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 3-10.
9. Мармуль Л.О. Організація обліку і аудиту суб'єктів малого підприємництва: [навч. посіб.] / Л.О. Мармуль, А.С. Мохненко, Л.Г. Ярова. – Херсон. держ. аграр.ун-т, Таврійський національний ун-т ім. В.І. Вернадського. – Херсон: Айлант, 2008. – 200 с.
10. Романюк І.А. Державна фінансова підтримка розвитку малих підприємств / І.А. Романюк // Фінансово-кредитне стимулювання розвитку територіальних суспільних систем: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Луцьк, 23 березня 2012 р.) / За заг. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2012. – С. 250-252.

УДК 658.5

Романчик Т.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и маркетинга
Национального технического университета
«Харьковский политехнический институт»

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОДХОД В РАЗРАБОТКЕ ТОВАРНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

COMPETITIVE APPROACH IN THE DEVELOPMENT OF COMPANY'S COMMODITY STRATEGY

АННОТАЦИЯ

В статье предлагается конкурентоспособность продукции рассматривать в двух плоскостях: как рыночную конкурентоспособность и как конкурентоспособность проектов. Предприятиям в условиях недостаточного финансирования приходится выбирать проекты, развитие которых является наиболее целесообразным. Во внутренней среде предприятия формируются условия для конкурентной борьбы между проектами за приоритетность их развития. Предложенный подход основан на сопоставлении оценок рыночной конкурентоспособности продукции и внутренней конкурентоспособности проектов предприятия. Это позволяет определить перечень проектов, совершенствование которых является объективно целесообразным, способствует выбору обоснованного решения в процессе формирования товарной стратегии предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность продукции, внутренняя конкурентоспособность, конкурентоспособность проектов, комплексная оценка, эффективность, товарная стратегия.

АНОТАЦІЯ

У статті пропонується конкурентоспроможність продукції розглядати в двох площинах: як ринкову конкурентоспроможність і як конкурентоспроможність проектів. Підприємствам в умовах недостатнього фінансування доводиться обирати проекти, розвиток яких є найбільш доцільним. У внутрішньому середовищі підприємства формуються умови для конкурентної боротьби між проектами за пріоритетність їх розвитку. Запропонований підхід заснований на зіставленні оцінок ринкової конкурентоспроможності продукції та внутрішньої конкурентоспроможності проектів підприємства. Це дозволяє визначити перелік проектів, вдосконалення яких є об'єктивно доцільним, а також сприяє вибору обґрунтованого рішення в процесі формування товарної стратегії підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність продукції, внутрішня конкурентоспроможність, конкурентоспроможність проектів, комплексна оцінка, ефективність, товарна стратегія.

ANNOTATION

The article proposes to consider the competitiveness of products in two planes: as a market competitiveness and as a project competitiveness. Companies in conditions of insufficient funding have to choose projects, the development of which is the most appropriate. In the internal environment of the company the conditions for competition between the projects for the priority of their development are formed. The proposed approach is based on a comparison of estimates of the market competitiveness of products and the internal competitiveness of the enterprise projects. This makes it possible to define a list of projects, improvement of which is objectively appropriate, promotes the choice of a reasoned decision during the formation of commodity strategy of the company.

Keywords: competition, product competitiveness, internal competitiveness, project competitiveness, comprehensive assessment, efficiency, commodity strategy.

Постановка проблемы. В условиях высококонкурентной среды и значительных темпов научно-технического прогресса усиливается соперничество предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Для каждого субъекта экономики жизненно необходимым становится укрепление его рыночных позиций. Это требует от производителей оптимизации их товарной политики, совершенствования системы сбыта, разработки эффективных методов управления конкурентоспособностью продукции, что в условиях недостаточного финансирования часто является весьма проблематичным.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы соперничества предприятий и их продукции давно занимают умы отечественных и зарубежных ученых. Теоретические основы и методологические подходы управления конкурентоспособностью продукции нашли отражение в работах Г.Л. Азоева [1], И.Н. Булгаковой [2], А.П. Градова [3], А.Л. Загорянской [4], Ю.Б. Иванова [5], В.В. Буркинского [6], И.В. Липсица [7], А.А. Паршиной [8], М. Портера [9], С. Светунькова [10], Р. Фатхутдинова [11], А.Ю. Юданова [12] и др.

Несмотря на регулярно проводимые исследования проблем конкуренции, на сегодняшний день ряд вопросов остается раскрытым не в полной мере. В частности, при оценке конкурентоспособности продукции учитываются ее стоимостные характеристики, как фактор ее оценки потребителем. При этом недостаточно внимания уделяется степени экономической заинтересованности производителя в развитии того или иного проекта, отсутствует механизм выбора проектов, финансирование которых является наиболее целесообразным в стратегической перспективе.

Исходя из наличия указанных проблем, возникла необходимость в развитии ряда направлений экономического анализа, в изменении его общей методологии.

Целью статьи является обобщение методологических основ оценки, анализа и управления конкурентоспособностью промышленной продукции, а также совершенствование организационно-экономического механизма этого процесса путем обоснования выбора товарной

стратегии предприятия на основе определения уровня конкурентоспособности его проектов.

Основные результаты исследования. Анализ теоретических основ конкуренции и конкурентоспособности, рассмотрение подходов известных экономистов к определению указанных категорий, показал, что большинство трактовок основываются на оценке характеристик товаров по степени их привлекательности для потребителя. Исследование основных подходов позволяет констатировать, что в научных публикациях конкурентоспособность рассматривается исключительно как рыночная категория. Однако, уровень рыночной конкурентоспособности продукции формируется во внутренней среде предприятия. Его оценка только в рыночной среде становится ограниченной и не отражает участие предприятия в конкурентной борьбе. Развитие определенного проекта должно быть прежде всего выгодным для производителя, потому как в основу рациональной организации деятельности предприятия всегда закладывалась эффективность его деятельности. Следует учитывать факт наличия заинтересованности производителя в развитии продукта. Поэтому сущность конкурентоспособности по-разному проявляется при рассмотрении ее с разных точек зрения: с позиции потребителя и с точки зрения производителя (рис. 1).

Потребитель, как правило, оценивает продукт по его качественно-стоимостным характеристикам. Оценка продукта во внутренней среде предприятия включает полезность развития соответствующего изделия для производителя и затраты на создание этой полезности.

Предприятия постоянно находятся в поиске наиболее привлекательных для себя направлений деятельности, разработке стратегических направлений своего дальнейшего развития, что требует расходования дополнительных финансовых средств. Предприятие не в состоянии одновременно инвестировать совершенствования всех своих проектов. Возникает вопрос выбора проектов, финансирование которых для предприятия является более целесообразным. Товаропроизводитель оказывается в ситуации, когда ему необходимо выбрать приоритетные производственные проекты, которые соответствуют направлениям его стратегического развития.

При решении задачи выбора проектов для определения стратегически важных направлений развития производства необходимо оценивать альтернативные варианты как с точки зрения их экономической эффективности, так и с точки зрения возможностей повышения конкурентоспособности продукции и, как следствие, укрепления конкурентных позиций самого предприятия. Объектом управления при этом выступают процессы разработки оптимального портфеля проектов. Целью управления является достижение максимального уровня конкурентоспособности продукции на рынке при оптимизации показателя расходов предприятия. Во внутренней среде предприятия при этом возникает соперничество между отдельными проектами за право приоритетного развития. Таким образом, внутри предприятия создаются условия для развития конкурентной борьбы – борьбы между проектами. Результат соперничества отдельных проектов во внутренней среде предприятия с

Рис. 1. Показатели оценки конкурентоспособности продукции

целью выделения стратегически важных из них, степень заинтересованности производителя в их приоритетном развитии можно определить, как конкурентоспособность проектов или внутреннюю конкурентоспособность изделий.

При оценке конкурентоспособности проекта перед предприятием стоит задача выделения факторов, которые могут быть рассмотрены в качестве решающих в данном аспекте. При этом вопросы экономической эффективности развития проекта – лишь один из факторов, хотя, во многих случаях, самый важный. При оценке конкурентоспособности проектов может взвешиваться: их экономическая эффективность, наличие перспектив расширения рынка сбыта, влияние развития проекта на имидж предприятия, укрепление его конкурентного статуса, конъюнктуру рынка и множество других, важных для жизнедеятельности предприятия, факторов. Все они обязательно должны учитываться в совокупности для получения наиболее объективной всесторонней оценки.

Таким образом, конкурентоспособность проекта или внутреннюю конкурентоспособность продукта можно рассматривать, как комплекс свойств проекта, определяющих его отличие от других проектов предприятия по степени влияния на результативность деятельности предприятия [13, с. 43].

Определение внутренней конкурентоспособности, конкурентоспособности продукта с точки зрения производителя, является для предприятия задачей стратегической. Благодаря оптимальному определению данного обобщающего показателя предприятие получает реальную перспективу разработки обоснованной товарной стратегии. Осуществляя управление конкурентоспособностью продукции, производство которой является экономически выгодным для предприятия, производитель может рассчитывать на синергетический эффект, когда весомые результаты в управлении продуктом достигаются значительно меньшими средствами. Таким образом, определение внутренней конкурентоспособности продукции становится важной задачей, решение которой способно значительно укрепить позиции предприятия на рынке.

Показатель внутренней конкурентоспособности можно рассматривать как дополнительный инструмент повышения эффективности деятельности предприятия. Основываясь на исследовании продукта в рыночной среде, он повышает объективность выбора приоритетных направлений финансирования.

Однако, показатель внутренней конкурентоспособности не может быть взят за основу разработки стратегических ориентиров предприятия без учета оценки продуктов предприятия во внешней среде. Поэтому выбор предприятием изделий – претендентов на совершенствование должен осуществляться на основе сопоставления оценок внутренней конкурентоспособности и конкурентоспособности товаров на рынке. Схематично этот процесс представлен на рис. 2 [14, с. 232].

Степень целесообразности совершенствования того или иного проекта оценивается при сопоставлении значений уровня конкурентоспособности продуктов во внутренней среде и их конкурентоспособности на рынке.

Рис. 2. Схема исследования проектов предприятия с учетом уровня внутренней конкурентоспособности

Этапы расчета уровня внутренней конкурентоспособности проектов аналогичны этапам оценки уровня рыночной конкурентоспособности продукта.

1. Определение цели оценки конкурентоспособности проекта.

2. Составление полного перечня проектов предприятия.

3. Определение групп индикаторов внутренней конкурентоспособности в зависимости от цели оценки.

4. Расчет показателей внутренней конкурентоспособности каждого проекта.

5. Определение рейтинговых показателей внутренней конкурентоспособности и разработка мероприятий по управлению проектами.

Важным этапом расчета значения внутренней конкурентоспособности является составление обоснованного перечня определяющих факторов. Каждый из показателей внутренней конкурентоспособности имеет специфические цели, разную степень важности для предприятия, подвергается воздействию различных факторов. В зависимости от индивидуальных особенностей деятельности различных организаций, особенностей оцениваемых изделий, группы факторов могут варьироваться.

Расчет уровней рыночной конкурентоспособности продукта (К) и его внутренней конкурентоспособности (Q) может осуществляться на основе применения различных известных методик оценки. Для наглядности полученные значения рекомендуется представить в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1

Таблица расчетных показателей для определения группы несовершенных проектов

Исследуемый образец	Внутренняя конкурентоспособность проекта, Q	Рыночная конкурентоспособность продукта, K
1	Q_1	K_1
2	Q_2	K_2
...	...	...
N	Q_n	K_n
	$\overline{Q}$	$\overline{K}$

Окончательное решение о целесообразности развития того или иного проекта предприятия должно основываться на сопоставлении показателей степени привлекательности товара на рынке (рыночной конкурентоспособности – К) и степени выгодности развития производства этого продукта для товаропроизводителя (внутренней конкурентоспособности – Q). Для большей наглядности представим предложенный подход в виде схемы (рис. 3).

Согласно полученным результатам, развитие проектов, имеющих значение внутренней конкурентоспособности ниже определенного порогового уровня (Qгран) при низком уровне рыночной конкурентоспособности нецелесообразно. Дальнейшее совершенствование этих проектов ведет к убыточной деятельности предприятия и, в конечном итоге, ухудшению его конкурентной позиции на рынке.

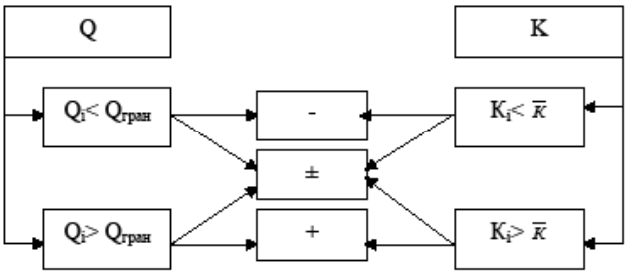


Рис. 3. Схема выбора проекта предприятия для укрепления его рыночной позиции

Наиболее привлекательными являются проекты с двумя высокими оценками. В случае, если только одна из оценок является положительной, проект требует проведения дополнительного анализа на предмет выявления наиболее важных факторов, влияющих на показатели его конкурентоспособности.

Таким образом, все проекты могут быть отнесены к трем группам:

1) проект приоритетное значение;

2) бесперспективный проект;

3) проект, требующий определенных изменений.

Если относительно целесообразности развития первых двух групп проектов вопросов не возникает, то третья группа включает в себя проекты, которые либо имеют недостаточный уровень рыночной конкурентоспособности, либо при относительно высоком уровне развития данного показателя невыгодны для предприятия. Именно эти проекты требуют дополнительного внимания предприятия. Они должны быть подвергнуты дополнительным исследованием с целью выявлению причин, негативно влияющих на внутреннюю или рыночную конкурентную позицию продукта.

Предложенный методический подход к обоснованию товарной стратегии предприятия позволяет на основе комплексной оценки конкурентоспособности продукции и соответствующих проектов установить наиболее значимые проекты предприятия.

Выводы. Сегодня промышленным предприятиям недостаточно только успешно выполнять отдельные проекты, поддерживая их рыночную конкурентоспособность. Товаропроизводители должны грамотно выбирать те из направлений деятельности, которые требуют приоритетного развития. Решение относительно совершенствования товарной стратегии предприятия должно основываться на всестороннем анализе отдельных проектов с точки зрения их важности для предприятия, влияния на его дальнейшую деятельность, на развитие его потенциала, а также уровня рыночной конкурентоспособности соот-

ветствующей продукции. Благодаря сопоставлению оценок рыночной конкурентоспособности и конкурентоспособности проектов предприятие получает реальную перспективу разработки обоснованной стратегии в отношении ассортимента продукции, объемов ее производства, возможности улучшения конкурентной позиции предприятия в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПЫСОК:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 207 с.
2. Булгакова И.Н. Использование «функции желательности» для формализации комплексного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия / И.Н. Булгакова, А.Н. Морозов // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление – 2009. –№2. – С. 54-56.
3. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов. – Спб.: Спецлит, 2000. – 589 с.
4. Загорянська О.Л. Конкурентоспроможність машинобудівної продукції та напрями її підвищення : дис. … канд. екон. наук: 08.07.01 / Загорянська Олена Леонідівна. – Х.: КДПУ, 2005. – 269 с.
5. Конкурентоспособность предприятия: оценка, діагностика, стратегия: науч. изд. / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Х.: ХНЭУ, 2004. – 255 с.
6. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б.В. Буркинский, Е.В. Лазарева, И.Н. Агеева, С.В. Брыкалина, В.М. Лысюк и др.; за ред. Б.В. Буркинского. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2002. – 132 с.
7. Липсиц И.В. Конкурентная стратегия фирмы / И.В. Липсиц // Вопросы экономики – 1998. – №9. – С. 35-43.
8. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції: монографія / О.А. Паршина – Дніпропетровськ: НГУ, 2008. – 280 с.
9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: [пер. с англ.] / М. Портер. 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
10. Светуньков М.Г. Проблема измерения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений (с учетом многоуровневой модели рынка / М.Г. Светуньков, А.В. Волков // Вестник ОГУ: зб. наук. праць. – Оренбург: ОГУ. – 2010. – №8 (114). – С. 107-113.
11. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: підручник / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська – К.: «Кондор», 2009. – 470 с.
12. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: Аколис, 2006. – 272 с.
13. Романчик Т. В. Конкурентоспроможність проектів у контексті теорії конкуренції / Т. В. Романчик // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва : зб. наук. праць. – Х. : НТУ «ХПІ», 2014. – Вип. 32. – С. 40-46.
14. Перерва П.Г. Механізм управління рівнем конкурентоспроможності продукції підприємства / П.Г. Перерва, Т.В. Романчик // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 230–235.

УДК 339.138

Савицька Н.Л.
доктор економічних наук, професор,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Кот О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Кот М.С.
студент
Харківського державного університету харчування та торгівлі

КАНАЛИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

CHANNELS OF MARKETING COMMUNICATIONS AS METHOD OF INCREASE IN COMMUNICATIVE ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута сутність маркетингових комунікацій, їх особливості, інструментарій. Систематизована класифікація комплексу маркетингових комунікацій, в основі яких покладені їх сутнісні характеристики. Проаналізована динаміка розвитку ринку онлайн-торгівлі України. Розглянуті ключові характеристики сучасних маркетингових комунікацій в онлайн-секторі. Визначені переваги для підприємств офлайн-торгівлі, які використовують канали маркетингових комунікацій онлайн-середовища.

Ключові слова: маркетингові комунікації, комплекс маркетингових комунікацій, канали маркетингових комунікацій, комунікативний інструментарій, онлайн- і офлайн-торгівля, підприємства торгівлі.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность маркетинговых коммуникаций, их особенности, инструментарий. Систематизирована классификация комплекса маркетинговых коммуникаций, в основе которых положены их сущностные характеристики. Проанализирована динамика развития рынка онлайн-торговли Украины. Рассмотрены ключевые характеристики современных маркетинговых коммуникаций в онлайн-секторе. Определены преимущества для предприятий офлайн-торговли, которые используют каналы маркетинговых коммуникаций онлайн-среды.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, комплекс маркетинговых коммуникаций, каналы маркетинговых коммуникаций, коммуникативный инструментарий, онлайн- и офлайн-торговля, предприятия торговли.

ANNOTATION

In the article the essence of marketing communications, their features, tools is considered. Classification of a complex of marketing based on their intrinsic characteristics are systematized. Dynamics of market development of online-trade of Ukraine is analysed. Key characteristics of modern marketing communications in online sector are considered. Benefits to the offline – trade enterprises which use channels of marketing communications of the online-environment are determined.

Keywords: marketing communications, complex of marketing communications, channels of marketing communications, communicative tools, online and offline – trade, trade enterprises.

Постановка проблеми. Маркетингові комунікації торговельних підприємств як елемент в загальній системі формування цінності для споживача потребують більш ретельного дослідження та є досить актуальними з огляду поєднання інструментарію онлайн-торгівлі з технологіями та каналами маркетингових комунікацій, що застосовують у секторі традиційної офлайн-торгівлі. Порядок побудови такої системи при цьому визначається виходячи з поширенням процесів інформатизації суспільства, більшого залучення цільової аудиторії до комунікативних процесів підприємств торгівлі в інтерактивному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні положення стосовно сутності маркетингових комунікацій, проблеми розвитку маркетингових комунікацій знайшли відображення у роботах таких зарубіжних та вітчизняних дослідників: Мозер К., Дойль П., Бернет Дж., Моріарті С., Леві М., Вейтц Б.А., Ян В. Віктор, Синяєва І.М., Маслова Т.Д., Божук С.Г. і ін. Розгляд маркетингових комунікацій як ресурсу представлено у роботах Павленко А.Ф., Войчак А.В., Приймак Т.О., Голубкової О.М. и д.р. Особливості формування та розвитку маркетингових комунікацій розглянуто у роботах Лемана Р., Вінера Р., Леві М., Вейтц Б.А., Бланка І.О., Мазаракі А.А., Ушакової Н.М. и др. Розвиток новітніх технології маркетингових комунікацій та каналів досліджено у роботах Ромата Є.В., Окландер Т.О., Гребенюкової О., Бест Р., Большакова С.М., Кенеді Д., Майовець Є.Й. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження опублікованих праць науковців свідчать про недостатнє розкриття принципово актуальних питань використання комплексного підходу до використання маркетингових комунікацій у підприємствах традиційної офлайн-торгівлі, який поєднує інструментарій та заходи маркетингових комунікацій з сучасними інформаційними технологіями.

Мета статті полягає у дослідженні каналів маркетингових комунікацій, їх сучасного інструментарію у якості засобу підвищення комунікативної активності підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значна роль в процесі просування товарів на ринку в сучасних умовах належить маркетинговим комунікаціям, які у підприємствах торгівлі є елементом в загальній системі формування споживчої цінності. Значущість комплексу маркетингових комунікацій в загальній системі засобів, що впливають на формування цінності для споживача і досягнення економічних та стратегічних цілей розвитку торговельного підприємства в офлайн- та онлайн-середовищі, визначила необхідність вивчення маркетингових комунікацій з урахуванням сучасних тенденцій розповсюдження інформаційно-комунікативних технологій. Огляд економічної літератури з даного питання дозволив упорядкувати і доповнити існуючі класифікаційні характеристики комунікацій, на підставі яких виділено ключові класифікаційні ознаки маркетингових комунікацій торговельних підприємств (рис. 1).

Як зазначає І.М. Синяєва, маркетингові комунікації можуть бути пов'язані «з рухом товару, обміном інформацією, технологією, знаннями, досвідом» [1, с. 7]. Фахівці Української Консалтингової Мережі як об'єкт комунікацій визначають ділову репутацію суб'єкта господарювання, формування якої базується на «зміні переконань, ставлення, думок і поведінки різних груп людей щодо компанії, її продуктів і послуг, а також конкретних проблем, ідей і дій» [2, с. 5]. Основним об'єктом просування комунікацій у внутрішньому середовищі підприємства торгівлі слід визнати інформацію із забезпечення спільної діяльності, для ділових комунікацій (у зовнішньому середовищі, рис. 1) – імідж підприємства. Основним об'єктом маркетингових комунікацій підприємств торгівлі, на нашу думку, є сам суб'єкт господарювання. Для формування необхідного інструментарію виділили особливості маркетингових комунікацій. На думку І.В. Крилова такими є: а) цілеспрямований характер комунікації; б) характер повідомлень, що повторюється; в) комплексний вплив на цільову аудиторію [3, с. 136]. Інформація в цьому випадку розглядається як елемент маркетингових комунікацій, що має цілеспрямований характер. На думку М. Леві і Б.А. Вейтц, всі канали комунікації торговців з покупцями діляться на особисті і неособисті, оплатні і безоплатні [4, с. 266-267]. Відзначаючи відсутність принципових розбіж-

Рис. 1. Класифікація комплексу маркетингових комунікацій підприємств торгівлі

ностей по суті питання, вважаємо, що маркетинговий канал слід розглядати як спосіб встановлення контакту із споживачем. З каналами маркетингових комунікацій тісно пов'язане питання визначення засобів комунікацій, тобто для формування відповідного маркетингового інструментарію.

Проте, як показав огляд економічної літератури, набір їх різний. Г.Д. Крилова і М.І. Соколова основними засобами комунікацій називають: PR, рекламу, стимулювання збуту, спеціалізовані виставки, персональні продажі [3, с. 36-90], І.М. Синяєва виділяє: PR, рекламу, стимулювання продажів, персональні продажі, ярмарково-виставкову діяльність, телемаркетинг, інтерактивний маркетинг, упаковку [1, с. 16]. На офіційному сайті Американської Асоціації Маркетингу в основу класифікації засобів маркетингових комунікацій закладені їх цілі і наведена наступна класифікація: реклама, особисті продажі, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю і взаємовідносини із споживачем [7].

Сучасний етап розвитку суспільства пов'язаний із зростанням обсягів інформації та її зростаючою значущістю для здійснення бізнес-процесів, велика частка яких за оцінками аналітиків вже до 2020 року з сегментів офлайнової торгівлі трансформуються в онлайновий сектор, або частково перейде до онлайн-ритейлу.

Ю. Шилова, директор з маркетингу шопінг-клубу LeBoutique, зазначає, що в середньому у світі частка онлайн-ритейлу складає 8%, а офлайн – 92%. У США, де електронна торгівля найрозвинутіша, частка онлайн-торгівлі складає 12%, а в Україні лише 2% [8]. Експерти відмічають значне зростання обсягів онлайн-торгівлі, так, М. Палієнко, генеральний директор Всеукраїнського торгового центру в інтернеті Prom.ua., визначає збільшення обсягів товарообороту онлайн-торгівлі на 60% у 2015 р. порівняно з 2014 р., що в вартісному вигляді становить 25 млрд грн за 2015 р. і прогнозує зростання обсягу ринку онлайн-торгівлі до 33,7 млрд грн [9].

За оцінками Української асоціації директ-маркетингу (УАДМ), обсяг ринку e-commerce

Рис. 2. Динаміка ринку онлайн-торгівлі в Україні за 2007-2016 рр.

(продажі тільки нових товарів B2C) за підсумками 2015 року у національній валюті виріс порівняно із 2014 роком, а в доларах США – знизився [10; 11]. Динаміка ринку, представлена на рис. 2, пояснюється впливом циклічних процесів в економіці.

Також падіння обсягів фізичного товарообороту зумовлено зниженням купівельної спроможності населення, курсовими коливаннями на валютному ринку. У зв'язку із падінням платоспроможного попиту, конкуренція за покупця підштовхує підприємства торгівлі до пошуку ефективних інструментів комунікаційної політики, серед яких сучасні маркетингові комунікації в онлайн-середовищі посідають центральне місце.

Сучасні канали маркетингових комунікацій пов'язані з розвитком інформатизації суспільства, появою нових форм торгівлі, акцентуванням уваги на конкретному покупцеві, саме його запитах і його потребах [5; 6]. У табл. 1 наведено характеристику ключових інструментів маркетингових комунікацій в онлайн-середовищі.

За даними, представленими в звіті The State of Social Media 2016, проведено опитування більше 1200 маркетологів з компаній різних розмірів, що працюють переважно у секторах B2B і B2C. За маркетинговою практикою 2016 року, левова частка витрат на просування товарів та брендів компаній концентрується у контент-рекламі та соціально-медійному маркетингу (SMM), серед фаворитів соцмереж і блогів Facebook і Twitter, потім Pinterest, Facebook video, Snapchat, Medium, Quora, Vine [12].

Привернення уваги торговельних компаній до сучасних інструментів маркетингових комунікацій в онлайн-середовищі (табл. 1) зумовлено очевидними перевагами, що полягають у наступному: низькі комунікативні витрати; висока швидкість розповсюдження інформації; максимальний ступінь охоплення цільової аудиторії; можливість оперативного управління маркетинговою комунікацією; наявність зворотного зв'язку і діалогу з представниками цільової аудиторії в інтерактивному режимі [13].

Висновки. За умов омніканальних продажів в роздрібній торгівлі все ширше застосовуються інструменти онлайн-комунікацій для просування офлайн-магазинів, такі як стратегія dіdital-markening, що має синергійний вплив на ефективність бізнесу в цілому. Для підприємств традиційної офлайн-торгівлі доцільно використовувати комплексний підхід, який поєднує інструментарій та заходи маркетингових комунікацій з сучасними інформаційними технологіями. Так, розвиток прямого маркетингу з використанням SSM та SMO, Email, забезпечить збільшення чисельності цільових клієнтів інтерактивним шляхом. Інформаційні технології якісно змінили рівень виконання звернення і швидкість просування інформації, не змінивши принципову цільову спрямованість інструменту – звернення, що адресується

Таблиця 1

Сучасні маркетингові комунікації (МК) в онлайн-середовищі

Види комунікацій	Характеристика	Технологія МК	Характеристика
SMM (Social Media Marketing)	Комплекс заходів, з використання соціальних медіа-ресурсів у якості каналів для просування компаній на ринку	Трендсеттінг	Технологія виявлення, створення та впровадження сучасних трендових тенденцій відповідно смаку цільової аудиторії з метою відтворення їх у новому продукті
		Флешмоб, провокаційний маркетинг	Привертання уваги великої кількості людей до масового дійства, заходу, акції, яка заздалегідь спланована, зазвичай у мережі Internet
		Побудова спільнот бренду	Створення сторінки в соціальних медіа; робота з блогосферою, репутаційний менеджмент, персональний брендінг і нестандартні інструменти
Пошуковий маркетинг і SEO (Search Engine Optimization)	Комплекс заходів, що спрямований на збільшення відвідуваності сайту його цільовою аудиторією, просування сайту вгору у пошукових системах	Produkt placement (розміщення продукції)	Прийом неявної (прихованою) реклами, який полягає в тому, що реквізит, яким користуються герої у фільмах, телепередачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах, книгах, на ілюстраціях і картинах, тощо – має реальний комерційний аналог, тобто демонструється сам рекламований продукт, або його логотип, або згадується про його якісні характеристики
SMO (Social media optimization)	Комплекс заходів, що спрямований на підвищення конверсії, формування довіри до бренду, магазину тощо	Buzz- маркетинг або Word-of-mouth-маркетинг (латентний маркетинг)	Комплекс заходів, спрямованих на формування стійкого позитивного іміджу товару або компанії серед цільової аудиторії за допомогою «вірусного» поширення інформації – чуток або обміну думок
Email- Marketing	Найпоширеніший канал здійснення маркетингової комунікації, що спрямований на постійно зацікавлену цільову аудиторію	Email стратегія маркетингу	Дієвий інструмент інтернет-маркетингу, включає Email-розсилку та зворотній зв'язок, дозволяє вибудовувати пряму комунікацію із потенційними або наявними клієнтами. Результат такої комунікації може виражатися як у збільшенні лояльності клієнтів до компанії, так і в збільшенні нових і повторних продажів, тобто іншими словами – утримання та повернення клієнтів
Банерна реклама	Розміщення графічних зображень з метою залучення потенційних клієнтів компанії або окремого продукту	Тізер, тізерна реклама	Рекламне звернення, яке побудоване як загадка, ребус, містить частину інформації про продукт, але при цьому сам товар не демонструється
VSM (video search marketing) Контекстна реклама	Тип інтернет-реклами, в якому рекламне звернення відображається відповідно до змісту, контексту інтернет-сторінки	Ambient Media	Використання довкілля, в якому перебуває цільова аудиторія, що відноситься до засобів зовнішньої реклами
Event marketing	Комлекс заходів із організації подій, заходів у якості презентації товару з метою активізації уваги аудиторії, поширена технологія маркетингових комунікацій як в офлайн-та і в онлайн-середовищі.	Entertainment – маркетинг	Різновид маркетингу, який ґрунтується на формуванні позитивних емоційних вражень у клієнтів компанії. У рамках маркетингу розваг ключових клієнтів компанії запрошують на різні заходи, у тому числі в ресторани.

конкретному споживачеві. Більше того, сучасні інформаційні технології зробили рекламу точково-таргетованою, спрямованою на вузьку цільову аудиторію. Сучасні вимоги функціонування підприємств торгівлі як суб'єкта господарювання вимагають більш креативного підходу до вибору каналів маркетингових комунікацій та формування нестандартного інструментарію в межах цих каналів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Синяева И.М. Маркетинговые коммуникации / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 304 с.
2. Мазур И.И. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге и др. / Под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2003. – 1077 с.
3. Крылова Г.Д. Маркетинг: теория и 86 ситуаций / Г.Д. Крылова, М.И. Соколова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 512 с.
4. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц [Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского] – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 448 с.
5. Гайтина Н.М. Новітні інструменти маркетингових комунікацій / Н.М. Гайтина; наук. кер. Н.С. Ілляшенко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф. (м. Суми, 6-8 травня 2014 р.): у 2-х т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. – Суми: СумДУ, 2014. – Т.2. – С. 198-200.
6. Электронная коммерция в Украине 2009-2011 [Электронный ресурс] – Режим доступу : http://www.gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03
7. Nichole Brackett Walters. Creativity in Marketing … Changing Channels [Электронный ресурс] — Режим доступу: https://www.ama.org/resources/Best-Practices/Pages/Creativity-in-marketing.aspx
8. Online vs offline шоппинг: что выбирают покупатели и почему? / [Электронный ресурс] – Режим доступу : http://ubr.ua/business-practice/own-business/online-i-offline-shopping-chto-vybiraut-pokupateli-i-pochemu-334287
9. Продавцы и покупатели уходят в онлайн / [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://trademaster.ua/articles/312079
10. Обзор рынка e-commerce Украины в 2015 году (+инографика) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://rau.com.ua/news/obzor-rynka-e-commerce-ukrainy/
11. Рынок e-commerce в Украине // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kreditprombank.com/upload/content/512/E-commerce_Market_in_Ukraine.pdf
12. The State of Social Media in 2016: Platform and Usage Trends [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marketingprofs.com/charts/2016/31182/the-state-of-social-media-in-2016-platform-and-usage-trends
13. Окландер Т.О. Новітні технології маркетингових комунікацій як засіб зниження підприємницьких ризиків / Т.О. Окландер [Електронний ресурс] – Режим доступу: C:/Users/Администратор/Downloads/ecinn_2015_60(3)__31%20(1).pdf

УДК 005.332.4

Селезньова Г.О.
кандидат економічний наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: ДЖЕРЕЛА ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ

COMPETITIVE ADVANTAGE: SOURCES AND FACTORS OF FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи до визначення сутності чинників та джерел формування конкурентних переваг. Розглянуто взаємозв'язок цих понять між собою. Означено два підходи до формулювання сутності поняття «чинники конкурентних переваг». Автором запропоновано визначення поняття «джерело конкурентної переваги» та власне бачення взаємозв'язку джерел, чинників та безпосередньо конкурентних переваг як результату цілеспрямованого процесу їх формування.

Ключові слова: конкурентні переваги, чинники конкурентних переваг, джерело конкурентних переваг, рушійна сила, ідея, задум.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы подходы к определению сущности факторов и источников формирования конкурентных преимуществ. Рассмотрена взаимосвязь данных понятий между собой. Отмечено два подхода к формулированию сущности понятия «факторы конкурентных преимуществ». Автором предложено определение понятия «источник конкурентного преимущества» и свое видение взаимосвязи источников, факторов и непосредственно конкурентных преимуществ, как результата целенаправленного процесса их формирования.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, факторы конкурентных преимуществ, источник конкурентных преимуществ, движущая сила, идея, замысел.

ANNOTATION

The article examines approaches to defining the essence of the factors and sources of competitive advantages. The interrelation of these concepts are viewed. There has been noted two approaches to the formulation of the essence of the concept of 'factors of competitive advantage'. The author suggested the definition of 'source of competitive advantage' and his vision of the relationship of sources and factors of competitive advantages as a result of the purposeful process of their formation.

Keywords: competitive advantage, competitive advantage factors, source of competitive advantage, driving force, idea, plan.

Постановка проблеми. Сьогодні у зв'язку з інтеграцією економіки України в європейський економічний простір та глобалізацією світової економіки суттєво змінюються умови господарювання для підприємств України. Нагальною проблемою залишається низька конкурентоспроможність української продукції і підприємств в цілому, крім того слід враховувати, що проблеми функціонування та розвитку вітчизняних підприємств загострилися з уповільненням зростання компаній внаслідок насичення ринків і посилення інтенсивності конкуренції на них. Все це зумовлює необхідність пошуку шляхів створення стійких конкурентних преваг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами формування конкурентних переваг і конкурентоспроможності на різних рівнях економічної системи присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: Г.Л. Азоев, Майкл Р. Байе, В.О. Василенко, А.П. Градов, О.М. Гребешкова, І.З. Должанський, П. Друкер, Ю.Б. Іванов, О.І. Іванова, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, А.М. Ніколаєва, М. Портер, Н.П. Тарнавська, А.Ю. Юданов, Р.А. Фатхутдінов, М.В. Чорна та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак цю проблему не можна вважати до кінця вирішеною, оскільки недостатньо дослідженими залишаються питання, що стосуються визначення сутності як безпосередньо конкурентних переваг підприємства, так і джерел та чинників, які використовуються для їх створення.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до визначення сутності конкурентних переваг підприємства, а також чинників та джерел їх формування та уточненні їх співвідношення на основі узагальнення наукової літератури.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі виділяють різні класифікації конкурентних переваг та чинників, що їх формують. Широку класифікацію конкурентних переваг представлено науковцями А.В. Войчак та Р.В. Камишніков [1], які за джерелами виникнення виділяють внутрішні та зовнішні конкурентні переваги. Такий підхід до виділення джерел створення конкурентних переваг підприємства є найбільш розповсюдженим. У якості внутрішніх джерел створення конкурентних переваг підприємства у цьому випадку розглядаються характеристики його внутрішніх напрямків функціонування, які мають перевагу над аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів.

Зовнішніми конкурентними перевагами вважаються такі, які забезпечують підприємству можливість виробити продукцію, що буде мати більшу цінність для споживачів за рахунок зменшення їх витрат, більш повного задоволення вимог або покращення результатів їх роботи.

Безумовно, що внутрішні переваги є підґрунтям загальної конкурентної переваги підприємства. Проте, внутрішні переваги це лише потенціал досягнення фірмою її конкурентних позицій.

Слід зазначити, що особливу увагу слід приділяти зовнішнім конкурентним перевагам, які, з одного боку, спрямовують підприємство на розвиток шляхом застосування певних внутрішніх переваг, а з іншого – забезпечують йому стабільні конкурентні позиції, адже націлюють на планомірне задоволення вимог певної групи покупців.

Але, на думку Р.А. Фатхутдинова [2], С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко та інших [3], ознакою поділу конкурентних переваг на внутрішні та зовнішні є відношення до підприємства, а не джерело виникнення. Такої ж думки дотримується автор дослідження.

Автор вважає, що виділення внутрішніх та зовнішніх переваг за джерелами виникнення пов'язано з тим, що у науковій літературі є певні розбіжності у визначенні не тільки сутності конкурентних переваг, а також чинників та джерел, які є основою їх формування.

По-перше, слід зазначити, що у науковій літературі є різні підходи щодо співвідношення понять «конкурентна перевага» та «чинник конкурентної переваги». Так, деякі автори ототожнюють дані поняття, розглядаючи чинник як результат діяльності підприємства зі створення конкурентної переваги: за М. Портером «конкурентна перевага – це сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції» [4]; на думку Ю. Б. Іванова «конкурентні переваги підприємства – це система унікальних факторів, властивих підприємству, які відрізняють його від конкурентів і сприяють веденню успішної конкурентної боротьби на ринку» [5, с. 107]; відповідно до [3, с. 128] «чинник конкурентної переваги – це конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, за яким воно випереджає конкурентів».

Прихильники іншого підходу вважають, що чинники конкурентних переваг підприємства – це матеріальні та нематеріальні умови, які потрібні для формування і розвитку конкурентних переваг у процесі виробництва на підприємстві, а також у країні його базування [6, 7]. Залежно від конкретних параметрів цих чинників підприємство може мати сприятливі або несприятливі умови виробництва для створення і підтримки конкурентної переваги [8, с. 89]. Саме системний аналіз детермінуючих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства є передумовами формування і розвитку конкурентних переваг підприємства [6].

По-друге, серед вчених немає єдиного розуміння понять «джерело» та «чинник» конкурентної переваги. Деякі науковці уподібнюють ці поняття. Г.Л. Азоєв та О.П. Челенков пропонують класифікацію конкурентних переваг, виділяючи в якості одного з основних критеріїв – характер джерела, розуміючи при цьому, що конкурентні переваги можуть бути засновані на економічних, технічних, структурних і т.д. чинниках, тобто по суті ототожнюють джерела та чинники конкурентних переваг [9, с. 49]. М.В. Селюков, Н.П. Шалигіна, І.В. Савенкова відзначають, що в пошуку джерел конкурентних переваг пріоритет віддається зовнішнім або внутрішнім чинникам залежно від підходу, який використовується для формування конкурентних переваг (ринкового чи ресурсного) [10]. На думку Ж.-Ж. Ламбена відносна перевага конкурента може бути результатом різних чинників, при цьому науковець розглядає їх як основу формування конкурентної переваги. У загальному випадку ці чинники можна поділити на три категорії відповідно до природи конкурентної переваги, яку вони забезпечують, тобто основою (джерелом) створення конкурентної переваги може бути якість, витрати, ключові компетенції [11, с. 369]. Є.А. Бройдо вважає, що будь-який фактор, який вносить свій внесок в існування, і / або розширення цих відмінностей може служити джерелом конкурентної переваги [12].

Такий підхід, коли і чинник і джерело сприймають як основу створення конкурентної переваги, є достатньо розповсюдженим серед науковців. Але на думку автора дослідження, ці поняття не можна сприймати як синоніми. Кожен чинник конкурентної переваги має вагоме значення в досягненні конкурентоспроможності підприємства. Але конкурентоспроможність є наслідком не однієї конкурентної переваги, а їх комплексу, тому слід детально ознайомитись як з видами чинників, так і з джерелами їх формування.

У науковій літературі виділяються різні думки щодо джерел створення конкурентних переваг підприємства.

Так, Ж. Ламбен визначає три групи факторів (джерел) формування конкурентних переваг підприємства [11, с. 369-371]:

– якість продукції, тобто відмінні якості товару, котрі становлять підвищену цінність для споживача;

– витрати виробництва, які забезпечують переваги фірми в питаннях контролю над рівнем цін і витрат, адміністрування і управління товаром;

– ключові компетенції, тобто особливі навики або технології, які створюють унікальну цінність для споживача. Спеціальними навиками можуть бути колективне знання співробітників та процедури, що визначають характер їх взаємодії.

Як вважає Кей, джерелами виникнення відмінних можливостей підприємства, можуть бути наступні фактори [13, с. 98].

1. Структура – унікальна мережа внутрішніх і зовнішніх зв'язків організації, яка забезпечує їй високоефективну діяльність. Тут

мається на увазі наявність таких унікальних відносин з постачальниками, дистриб'юторами і клієнтами, яких немає у конкурентів. В рівній мірі унікальними можуть бути відносини, побудовані всередині організації, а також особливості їх впливу на види діяльності в ціннісному ланцюжку компанії.

2. Репутація. В її основі лежить кілька джерел, включаючи якість продукту, його характеристики, дизайн, обслуговування тощо.

3. Інновації. Здатність компанії випереджати суперників і утримувати лідерство залежить від її досягнень в сфері наукових досліджень, проектування, нових розробок і маркетингової політики. Також важлива здатність компанії вдосконалювати свою структуру і організацію діяльності з додавання вартості.

4. Стратегічні активи. Такі резерви, як природна монополія, патенти і авторські права, що обмежують конкуренцію, також сприяють придбанню конкурентної переваги.

Слід також зазначити, що у науковій літературі виділяють три концепції, що визначають головні джерела формування конкурентної переваги підприємства в сучасних умовах господарювання: інституційна, ринкова та ресурсна [14, 15, 16, 17 та інші].

Інституційна концепція будується на тому, що джерелом конкурентної переваги є інтеграція підприємства в навколишнє бізнес-середовище, його інформаційне поле і систему галузевих і ринкових зв'язків.

В межах ринкової концепції успішність підприємства в конкуренції залежить від специфіки галузі, виду і масштабу конкурентної боротьби, а також від поведінки самого підприємства на ринку.

Ресурсна концепція базується на точці зору, що джерелом конкурентної переваги підприємства ' виняткове поєднання її ресурсів, як матеріальних, так і нематеріальних, а також управління ними. Отже джерелом конкурентних переваг є унікальне поєднання оригінальних і особливих видів ресурсів, що складно копіювати.

В.О. Василенко та Т.І. Ткаченко відзначають, що до найбільш типових джерел створення конкурентних переваг можна віднести: нові технології; зміни структури і вартості окремих елементів у технологічному ланцюжку виробництва і реалізації товару; нові запити споживачів; поява нового сегмента ринку; зміни правил гри на ринку [18]. В якості особливого джерела вчені виділяють інформацію про власний бізнес, а також професійні навички, що дають можливість отримати і обробити таку інформацію таким чином, що результатом стає конкретна конкурентна перевага.

На думку Є.А. Бройдо, конкурентна перевага формується завдяки будь-якої суттєвій відмінності, будь то власність активів, доступ до розподілу та постачання або на основі кваліфікації персоналу, його знань, компетентності та майстерності, які дозволяють одному підприємству краще забезпечувати потреби клієнта, ніж інші [12]. Тому будь-який фактор, який вносить свій внесок в існування, і / або розширення цих відмінностей може служити джерелом конкурентної переваги, як це ілюструє матриця (табл. 1). При цьому слід враховувати, що використання того чи іншого джерела формування конкурентної переваги, на думку науковця, можливо при використання двох підходів.

Один підхід використовує ці джерела переваг, позитивно збільшуючи основні здатності організації надати цінності своєї продукції ефективніше, ніж можуть інші. Цей підхід називають орієнтованим на створення (creation-oriented approach – COA). При іншому підході використовуються ці ж джерела переваг, але, вже усуваючи або скорочуючи діапазон вибору конкурентів; обмежуючи, зменшуючи або нейтралізуючи можливості інших гравців ринку надавати цінності своєї продукції в порівнянні з розглянутою компанією. Такий підхід ідентифікується як орієнтований на присвоєння (pre-emption-oriented approach – POA).

У цілому, розглядаючи запропоновану структуру основних джерел конкурентної переваги, Є.А. Бройдо робить висновок, що організація повинна глибоко вивчити те, що вона має, що може зробити і що може отримати. Ця структура об'єднує обидва превентивних напрямки в посиленні можливостей організації для трьох основних джерел переваги – власність, доступ, кваліфікація і пріоритетні зусилля в скороченні можливостей конкурентів. Вона також об'єднує чинники у внутрішній роботі організації, наприклад, матеріальні та інтелектуальні ресурси, і чинники у зовнішньому навколиш-

Таблиця 1

Матриця основних джерел і підходів до формування конкурентних переваг організації [12]

Підходи до формування конкурентних переваг		
Джерела конкурентних переваг	**Орієнтований на створення**	**Орієнтований на присвоєння**
Власність активів і положення	Активне придбання цінних ресурсів	Обмеження можливостей конкурентів у придбанні цінних ресурсів
Доступ до розподілу та постачання	Створення умов для доступу до ресурсів	Закриття або обмеження доступу конкурентів до ресурсів
Знання, компетентність і майстерність	Заохочення організаційного навчання і вдосконалення повсякденної практики	Перешкоджання копіювання конкурентами нематеріальних ресурсів

ньому середовищу, наприклад, ринкова позиція і відносини з зовнішніми контрагентами.

Цікавий підхід до сутності чинників та джерел конкурентних переваг та їх співвідношення наведено у [19]. Відповідно до нього, чинником, що визначає характеристики якого-небудь об'єкту або процесу, виступають елементи виробничо-господарської системи (технологія, інформація, кадри, методи управління, фінансові кошти та ін.) і елементи бізнес-системи (конкуренти і їх можливості, вхідні бар'єри, галузевий ринок та ін.). На думку науковців, чинник є об'єктом управлінських рішень, а джерело – наслідок їх здійснення. Чинники зумовлюють сильні або слабкі сторони компанії при порівнянні їх з відповідними чинниками інших підприємств для виявлення конкурентних переваг. Джерело конкурентної переваги – це основа для встановлення кількісного значення величини переваги.

Відповідно до характеру чинників конкурентних переваг, які можуть бути економічними, структурними, науково-технічними та технологічними, інформаційними тощо, автори цього підходу виділяють характер їх джерел (табл. 2).

Кожна конкурентна перевага має свій ресурс, тому ринкові позиції компанії визначаються кількістю конкурентних переваг, їх значимістю (доступністю конкурентам) і тривалістю життєвого циклу конкурентної переваги. Чим більша кількість унікальних, важкодоступних для відтворення конкурентних переваг і чим довша тривалість їх життєвого циклу, тим міцніші стратегічні позиції компанії.

На думку автора такий підхід є дискусійним, оскільки відповідно до нього джерело конкурентної переваги є результатом впливу низки чинників. Але з точки зору загального розуміння, джерело – це початкове походження будь-чого, тоді як чинник – це причина, рушійна сила будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі риси. Тобто результатом впливу чинників (зовнішніх та внутрішніх)

Таблиця 2

Конкурентні переваги та їх джерела [19]

Характер чинників конкурентних переваг	**Джерело чинника**
Економічні	Внутрішньоорганізаційні (ефект масштабу, ефект досвіду, економічний потенціал, можливість вишукування та ефективне використання фінансових коштів та інші ділові здібності).
	Ринкові: гарний економічний стан ринку (сприятлива динаміка цін, висока галузева норма прибутку та ін.), зростаючий попит (сприятлива динаміка місткості ринку, відсутність товарів-замінників, демографічні зміни та ін.).
	Стимулююча політика уряду (інвестиційна, кредитна, податкова, а також подаються пільги і привілеї)
Структурні	Інтеграція бізнесу:***регресивна (прагнення отримати у володіння або поставити під жорсткий контроль постачальників):
	прогресивна (впровадження в систему розподілу продукції);
	горизонтальна (об'єднання або посилення взаємодії підприємств, що випускають однорідну продукцію)
Науково-технічні та технологічні	Високий рівень розвитку прикладної науки і техніки в галузі.
	Особливості технології виробництва продукції.
	Технічні параметри продукції.
	Технічні характеристики обладнання, що використовується.
Інформаційні	Наявність банку даних про: ринок, продавців, покупців, конкурентів, нормативно-правові акти органів влади та інфраструктуру ринку.
Географічні	Вигідне географічне розташування підприємства.
	Можливість економічного подолання географічних бар'єрів входу на ринок.
Нематеріальні	Репутаційні активи: назва компанії, її торгові марки, відносини зі споживачами, постачальниками, державою і суспільством.
Не правові	Недобросовісна конкуренція.
	Несумлінне виконання місцевими та регіональними органами влади своїх обов'язків, бюрократизм.
	Невиправдана тяганина з розглядом судових справ.
	Корупція
	Неформальні відносини органів влади та керівників підприємств та ін.
Інфраструктурні	Стан та розвиток засобів комунікації (зв'язку, транспорту).
	Відкритість і організованість ринків праці, капіталу, технологій, інвестиційних товарів в країні.
	Розвиток дистриб'юторської мережі (роздрібної, оптової торгівлі та ін.)
	Розвиток служб з надання ділових послуг (консалтингових, інформаційних, лізингових та ін.).

є безпосередньо конкурентна перевага, а її джерело, на думку автора, це вихідна ідея, задум, реалізація якої за умови використання певних внутрішніх та зовнішніх чинників впливу забезпечує підприємству перевагу над конкурентами та стійкі конкурентні позиції.

З огляду на це, в табл. 2 представлено чинники конкурентної переваги, які згруповані за певною ознакою (економічні, структурні, науково-технічні та технологічні тощо).

Таким чином, на думку автора дослідження, слід чітко розмежовувати поняття «джерело конкурентної переваги», «чинник конкурентної переваги» та «конкурентна перевага». Схематично взаємозв'язок та співвідношення цих понять зображено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, взаємозв'язок джерел та чинників конкурентної переваги підприємства по суті відображає процес формування конкурентної переваги, який має починатися з вибору основної ідеї її створення, тобто з визначення джерела. Дослідження показали, що перелік джерел створення конкурентної переваги достатньо великий та різноманітний, але, перш ніж розгортати роботу по формуванню конкурентних переваг на їх основі, підприємства мають визначити, наскільки реальним є використання того чи іншого джерела. Наприклад, новації розглядають як одне з основних джерел створення конкурентних переваг, результатом впровадження яких може бути підвищення якості продукції, при цьому слід враховувати, що впровадження інновацій потребує достатньо великих капіталовкладень, які не кожне підприємство може собі дозволити. У такому разі, керівництву слід подумати над вибором іншого джерела, наприклад, тісних взаємозв'язків з постачальниками сировини та матеріалів, які можуть забезпечити доступність ресурсів. Доступність ресурсів або їх вартість, що складається на визначеній території, є джерелом конкурентної переваги за витратами і сприяють зростанню цінової привабливості пропозиції. Внаслідок впливу цінового чинника збільшується платоспроможний попит на продукцію (послугу), змінюється структура ринку на користь цього виробника.

Обравши джерело конкурентної переваги, необхідно проаналізувати чинники внутрішнього та зовнішнього середовища з метою можливості використання їх впливу на створення переваги підприємства на конкурентному ринку. Такі зовнішні чинники, як загальноекономічний стан ринків, на яких діє підприємство, політика уряду в сфері обсягів інвестицій, кредитних, податкових і митних ставок, рівень інтеграції процесу виробництва і реалізації в компанії, рівень розвитку інфраструктури ринку та інші можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на процес формування конкурентних переваг з урахуванням джерела, яке обрано за основу цього процесу.

Крім того, слід зазначити, що конкурентна перевага, на створення якої націлено роботу підприємства, може відповідати обраному джерелу, а може бути зовсім іншою. Наприклад, якщо джерелом конкурентної переваги обрано зниження витрат, то й результат, тобто безпосередньо конкурентна перевага буде полягати саме у можливості отримувати низькі витрати та ціни. Але той же результат (таку ж конкурентну перевагу) підприємство може отримати, якщо за джерело буде взято впровадження інновацій або доступність сировинної бази.

Отже, теоретичне уточнення взаємозв'язку основних понять, які пов'язані з формуванням конкурентних переваг підприємства має практичну значущість, оскільки дозволить керівництву підприємства вже на початковому етапі створення конкурентних переваг визначити, що брати за основу конкурентної переваги і який результат має бути досягнутий.

Висновки. Таким чином, у роботі було досліджено підходи до визначення сутності чинників та джерел формування конкурентних переваг, а також взаємозв'язку цих понять між собою. За результатами дослідження можна виділити два підходи до визначення сутності поняття

Рис. 1. Взаємозв'язок джерел та чинників конкурентної переваги підприємства

«чинники конкурентних переваг», прихильники яких розглядають це поняття, по-перше, як чинник впливу, що може сприяти створенню конкурентної переваги, по-друге, як безпосередньо конкурентну перевагу, тобто характеристику, за якою підприємство випереджає своїх конкурентів. Автором запропоновано визначення поняття «джерело конкурентної переваги» та власне бачення взаємозв'язку джерел, чинників та безпосередньо конкурентних переваг, як результату цілеспрямованого процесу їх формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50 – 53.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд. «Эксмо», 2004. – 544 с.
3. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабань, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
4. ПортерМ. Конкуренция / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
5. Стратегія підприємства: підручник / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Т.М. Чечетова-Терашвілі, О.В. Евенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 560 с.
6. Чорна М.В. Трансформація підходів до визначення джерел формування конкурентних переваг підприємства / М.В. Чорна // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1(15). – С. 184-186.
7. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: монографія / [А.П. Наливайко, Т.І. Решетняк, Н.М. Євдокимова та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.П. Наливайка]. – К.: КНЕУ, 2013. – 454 с.
8. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособ. / Под ред. А.П. Градова. – СПб. : Спец.-Лит., 2000. – 589 с.
9. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы: учеб. пособ. / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 255 с.
10. Селюков М.В. Инструментарий поиска источников конкурентных преимуществ торговых организаций / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, И.В. Савенкова // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.science-education.ru/99-4908
11. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.
12. Бройдо Е.А. Формирование конкурентных преимуществ компании путем развития инновационных возможностей / Е.А. Бройдо. Автореферат дис. канд. наук: 08.00.05. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-konkurentnykh-preimushchestv-kompanii-putem-razvitiya-innovatsionnykh-vozmozhno
13. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон. – М.: ООО «Издательство «Проспект», 2003. – 336 с.
14. Ткачова С.С. Сучасна концепція стійких конкурентних переваг підприємства: інтеграція та збалансування наукових підходів / С.С. Ткачова // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 25 (64). – 2012. – № 2. – С. 160-168.
15. Сысоева Е.А. Конкурентные преимущества предприятия: эволюция и источники формирования / Е.А. Сысоева // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 5. – С. 47-51.
16. Чачашвили Э.С. Эволюция стратегического маркетинга / Э.С. Чачашвили // Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – Вып. 11/1, № 9. – С. 76-81.
17. Селезньова Г.О. Формування конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах господарювання / Г.О. Селезньова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №10. [Електронний ресурс] : Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-10-2016
18. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством. Навч. посіб. / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. За ред. В.О. Василенка. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
19. Конкурентные преимущества [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnye-preimushchestva.html

УДК 338. 24

Славіна О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціології та економіки
Криворізького державного педагогічного університету

Комарова О.О.
кандидат соціологічних наук,
старший викладач кафедри соціології та економіки
Криворізького державного педагогічного університету

Братченко Л.Є.
старший викладач кафедри соціології та економіки
Криворізького державного педагогічного університету

«Я, ПЕРШ ЗА ВСЕ, СЛУЖУ ПІДПРИЄМСТВУ» (Е. МАЙЕР) – ГОЛОВНИЙ ДЕВІЗ КОНТРОЛЕРА

«FIRST OF ALL, I SERVE THE ENTERPRISE» (E. MAYER) – THE MAIN MOTTO OF THE CONTROLLER

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто категорію «контролінг» та визначено, що він є одним з найсучасніших і найефективніших методів управління підприємством, за допомогою якого можна вчасно попередити кризове явище на підприємстві. Досліджено сутність контролінгу, проаналізовано наявний зарубіжний досвід щодо практики організації служби контролінгу на підприємстві та необхідність впровадження посади контролера. Визначено, що в сучасних умовах процес управління підприємством потребує комплексного вирішення багатьох проблем з використанням нових підходів до управління. Наведено приклади задач та відповідальність контролера, які сформульовані в місії контролера, що розроблені Міжнародною групою контролінгу (International Group of Controlling). Визначено, що контролер покликаний оцінювати зі сторони раціональність управлінських рішень, що приймаються, його місія змінюється та виходить на новий рівень, який потребує аналізу правильності прийняття кінцевого рішення керівництвом підприємства.

Ключові слова: контролінг, контролер, промислове підприємство, управління, фахівець, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто категорию «контроллинг» и определено, что он есть одним из самых современных и эффективных методов управления предприятием, с помощью которого можно своевременно предотвратить кризисное явление на предприятии. Исследована сущность контроллинга, проанализировано существующий зарубежный опыт относительно практики организации службы контроллинга на предприятии и необходимость ввода должности контроллера. Определено, что в современных условиях процесс управления предприятием требует комплексного решения многих проблем с использованием новых подходов к управлению. Приведены примеры задач и ответственность контроллера, которые сформулированы в миссии контроллера, которые разработаны Международной группой контроллинга (International Group of Controlling). Определено, что контроллер призван оценивать со стороны рациональность управленческих решений, которые принимаются, его миссия изменяется и выходит на новый уровень, который требует анализа правильности принятия конечного решения руководством предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, контроллер, промышленное предприятие, управление, специалист, конкурентоспособность.

ANNOTATION

In the article it has considered the category of “controlling” and determined that it is one of the most modern and effective methods of business administration, with the help of which it is possible to prevent the crisis in the enterprise in time. The content of controlling is researched, the existing foreign experience of organization of controlling at the enterprise and the necessity of introduction of the post of controller is analyzed. It has determined that in modern conditions the process of business administration requires a complex solution of many problems with the use of new management approaches. It has provided the examples and responsibilities of the controller that are defined in the mission of controller, which are elaborated by International Group of Controlling. It has determined that the controller is designed to assess the rationality of managerial decisions, his mission is changing to a new level, which requires analysis of correctness of a final decision by instruction of enterprise.

Keywords: controlling, controller, industrial enterprise, administration, expert, marketability.

Постановка проблеми. В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність країни визначається рівнем конкурентоспроможності окремих суб’єктів господарювання. Кількісні та якісні зміни навколишнього середовища вимагають від них постійних системних змін та сучасних підходів до управління.

Сьогодні для українських підприємств актуальним є пошук тих шляхів підвищення конкурентоспроможності, які б сприяли цьому, а відтак, перш за все, необхідно використовувати передові західні методики управління, ефективно використовувати інформацію, сучасні новітні наукомісткі технології. Все це сприятиме сталому розвитку українських підприємств. Саме контролінг є одним з найсучасніших і найефективніших серед систем управління підприємством.

Сьогодні контролінг як система економічного управління діяльністю підприємств має широке застосування в економічно розвинених країнах. Практично не існує підприємств великого та середнього бізнесу, де б застосування контролінгу не стало б запорукою їх успіху на ринку. Все частіше його впроваджують і на малих підприємствах, оскільки він є ефективним інструментом, який дозволяє малому бізнесу вистояти у жорсткій конкурентній боротьбі.

Контролінг переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи,

координуючи й направляючи діяльність різних служб та підрозділів підприємства на досягнення оперативних, поточних і стратегічних цілей.

Фахівцем, що реалізує процес контролінгу на підприємстві та сприяє його ефективності функціонування, виступає контролер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розвиток теоретичних та практичних питань контролінгу зробили західні вчені-економісти: Й. Вебер, А. Дайле, Д. Джексон, Р. Ентоні, Е. Майєр, Т. Райхман, К. Серфлінг, Х. Фольмут, Д. Хан, П. Хорват, а також вчені економісти України та країн СНД, зокрема: О.О. Ананькіна, С.Ф. Голов, Н.Г. Данілочкіна, О.М. Кармінський, С.Н. Петренко, М.С. Пушкар, В.П. Савчук, Л.А. Сухарева, О.О. Терещенко та ін.

Мета статті. При всій значущості проведених наукових досліджень окремі теоретико-методичні та практичні питання контролінгу, місія та вимоги, що постають перед контролером визначені та вивчені недостатньо.

Метою дослідження є визначення сутності контролінгу, аналіз зарубіжного досвіду щодо практики організації служби контролінгу на підприємстві та необхідність впровадження посади контролера, його ролі в здійсненні контролінгу, у сприянні керівництву щодо розробки місії підприємства, встановленні основних показників діяльності, розробці стратегії їх досягнення, визначенні факторів успіху та заходів, які необхідні для досягнення поставлених цілей. Розглянути вимоги, які необхідно пред'являти до особи контролера підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично перше згадування контролінгу відмічено в XV ст. Контролінг на підприємствах з'явився в США наприкінці XIX ст.. В економічній літературі відмічено, що в компанії Atchison посада контролера введене з 1880 року, а в компанії General Electric – в 1892 року. Проте, перші паростки контролінгу довгий час залишались непоміченими та стали розвиватися лише в 20-і роки XX століття. Слово «контролінг» та посада «контролер» на підприємствах залишались невідомими до великої депресії. На розвиток системи контролінгу мала вплив світова економічна криза. Саме в цей час, в період великої депресії, керівництво багатьох компаній усвідомило необхідність формування системи внутрішнього планування, обліку та контролю.

Контролінг постає як новий інструмент в теорії та практиці управління, що поєднує в собі елементи бюджетування, управлінського обліку, економічного аналізу та управління. Він забезпечує виконання основних функцій управління, а саме: планування, організація, керівництво, мотивація та контроль. Виступає тим інструментом, який адекватно розуміє та реагує на ситуацію всередині підприємства для прийняття оперативних, поточних та стратегічних управлінських рішень.

Контролінг належить до системи управління, яке можна розглядати з функціональної та з інституціональної точок зору. З функціональної точки зору контролінг може являти собою підсистему задач управління (контролінг як функція управління), або задачі підтримки управління (контролінг як функція підтримки управління). З інституційної точки зору контролінг може здійснюватись менеджерами, контролерами (помічниками керівника, спеціалістами в своїй області, які виконують переважно задачі контролінгу), іншими спеціалістами підприємства (поряд зі власними задачами виконують задачі контролінгу), сторонніми особами або організаціями. Отже, фахівцем, що здійснює контролінг є контролер.

Контролер (титул «контролер» історично пов'язаний з бухгалтерським обліком, а не з «управлінням», оскільки термін «controller» походить від «comptroller» , який, у свою чергу, походить від французького іменника «compte» – рахунок) не контролює, він турбується про те, щоб кожний міг контролювати сам себе самостійно. Контроль є важливим, перш за все, як самоконтроль. Робота контролера має багато спільного з роботою тренера: допомогти іншим навчитись надавати допомогу самим собі. Для контролера контролінг – це функція менеджменту, а для менеджерів – просто філософія. Контролер – це фахівець, який повинен подати сигнал, якщо виникає загроза. У відповідності до цього він не контролює, а турбується про те, щоб кожний міг контролювати сам себе в процесі досягнення поставлених керівництвом цілей, перш за все головної цілі – отримання прибутку.

Проаналізувавши наявний досвід щодо практики організації служби контролінгу на підприємстві та необхідності впровадження посади контролера, треба зазначити, що не існує єдиного рецепту з цього приводу.

Так, практика діяльності німецьких фірм засвідчує, що на підприємствах з чисельністю працюючих до 100 осіб взагалі відсутня посада контролера. Його функцію бере на себе керівник секції обліку та звітності. Посада контролер вводиться на великих і середніх підприємствах. Зі звичайної структури заводоуправління контролеру в адміністративне підпорядкування передають виробничу бухгалтерію, відділи статистики, планування та прогнозування. Головний бухгалтер і його служба безпосередньо контролеру не підпорядковуються. Проте й в цьому немає єдності, ні в теорії, ні на практиці.

У США в більшості випадків контролер – це комерційний директор підприємства або, згідно з нашою термінологією, заступник директора з економічних питань, головний економіст. Йому підпорядковані відділи та служби зовнішнього аудиту (фінансова бухгалтерія), виробничої бухгалтерії, ревізії, організації виробництва страхування і доволі часто – інформаційно-обчислювальний центр [4, с. 92]. Ми погоджуємося

з думкою Поліщук Є.О. та Тюріною Н.М. щодо того, що для вітчизняного малого бізнесу також не може бути й мови про створення відокремленого підрозділу чи навіть введення у штатний розклад посади контролера. Найкраще в наших умовах для виконання функціональних обов'язків контролера на вітчизняних підприємствах підходить головний бухгалтер або ж керівник такого підприємства.

На підприємствах з чисельністю працюючих 500-900 осіб може бути введена посада контролера. Але, звичайно ж, контролер на середньому підприємстві буде зайнятий не лише контролінгом. Він може виконувати й інші завдання, наприклад, керувати комерційним відділом, фінансовою бухгалтерією, обчислювальним центром, займатися кадровими питаннями і т. ін. Але у випадку необхідності він має бути готовим взяти на себе відповідальність за систему контролінгу. Контролер має бути незалежним від інших організаційних структур і підпорядковуватись лише керівнику організації. Щоб володіти усією необхідною інформацією, і не тільки документально зафіксованою, контролеру слід входити у менеджмент організації. Адже не секрет, що безпосередня участь його в різних виробничих нарадах, теоретичних семінарах, зборах акціонерів стимулюватиме підготовку найбільш вдалих управлінських рішень.

Зі зростанням кількості працівників до 1000 і більше осіб одному контролеру не під силу виконувати свої функціональні обов'язки. У такому випадку, на думку Поліщук Є.О. та Тюріною Н.М., доцільно передбачити у штатному розкладі ще й посаду помічника контролера. При цьому слід чітко продумати та розподілити між ними обов'язки [7].

Важливого значення, безперечно, набувають вимоги, що ставлять до контролера.

Згідно з Е. Майер контролером є або стає той, хто:

1) більше, ніж інші, вчиться;

2) бачить і у всіх ситуаціях думає;

3) діє з думками про майбутнє з бажанням краще управляти підприємством [6, с. 33].

На підприємстві «управляють менеджери»; контролер – це всього лише штатний співробітник [4, с. 91]. Контролінг не є альтернативою менеджменту, а контролери не звільняють менеджерів від виконання їх основних обов'язків: планування, організації, управління та контролю ресурсів компанії. Місія контролерів є інформаційною та консультаційною в процесі планування, організації та використання ресурсів.

Контролери, в американському розумінні, є помічниками керівника, їхні різні завдання можуть носити назву «Controllership». Вони здійснюють підтримку менеджера як при плануванні, так і при контролі, проте, самостійно не здійснюють контролінг. Отже, «Controllership» являє собою функцію підтримки керівника [3, с. 169].

Завдання та відповідальність контролера чітко сформульовані в місії контролера, розробленою Міжнародною групою контролінгу (International Group of Controlling). У варіанті місії контролера, затвердженому у вересні 2002 року, підкреслюється відповідальність контролера за досягнення цілей підприємства. Відповідальність зумовлена тим, що контролер несе відповідальність за правильність зібраної та підготовленої ним інформації. За визначенням Міжнародної групи контролінгу (International Group of Controlling), контролери.

1. Організовують та супроводжують процес постановки цілей, планування та управління, при цьому несуть відповідальність за досягнення цілей.

2. Забезпечують прозорість результатів, фінансів, процесів та стратегій, сприяючи тим самим досягненню більш високої ефективності.

3. Координують інші цілі та плани, в межах єдиного плану, організують систему звітності всередині фірми.

4. Будують процес постановки цілей, планування та управління для орієнтації співробітників, які приймають рішення, на цілі компанії.

5. Забезпечують збір необхідних даних та інформації.

6. Створюють та обслуговують контролінгові системі [5, с. 27].

Контролер є економічною совістю підприємства. Він повинен, перш за все, піклуватися про те, щоб: здійснювалося внутрішнє, інвестиційне і стратегічне планування; планування підрозділів на всьому підприємстві відбувалося по єдиних керівних лініях; був можливий збір, розрахунок і аналіз показників системи планування; аналізувалося відхилення фактичних показників від планових і нормативних; була можливість розробляти альтернативні стратегії (глобальні і локальні); аналізувати вплив асортиментних зсувів на беззбитковість функціонування підприємства, управляти на цій основі асортиментною політикою.

В Європі сформульовані вимоги, які необхідно пред'являти до особи контролера.

1. Кваліфікація: освіта вища, бажано в сфері економіки промисловості, бухгалтерського обліку, фінансів (для банку – фінанси, фінансовий менеджмент), управління. Значну увагу слід приділяти практичній діяльності і спеціальній підготовці.

2. Знання та навички:

– в сфері бухгалтерського обліку, фінансового аналізу, економіки підприємства, планування і управління;

– володіння сучасними методами обліку витрат за допомогою зіставлення нормативних і фактичних витрат, обліку капітальних вкладень, методів оцінки ефективності;

– навички в організації бізнес-процесів, у використанні ПЕОМ, програмного забезпечення для планування, маркетингових досліджень і реінжинірингу, спеціальної термінології;

– знання і досвід розрахунку сум покриття;

– створення і запровадження оперативних і стратегічних методів планування і контролінгу;

– володіти інструментами контролінгу;

– знати і вміти використовувати технології маркетингу, менеджменту фінансового аналізу і управління;

– володіти методами фінансової математики, статистичного аналізу побудови адитивних і мультиплікативних моделей;

– вміти формувати інформаційні потоки і управляти ними.

3. Риси особистості:

– контролерами можуть працювати практиканти і випускники ВНЗ з аналітичним способом мислення;

– вони повинні швидко і гнучко діяти і реагувати, добре володіти методами оперативного і стратегічного контролінгу;

– контролер повинен бути комунікабельним, уміти мобілізувати команду на реалізацію концепції контролінгу [2, с.9].

Головним девізом контролера повинна бути фраза «Я, перш за все, служу підприємству» (Е. Майер) [6, с.34]. Він вже сьогодні повинен робити те, про що інші думатимуть завтра.

У зв'язку з цим, на думку голови правління Controller Akademie AG. Мартіна Хаузера [8]? контролер – це людина, яка виконує сервісну функцію, що полягає у впровадженні системи контролінгу. В цьому процесі контролер відіграє роль так званого «архітектора методів», який вміє правильно вибрати необхідний в тій чи іншій ситуації економічний інструмент для рішення конкретних проблем підприємства. Оскільки основою системи контролінгу є внутрішньо фірмова система управлінського обліку (без цифр контролінг не буває!), тому контролера іноді називають «диваком, який помішаний на цифрах».

Проте, останнім часом місія контролера, як свідчить зарубіжний досвід, змінюється на підприємстві. Він починає виступати як спарінг-партнер менеджера. Так, контролери покликані оцінювати з боку раціональність управлінських рішень, що приймаються. Ця оцінка робиться на аналізі доцільності створення методичної та інструментальної бази по управлінню рентабельністю та ліквідністю підприємства. Місія контролера змінюється, виходить на новий рівень, який потребує аналізу правильності прийняття кінцевого рішення керівництвом підприємства. Контролер аналізує динаміку управлінського процесу, бачить та ставить проблеми в умовах невизначеності, оцінює новизну та сприяє її впровадженню.

Висновки. Отже, з вище поданого можна зробити висновок, що контролер відіграє «зустрічну роль» в управлінні процесами на підприємстві. Контролера можна назвати «економічним сумлінням» підприємства, який відповідає за створення системи обліку та звітності, що задовольняє потреби менеджменту. Він не контролює інших, а лише піклується про те, щоб керівник міг контролювати себе сам у процесі досягнення поставлених перед підприємством цілей.

На думку зарубіжних науковців, контролінг постає архітектурною будовою, а контролери відповідають за досягнення стратегічних та оперативних цілей бізнес-структур. До основної їх діяльності належить робота з планування, формування та подання звітності і вимірювання продуктивності фірми. Контролери є внутрішніми навігаторами у прийнятті управлінських рішень. А приклади європейської бізнес-практики свідчать, що основне завдання контролерів полягає у вимірюванні економічних наслідків в прийнятті управлінських рішень [1].

Враховуючи зарубіжний досвід практики застосування контролінгу керівниками багатьох підприємств саме в період економічної кризи, Україна саме сьогодні, у складний економічний період, повинна займатися впровадженням контролінгу в управління промисловим підприємством. Ми погоджуємося з тим, що, в скрутний час для економіки України, впровадження контролінгу в управління підприємством коштує дуже дорого і впроваджувати його доцільно лише на великих підприємствах і в холдингах. Саме контролер є тим фахівцем в реалізації системи контролінгу на підприємстві, який зуміє мобілізувати свою команду задля досягнення ефективності та конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорош В.Ю. Контролінг як філософія управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
2. Ільїна С.Б. Контролінг процесів господарської діяльності на підприємствах харчової промисловості: [навч. посіб] / Ільїна С.Б., Журба Т.С. – К.: «Видавничий дім «Професіонали», 2008. – 592 с.
3. Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / [А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько] – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
4. Контролер – стратег корпорації, його функції та обов'язки / [Давидович І.С. Контролінг: Курс лекцій]. – Тернопіль: ТАНГ, 2003. –186 с.
5. Концепция контроллинга: Управленческий учёт. Система отчётности. Бюджетирование / Horvart Partners; Пер.с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс.2008. – 269 с.
6. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: [пер. с нем.] – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
7. Поліщук Є.О., Тюріна Н.М. Основні аспекти організації та впровадження контролінгу на підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. bookss.in.ua/.../17_osnovni-aspekti-organizaci-ta-vprovadzh.
8. Экономический лоцман бизнес-морей: Контроллинг в Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.library/management…v-germanii.html.

УДК 338.246.8

Сотниченко В.М.
кандидат педагогічних наук, доцент,
Державний університет телекомунікацій

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY OF TELECOMMUNICATIONS PROVIDERS

АНОТАЦІЯ

В статті розглядаються окремі аспекти розвитку телекомунікаційної галузі в Україні. Показано тенденції в економічній безпеці підприємств. Наводяться статистичні дані щодо розвитку галузі. Вказується на необхідність проведення реформ. Вказується на застарілу законодавчу базу. Пропонується методологічна модель розбудови системи економічної безпеки в телекомунікації.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, діагностика загроз, економічна безпека, програмний продукт, незадекларовані функції, конвергентні мережі.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются отдельные аспекты развития телекоммуникационной отрасли в Украине. Показано тенденции в экономической безопасности предприятий. Приводятся статистические данные по развитию отрасли. Указывается на необходимость проведения реформ. Указывается на устаревшую законодательную базу. Предлагается методологическая модель развития системы экономической безопасности в связи.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, диагностика угроз, экономическая безопасность, программный продукт, незадекларированные функции, конвергентные сети.

ANNOTATION

The article discusses some aspects of the development of the telecommunications industry in Ukraine. Displaying trends in economic security companies. Statistical data on the development of the industry. The necessity of reform. Specify on outdated legal framework. The methodological model of economic security in communications.

Keywords: information and communication technologies, Diagnosis threats, economic security, software, undeclared function, converged networks.

Рівень економічної безпеки є категорією динамічною і змінюється в процесі функціонування підприємства під впливом багатьох факторів, серед яких важливе місце посідає фактор технологічний. Розвиток телекомунікаційних технологій та застосування найкращих досягнень в бізнес-процесах сприяє підвищенню рівня економічної безпеки: більш досконалі технології – більш високий рівень захисту. В першу чергу, це характерно для телекомунікаційних підприємств, на результатах діяльності яких найбільш помітно відбивається вплив технологічного фактору [3, с. 26-27].

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку телекомунікацій намітилась тенденція до того, що підприємства галузі стають все більше захищеними завдяки розвитку нових технологій. Виникає запитання: як рівень економічної безпеки телекомунікаційного підприємства впливає на рівень економічної безпеки підприємств в суміжних сферах, діяльність яких вони забезпечують технологічно? Як будуть захищені ті підприємства, які використовують телекомунікації в бізнесі? І як продавці послуг телекомунікацій будуть нести відповідальність, якщо з їхньої вини буде спричинено збитки через порушення системи економічної безпеки? Це питання на сучасному етапі набуває все більшої актуальності. А суть проблеми в тому, що, за оцінками експертів, в Україні недостатня технологічна готовність [1, с. 18], некомпетентне державне регулювання, застарілі технології, а це негативно впливає на обсяги інвестицій [2, с. 14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аксіомою світу сучасного, минулого й майбутнього є встановлена історичним досвідом людства пряма залежність перспективи майбутнього від реалій сьогодення. Що буде закладено сьогодні, проявиться завтра конкретними результатами. Стосується ця прописна істина всіх галузей і напрямів життєдіяльності як окремої людини, так і суспільства в цілому. Виходячи із загальної і класичної установки на позитивний результат всіх суб'єктів цього процесу, оптимізації його результатів і подальшого покращення умов свого існування, отримуємо висновок про солідарність інтересів і, на їхній основі, узгоджених і консолідованих дій.

Значну увагу вивченню питання економічної безпеки приділили в своїх працях такі відомі автори, як Барановський А.О., Батова В.Н., Гудзь О.Є., Гапоненко В.Ф., Єпіфанов А.О., Мунтіян В.І., Новикова І.В., Папєхін Р.С. Слід зазначити, що названі автори в своїх дослідженнях акцентують на фінансовій безпеці, що, без сумніву, є важливою для телекомунікаційного підприємства. Однак тут є досить специфічні особливості, пов'язані зі специфікою галузі. І це представляє науковий інтерес.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки світ є ієрархічним, то й організація продуктивної діяльності його суб'єктів відбувається на кожному конкретному рівні його структурного утворення. І на кожному рівні побудовано свою систему збереження умов стабільного існування та розвитку. Така система потребує для свого гарантованого існування надійної системи захисту. В цьому немає нічого нового, ідея має глибоке історичне

коріння. Але актуальність цього питання має далеку перспективу свого розвитку, доки існує світ і людство в розмаїтті аспектів і напрямів свого розвитку. Специфіка підприємств, що працюють в галузі телекомунікацій, пов'язана, в першу чергу, із характером послуг і технологій їх надання, які дуже швидко змінюються за структурою, якістю і змістом [4, с. 82]. Причому, телекомунікації активно присутні у всіх секторах економіки. А спектр інструментів та можливостей формується і створюється в середині самої галузі.

Мета статті. Основною метою цієї статті є необхідність загострити увагу на актуальних для галузі питаннях, які потребують реформування. Галузь розвивається швидкими темпами, зростає кількість працівників та робочих місць.

За даними Комітету Верховної Ради України з питань інформатизації та зв'язку, кількість співробітників галузі до 2020 року зросте до 300 тисяч, робочих місць у суміжних сферах – до 400 тисяч, а надходження до державного бюджету становитимуть 300 млрд грн. Очевидно, у звязку із цим галузь потребує реформування на функціональному, адміністративному і законодавчому рівнях. Це лише загальна інформація для роздумів. А якщо взятися більш професійно, то на сьогодні наша країна, через недостатню увагу до розвитку галузі, знаходиться у дуже небезпечному становищі: зростає загроза протистояння в інформаційному просторі. На сьогодні майже 20 країн світу мають все необхідне для ведення кібервійни, і Російська Федерація у цьому списку не на останньому місці. Ще у 2013 році там утворено підрозділ ФСБ з інформаційної боротьби, розбудовуються війська інформаційних операцій.

Це на рівні національної безпеки [5, с. 79]. З іншого боку, загрозу може створювати і програмний продукт іноземного походження, який використовується в управлінні підприємством. Експертам галузі добре відомо, що в такому продукті можуть бути незадекларовані і приховані функції.

Тема безпеки завжди на першому плані і завжди актуальна. Виникає загроза – актуалізується питання безпеки. На її забезпечення потрібні ресурси. А ресурси, як відомо, є універсальною категорією з конкретними можливостями задоволення всіх запитів з усіх напрямів життєдіяльності людини, суспільства і держави. Вони не є безмежними. І якщо кількість ресурсів збільшується в одному місці, то зменшується в іншому. Таким чином, чим більше загроз, тим більше ресурсів використовується на їх подолання і тим менше їх залишається для задоволення потреб життєдіяльності, надання необхідних послуг.

Однак, слід зауважити, що рівень захищеності від загроз є категорією динамічною і змінюється як в «часі», так і в «просторі». Мається на увазі рівень технологічного розвитку середовища, в якому з необхідністю реалізуються певні технології, сфера та умови діяльності – простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цікавою є тенденція, яка намітилася у взаємодії різних за призначенням і завданнями суб'єктів господарювання. Найбільш характерно це для телекомунікаційного підприємства, з одного боку і, наприклад, торговельного підприємства з іншого. Для телекомунікаційного підприємства рівень безпеки тим вище, чим менша ймовірність несанкціонованого доступу до його баз даних, мереж. Для торговельного підприємства також є актуальною ця проблема, але більшу небезпеку складають втрати від злодійства, шахрайства, порушення техніки безпеки, недобросовісної конкуренції, недостатній рівень професіоналізму персоналу тощо.

Послуги, яких потребує суспільство на сучасному етапі, мають доволі широкий спектр, одним з найбільших серед них є телекомунікаційні послуги, забезпечувані відповідними підприємствами. Кількість користувачів, так само як і їх категорій, неухильно зростає. Види і характер послуг також зростають залежно від рівня організації продуктивної діяльності – від окремої людини (на рівні задоволення власних потреб) до транснаціональних корпорацій.

Сучасне економічне середовище на рівні галузей і окремих підприємств консолідовано за цілями і завданнями: рентабельність – прибуток – домінування – монополія [6, с. 78-80]. Що ж стосується методів їх досягнення, то вони мають доволі широкий спектр, який залежить від багатьох чинників. Наприклад, ступінь відповідності чинному законодавству, їх легітимність, чесність і відкритість, толерантність і солідарність у намірах і діях тощо. В тому числі це стосується і телекомунікаційних підприємств, які піддаються впливу безлічі внутрішніх і зовнішніх загроз.

В умовах неоднозначності протікання соціально-економічних процесів і різноманітності способів і варіантів реалізації управлінських рішень підвищення ефективності діяльності й конкурентоспроможності залежить від системи оцінки й керування економічною безпекою підприємства [6, с. 33-34].

Для телекомунікаційних підприємств, що забезпечують роботу ринку інфокомунікаційних послуг, питання економічної безпеки є особливо актуальним. Причин тут декілька. Наприклад, швидкий розвиток і застосування сучасних телекомунікаційних технологій потребує розробки і запровадження відповідних (адекватних) систем їх захисту. Для її розробки і запровадження потрібні ресурси. А ресурси задіяно для забезпечення основного функціонування підприємства. Тобто, необхідно перерозподіляти ресурси, відволікати їх від основних процесів. Перерозподіл ресурсів повинен відбуватися за певною методикою і на технологічній основі з тим, щоб не допустити деструктив-

них проявів в роботі підприємства. Контроль за перерозподілом ресурсів повинен тривати до того моменту, поки відновлена система захисту не забезпечить безпечне функціонування підприємства. На це потрібен час. І цей час може бути використаний конкурентами не на користь цього телекомунікаційного підприємства.

Вирішення завдань управління економічною безпекою компанії пов'язано з цілою низкою труднощів: визначення загроз за видами, параметрами, ступенем безпеки, джерелом виникнення, способів і механізмів їх нейтралізації та подальшого знищення тощо. Не меншого значення мають питання, що пов'язані з визначенням виробничих ресурсів, необхідних для реалізації дій по організації управління економічною безпекою підприємства.

Для того, щоб завдання управління економічною безпекою підприємства було вирішено максимально ефективно, необхідно попередньо вирішити кілька важливих завдань, а саме:

– розробити методи діагностики наявності загроз та передумов їх виникнення;

– розробити механізми захисту підприємства від загроз;

розробити механізми профілактики та нейтралізації загроз;

– розробити систему управління економічною безпекою підприємства.

І, що найбільш важливо, всі перелічені вище алгоритми і механізми треба звести в систему на єдиній платформі і з єдиним центром управління. Очевидно, що методи діагностики і механізми захисту діяльності підприємства від загроз ще не гарантують його безпеки. Повинна бути розроблена, випробувана і запущена у постійному режимі система управління економічною безпекою, яка буде автоматично активувати всі перелічені вище модулі в залежності від актуальності у вирішенні того чи іншого завдання.

В першу чергу, в постійному режимі повинен працювати механізм діагностики на предмет появи ймовірної загрози. Для виявлення безлічі факторів прояву загрозливих ситуацій повинні бути систематизовані й класифіковані ймовірні загрози, сформований методичний апарат виявлення й оцінки загроз, розроблені процедури керування ними. В основі виявлення і оцінки потенційної тяжкості загроз у телекомунікаційного підприємства повинні бути розроблені якісні методи оцінювання і на їх основі складена матриця загроз з тим, щоб скоротити час на її усунення або ж знищення.

Отримавши сигнал про появу загрози, діагностичний модуль визначає її основні характеристики, серед яких найважливішими є вектор та сила загрози, час активної дії, можливі наслідки її дії для економічної безпеки підприємства. Далі, методика діагностики повинна передбачати вироблення рекомендацій для модулів профілактики, захисту, нейтралізації (знищення) загрози і видавати такі рекомендації для практичної реалізації.

Результатом відпрацювання всіх рекомендованих дій по захисту від загрози підприємства повинен бути алгоритм, який має зберігатися в базі даних системи управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства. Алгоритм повинен мати таку структуру, яка дозволила б його час від часу вдосконалювати, модернізувати, тобто, адаптувати до змін. Методика ж діагностики повинна мати механізми прямої взаємодії з базою даних алгоритмів і, у випадку виникнення загрози, активізувати необхідний алгоритм.

Процес дослідження виникнення загроз та їх вплив на економічну безпеку телекомунікаційних підприємств потребує приділення особливої уваги специфіці їх діяльності. Особливість полягає в тому, що підприємство працює на ринку інфокомунікаційних послуг, де попит превалює над пропозиціями послуг, які виробляються в мережевому режимі[1, 19; 6, 78-80]. Тому доречно на початковому етапі дослідження виділяти особливі, профільні загрози для безпеки підприємства, виходячи з того, що підприємство надає послуги, які здебільшого виробляються в мережевому режимі, що суттєво відрізняє його від інших типів бізнесу. Це і потребує першочергової уваги, оскільки дозволить на початковому етапі аналізу звести коло досліджуваних загроз до тих з них, які прямо і безпосередньо впливають на роботу підприємства. Це сприятиме заощадженню ресурсів і навіть дозволить створити певний запас.

Для підприємства пріоритетним є мінімізація загроз, які виникають або можуть виникнути в ході техніко-виробничих процесів [1, 18; 2, 15-16]. Причинами цього може бути кілька факторів, серед яких на перших позиціях стоять організаційно-виробничий, професійний, технологічний. При чому, технологічний фактор впливу на економічну безпеку телекомунікаційного підприємства має дуже динамічний характер. Можна наводити велику кількість прикладів, як і з якими темпами розвиваються телекомунікаційні технології в бізнесі, але найбільш переконливим аргументом може бути те, що буквально протягом десяти днів (8 листопада в м. Бішкек, Казахстан і 17-18 листопада 2016 року в м. Києві на базі Державного університету телекомунікацій) один за одним відбулися два Регіональні форуми Міжнародного союзу електрозв'язку, на яких розглядалися питання забезпечення сталого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, тенденції розвитку конвергентних мереж з використанням технологій 4G і 5G. Вже сьогодні очевидно, що подальший розвиток конвергентних мереж найближчим часом зробить найбільший вплив на бізнес.

Разом з тим, як вже згадувалося, загрози для цього типу підприємства пов'язані із загрозами для інших типів бізнесу, оскільки сьогодні важко знайти бізнес, який би обходився без послуг телекомунікацій – систем або тех-

нологій. І цей зв'язок також становить інтерес для дослідження.

На сьогодні, серед дослідників загроз для економічної безпеки підприємства немає єдиної точки зору щодо визначення їх поняття. Це тільки підкреслює актуальність проблеми, її наукове значення і перспективність вивчення. Відсутність єдиної наукової позиції щодо поглядів на проблему є гарантією того, що інструментарій боротьби із загрозами обіцяє бути різноманітним, а методологія – придатною для управління економічною безпекою підприємства.

Висновки. Загроза для економічної безпеки телекомунікаційного підприємства, яке займається виробленням і наданням інфокомунікаційних послуг є потенційно можливою подією, яка може викликати негативні наслідки для підприємства у результаті реалізації свого деструктивного потенціалу.

Крім того, що загроза є потенційною подією, певною мірою передбачуваною, вона може представляти собою і несприятливий збіг певних обставин з такими ж негативними для підприємства наслідками. Але збіг обставин – це не стихійне явище, а закономірний результат процесу визрівання потенційних загроз, який не був завчасно виявлений. Це ще раз вказує на необхідність створення такої системи управління економічною безпекою, яка б дозволяла не лише вчасно нейтралізувати загрози, але й відстежувати їх зародження на ранньому етапі.

Загрози для економічної безпеки підприємств, залежно від обставин і умов розвитку бізнесу, можуть бути викликаними різними причинами і мати різні джерела (осередки) виникнення, різну природу. Безумовно, вони потребують впорядкування, систематизації, класифікації. Ця аналітично-організаційна робота має кілька рівнів складності і глибини, що залежить від завдань дослідження. Для вирішення цього завдання буде достатньо простої і зрозумілої класифікації загроз для економічної безпеки підприємства, а саме:

– за причинами:

вмотивовані і цілеспрямовані;

невмотивовані, нецілеспрямовані;

– за цілями і завданнями:

орієнтовані на конкретну деструктивну дію;

не мають конкретної мети, орієнтовані в цілому на завдання шкоди підприємству;

– за терміном дії:

довготривалі;

короткотривалі;

– за спрямуванням:

одновекторні;

багатовекторні;

– за джерелами (осередками) виникнення:

в межах підприємства за рахунок внутрішніх ресурсів;

за межами підприємства – зовнішнє джерело виникнення.

Наведена класифікація може бути використана для створення платформи для розміщення на ній системи управління економічною безпекою підприємства.

Багато в чому всі вище перелічені критерії систематизації, впорядкування загроз зумовлюються тенденціями розвитку економіки. Стосується це, в першу чергу, тих джерел, де загрози формуються вмотивовано і цілеспрямовано. Тенденції і є векторами, що вказують на конкретні цінності і пріоритети суб'єктів економічної діяльності. І тому, здебільшого, загрози створюються спеціально, цілеспрямовано, з конкретними завданнями, мають спеціально розроблену структуру і орієнтовані на знищення конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України: матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 3 лютого 2016 р. / Верховна Рада України, Комітет з питань інформатизації та зв'язку; ред. кол.: О.І. Данченко (голова), Г.О. Андрощук, О.Г. Старинець, О.А. Баранов [та ін.]. – К.: Парлам. вид-во, 2016. – 256 с.
2. Кириллов И. Украинский рынок ИТ: жизнь после революции // Сети &Бизнес. – 2014. – №1(74). – С. 14-20.
3. Гудзь О.Є. Гармонізація механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №3. – Режим доступу: http://global-national.in.ua. – С. 26-32.
4. Зубко Т.Л. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства галузі зв'язку / Зубко Т.Л. // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – №3(17) 2016. – К.: ДУТ, 2016 – С. 81-87.
5. Макаренко Т.Є. Стратегія забезпечення інвестиційної безпеки малого та середнього бізнесу в Україні (на прикладі франчайзингу) / Макаренко Т.Є. // Науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень «Стратегічні пріоритети». – Київ, 2016 – Випуск №1(38) – С. 78-85
6. Новикова І.В. Управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / И.В. Новикова. – Миколаїв: ФОП Швец В.Д., 2013. – 296 с.

UDC 658.562

Trush Ju.L.
PhD, Department of Economics and Law,
National University of Food Technologies

Osadchuk O.P.
PhD, Department of Management,
National University of Food Technologies

IMPROVING PRODUCTS' QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISES OF BAKING INDUSTRY

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

ANNOTATION

The quality of final product depends on the implementation of organizational and economic principles of production and investment and innovation processes in the enterprise. Therefore, the article proposes a model of improving quality control system of output in the baking industry. Improvement of the system consists of legally defined investment and innovation processes, consistent with organizational and economic principles of production with the aim of improving the efficiency of quality management at the enterprises of the investigated area. Thus, the progressive quality management system is the close connection and interaction of its elements and implementation of organizational and economic principles at all levels of quality. Effective quality management is a guarantee of high quality products, which is proof during a significant period of time, which is confirmed by consumers.

Keywords: enterprise, system, quality management, model, principles, factors.

АНОТАЦІЯ

Якість кінцевої продукції залежить від ефективності реалізації організаційних та економічних засад виробництва і впровадження інвестиційно-інноваційних процесів на підприємстві. В статті запропоновано вдосконалити систему управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі вищезазначеними складовими. Удосконалення полягає у координації її із законодавчо визначеними інвестиційно-інноваційними процесами, узгодженими з організаційно-економічними засадами виробництва з ціллю підвищення ефективності управління якістю продукції на підприємствах досліджуваної галузі. Прогресивність системи управління якістю продукції залежить від тісного зв'язку і взаємодії її елементів та реалізації організаційно-економічних засад на всіх рівнях управління якістю, що і пропонується авторами. Отож, ефективне управління якістю продукції – це насамперед, гарант високої якості продукції, що, є доказом упродовж значного проміжку часу, який підтверджується споживачами.

Ключові слова: підприємство, система, управління якістю, модель, засади, фактори.

АННОТАЦИЯ

Качество конечной продукции зависит от реализации организационных и экономических основ производства и инвестиционно-инновационных процессов на предприятии. Поэтому в статье предложен усовершенствовать систему управления качеством продукции на предприятиях хлебопекарной отрасли. Совершенствование системы заключается в координации ее с законодательно определенными инвестиционно-инновационными процессами, согласованным с организационно-экономическими принципами производства с целью повышения эффективности управления качеством продукции на предприятиях исследуемой отрасли. Итак, прогрессивность системы управления качеством продукции заключается в тесной связи и взаимодействия ее элементов и реализации организационно-экономических принципов на всех уровнях управления качеством. Эффективное управление качеством продукции – это гарант высокого качества, является доказательством в течение значительного промежутка времени, который подтверждается потребителями.

Ключевые слова: предприятие, система, управления качеством, модель, засады, факторы.

Formulation of the problem. The status of active competition in global markets for goods and services is appropriated to modern economics. To pass the growing competition can only those companies that offer consumers goods and services of high quality at an affordable price. Quality management of finished goods is multifaceted problem, the solution of which provides a comprehensive approach for solving problems concerning the assurance of product quality.

The results of researches indicate the presence of significant losses from lack and poor quality of baking industry enterprises.

The research of the problem and the development of teaching techniques and methods of improving the product quality management is important in today's economic development.

Analysis of recent research and publications. The research of improving of quality management system model in the enterprises is carried out in such works of domestic scientists: V. Barabanov [1, p. 45-48], E. Wexler [2, p. 54-55], T. Hankevych [3, p. 57-59], A. Hlichev [4, p. 66-68], Yu. Kabakov [5, p. 54-56], V. Kochyetov [6, p. 62-64] L. Fedotov [7, p. 20-22], S. Yushyn [8, p. 123-131, 9, p. 569-575, 10 pp. 20-26] and others.

Setting of objectives. The analysis of the research revealed considerable attention of scientists to improve the model of quality management system of output in the baking industry with the aim of raising the level of product quality and performance of products' quality management system in general.

Thus, V. Barabanov in his work examines the organizational and economic factors of quality management [1, p. 45-48].

In turn, T. Hankevych gives the leading role of the impact of investment activity on quality management process.

The purpose of the article is to improve the model of quality management system of output in the baking industry through its coordination

with law that define the investment and innovation processes, consistent with organizational and economic principles of production.

Results. It is important to note that the quality management system has specific characteristics that distinguish them from other systems. Its main difference is that they are not created to perform certain functions, and to solve complex problems related to the implementation of analytical, socio-economic, legal and other actions.

The importance of quality management takes a comprehensive approach that includes not only the function of quality control, but also cross-functional problems associated with the technical documentation quality, material and moral incentives, law regulation quality.

Improving of Complex system of quality management system is the basis of legally defined coordination of investment and innovation processes, consistent with organizational and economic principles of production meets the modern requirements of science and practice. The quality control in the enterprises of bakery products is carried out selectively, without a clear relationship all functions of quality management system in consideration of low impact on the quality of basic organizational and economic factors as well as administrative and legal advantage. The complex solving of these issues in the area will improve the quality and products competitiveness of this type of activity.

In this regard, it is proposed based on experience, to improve the existing model of comprehensive quality management system, oriented on traditional management facilities, business processes, organizational and economic principles of quality management, investment and innovative model development.

The enterprise standards are the basis elements, and the goal is to improve the organization of production, creating products to the world analogues and the best researches of science and technology.

Improving the model of quality management system will integrate specialists from different departments into a single system that is economical in terms of cost, as opposed to the creation separate unit for these functions. The main sub branch in this system is quality management service.

The task of this system is to act comprehensively on all elements and factors affecting the quality of products. It should be flexible in solving problems and persistent with interruptions management, and provide a close link of consumer demands quality products with economic and industrial activity of the enterprise, due to organizational, administrative, economic, legal and other management [2, p. 54-55].

It is appropriate to note the fact of system improving the system by legislatively defined investment-innovative processes that coordinate organizational and economic principles, namely: the law of Ukraine "About innovation activity" indicates that innovation is focused on competitive technologies, products, organizational and technical solutions that can significantly improve the production quality.

The strategy of sustainable development "Ukraine – 2020» provides enterprises modernization and creates innovation of development (at least 70-80% of investments must be innovative).

Scientific researchers have shown that quality control should be coordinated with investment and innovation processes (investment and innovative development model) [3, p. 57-59, 4, p. 66-68] and coordinate with organizational and economic principles of production (Fig. 1).

We offer organizational and economic principles of production at enterprises of the baking industry (Table 1).

Table 1

Organizational and economic principles of production at bakery industry enterprises

Principles	Principles of production
Organizational	Computer-aided manufacturing Technical service Labour discipline Technological discipline Continuity of equipment work Labour conditions Organization of subdivisions Terms of transporting Quality control Production of experimental parties of new products
Economic	Approbation of new raw materials Conforming to the normative requirements Methods of labour stimulation Ruined of equipment Marketing principles Terms of raw materials storage

Designed by authors

The improved model of quality management system provides six elements to ensure the required level of quality, such as:

I. The main functions of quality management are:

1) market analysis and goal setting;
2) forecasting;
3) planning;
4) organization;
5) accounting;
6) quality analysis;
7) evaluation of product quality;
8) control;
9) regulation;
10) quality coordination;
11) stimulation and motivation.

II. As levels of government we offer:

1) workplace;
2) shop;
3) the enterprise;
4) group of companies (corporation);
5) Location (branch).

III. Organizational and economic factors are the objects of management:

1) level of logistics;
2) staff quality;
3) production level;
4) quality of raw materials;
5) level of quality control).

IV. Business processes are the elements that demonstrate a systematic approach to quality management in the enterprise.

V. Labour, principles of labour, labor objects and improved processes in the researched model are regarded as traditional management facilities, and their high level provides the required level of product quality.

VI. Organizational and economic principles of production at the enterprises of baking industry in which we offer to understand the actions of organizational and economic nature, are focused on the requirements of investment and innovation model development, which will be provided by increasing the efficiency of industrial enterprises (Table 1) [5, p. 54-56].

The proposed model improved integrated system of quality control at the enterprises of baking industry is directed to comprehensive act of all elements and factors that affect the quality of bread and bakery products [6, p. 62-64; 7, p. 20-22; 8, p. 123-131; 9, p. 569-575; 10, p. 20-26].

Conclusions. Based on the above material, we note that the improved model of quality management system by its structure and functions are rose to the principles, process and integrated approach, covering all management objects: labour, labour principles and tools, technological processes and provide a close relationship and interaction of all elements at all levels of government.

REFERENCES:

1. Barabanov V. Problems of quality improving and products competitiveness in modern conditions / V. Barabanov // Handbook. Engineering Journal. – 2008. – № 4. – P. 45–48.
2. Wexler E. Application of Taguchi methods in quality management tasks – domestic and foreign experience / E. Wexler // Bakery and Confectionery Affairs. – 2007. – №3. – P. 54–55.
3. Hankevych T. Internal audit of integrated management systems / T. Hankevych, V. Yahodzynskyy // Bakery and Confectionery Affairs. – 2008. – №2. – P. 57–59.
4. Hlichev A. GDP doubling and factor quality / A. Hlichev // The standard and quality. – 2007. – №5. – 66–68 c.
5. Kabakov Yu. Develop and implement a quality management system: step by step / Yu. Kabakov // Bakery and Confectionery Affairs, 2007. – №5. – P. 54–56.
6. Kochyetov V. Methods for assessing the competitiveness of products and production / V. Kochyetov // Standards and quality. – 2007. – № 7. – S. 62–64.
7. Fedotov L. Integration and standardization of oriented management systems / L. Fedotov, Yu. Malevynskyy // Methods of quality management. – 2005. – № 12. – P. 20 – 22.
8. Yushin S. Measure innovation and standardization as a sign of systematic agricultural policy / S. Yushin // Formation of market economy: Coll. of science works. – K.: KNEU, 2009. – S. 123–131.
9. Yushin S. Methodological foundations of complementary innovation–investment model of development and quality management system // Economy: problems of theory and practice: Collected Works. – Issue 258: In 4 t. – Vol.2. – Dnepropetrovsk: DNU, – 2009. – S. 569–575.
10. Yushin S. Innovation and standardization of the agricultural sector in the market coordinates: Theory and Law / S. Yushin // Scientific Bulletin of National Agrarian University. – K.: 2008. – Vol. 131 – S. 20–26.

УДК 339.138

Хасан Алі Аль-Абабнех
кандидат технічних наук,
аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету

МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ

DEFINITION OF ADVERTISING MODEL OF EFFICIENCY USING GENETIC ALGORITHM

АНОТАЦІЯ

Здійснено аналіз факторів, що формують ефективність рекламного процесу. Ці фактори представлені як контрольованими (внутрішніми) процесами, так і процесами автономними, незалежними від рекламодавця і такими, що не піддаються корекції. Визначено статистичні характеристики реклами. У цій роботі запропоновано метод визначення ефективності рекламної комунікації із застосуванням методики моделювання нечітких систем. Деталізовані основні стадії побудови нечіткої нейросистеми, яка в наведеному дослідженні є структурною основою, що відображає основні послідовності розрахунків. Відзначено основні етапи моделювання та представлено опис базової моделі. Особливу увагу приділено етапу адаптації параметрів моделі, розглянуті основні послідовності цього етапу. Описано процес впровадження на цьому етапі генетичного алгоритму і розглянута суть цього алгоритму з точки зору раціональності застосування в цьому зразку моделювання. Наведено пропоновані формули основних розрахунків. Зроблено висновки про результати запропонованого моделювання і про можливість застосування на практиці описаної методики. Розглянуто переваги та недоліки пропонованої методики.

Ключові слова: реклама, ефективність реклами, нечітке моделювання, генетичний алгоритм.

АННОТАЦИЯ

Осуществлен анализ факторов, формирующих эффективность рекламного процесса. Данные факторы представлены как контролируемыми (внутренними) процессами, так и процессами автономными, не зависящими от рекламодателя и не поддающиеся коррекции. Определены статистические характеристики рекламы. В данной работе предложен метод определения эффективности рекламной коммуникации с применением методики моделирования нечетких систем. Детализированы основные стадии построения нечеткой нейросистемы, которая в приведенном исследовании является структурной основой, отображающей основные последовательности расчетов. Отмечены основные этапы моделирования и представлено описание базовой модели. Особое внимание уделено этапу адаптации параметров модели, рассмотрены основные последовательности данного этапа. Описан процесс внедрения на данном этапе генетического алгоритма и рассмотрена суть данного алгоритма с точки зрения рациональности применения в данном образце моделирования. Приведены предлагаемые формулы основных расчетов. Сделаны выводы о результатах предложенного моделирования и о возможности применения на практике описанной методики. Рассмотрены преимущества и недостатки предлагаемой методики.

Ключевые слова: реклама, эффективность рекламы, нечеткое моделирование, генетический алгоритм.

ANNOTATION

The analysis of factors shaping the effectiveness of the advertising process. These factors are represented as controlled (internal) processes, and the processes of self-contained, independent from the advertiser, and not amenable to correction. Defined statistical characteristics of advertising. In this paper we propose a method for determining the effectiveness of advertising communication with the use of fuzzy systems modeling techniques. Detailed main stages of building a fuzzy neural network systems, which in the above study is the structural basis for mapping the basic sequence of calculations. It noted the main stages of modeling and a description of the basic model. Particular attention is paid to the stage adaptation of the model parameters, the basic sequence of steps. The process of implementation at this stage of the genetic algorithm, and the algorithm are discussed from the point of view of rational use in the simulation sample. Results suggested basic formula calculations. Conclusions on the results of the proposed model and the possibility of applying in practice the described technique. The advantages and disadvantages of the proposed methodology.

Keywords: advertising, advertising effectiveness, fuzzy modeling, genetic algorithm.

Постановка проблеми. Питання визначення ефективності реклами досі відкрите, оскільки процес є динамічним та багатофакторним. Загальноприйнятої методики визначення критеріїв та показників результативності рекламної комунікації не існує. В той же час реклама є невід'ємною часткою стратегії збуту. Оцінювання ефекту від рекламної кампанії надає змогу приймати адекватні управлінські рішення, тому застосування найбільш інформативного та достовірного методу визначення ефективності функціонування реклами є необхідним. На тлі цього важливою є розробка альтернативного класичним методу визначення результатів рекламної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій підтверджує актуальність цього питання щодо методик оцінювання ефекту від реклами. У своїх наукових публікаціях М. Чумаченко, О. Амоша, Ю. Макогон, І. Булєєв, О. Мартякова, В. Новицький, Г. Скудар, В. Панков, О. Новікова, Н. Янковський, Ю. Гохберг і інші торкаються актуальних маркетингових питань й акцентують увагу на вирішенні окремих ринкових проблем за рахунок активізації маркетингового механізму і його інструментарію.

Виділення частин загальної проблеми, що не були вирішені раніше. Більшість процесів та складових маркетингових заходів мають лінгвістичне вираження очікуваних кінцевих показників, що ускладнює інтерпретацію отриманих результатів з поставленими цілями та ускладнює процес прийняття рішення щодо доцільності та ефективності заходу. Проблема була вирішена за допомогою математичного

моделювання нечітких систем, але питання вибору оптимального методу між класичними методами параметральної ідентифікації та альтернативними методами, а саме методами метаеврістики, детально не розглядалося.

Мета статті – зробити аналіз можливості і доцільності застосування нечіткого моделювання з елементами метаеврістики для оцінювання ефективності рекламного процесу.

Матеріали та методи. При написанні статті були використані методики дослідження, аналізу та синтезу – для визначення сутності та значення елементів планування рекламної кампанії; метод порівняння – для визначення пріоритетного методу оцінки елементів планування; метод математичного моделювання – для підтвердження можливості практичного використання та інформативності отриманих показників.

Результати дослідження. Суть поняття ефективності реклами набагато ширше, ніж просто показник збільшення товарообігу. Поняття ефективності включає процес дослідження і вихід на новий сегмент ринку, підвищення або зниження цін, ребрединг, охоплення нової цільової аудиторії і т. д. В той же час, на показники ефективності рекламного процесу впливає безліч незалежних від рекламодавця і неконтрольованих факторів (зміна курсу валют, особливості національного законодавства, політична ситуація, форс-мажорні обставини та ін.) [1, с. 258].

Тобто, рекламний процес характеризується динамічністю, багатофакторністю, наявністю великою кількості характеристик процесу і т. д. З огляду на це, пропонується використання для визначення ефективності рекламного процесу нечіткого моделювання, а саме моделювання із застосуванням на етапі адаптації параметрів моделі генетичного алгоритму з імітацією відпалу.

Ідея генетичних алгоритмів була запропонована Дж. Холландом в 70-х роках XX ст., а їх інтенсивний розвиток і практична реалізація для чисельних оптимізаційних розрахунків були ініційовані Д. Гольдберг.

Генетичний алгоритм заснований на принципах природного відбору і успадкування. Перевага методу в паралельній обробці безлічі альтернативних рішень. У пошуку беруть участь як найбільш перспективні так і гірші рішення.

Генетичні алгоритми імітують процеси успадкування властивостей живими організмами і генерують послідовності нових векторів, що містять оптимізовані змінні, при цьому виконуються операції трьох видів: селекція, схрещування і мутація.

Окремі компоненти вектора можуть кодуватися в двійковій системі або натуральними числами. При двоїчному кодуванні застосовується звичайний код, або код Грея. Після відповідного масштабування окремі біти представляють конкретні значення параметрів, що підлягають оптимізації.

Кожному вектору відповідає певне значення цільової функції. Генетичні операції (селекція, схрещування і мутація) виконуються для підбору таких значень змінних вектора, при яких максимізується величина так званої функції пристосованості (англ .: *fitness function*). Функція пристосованості визначається через цільову функцію шляхом її інвертування (цільова функція мінімізується, а функція пристосованості максимізується).

На початковій стадії виконання генетичного алгоритму ініціюється певна популяція хромосом (векторів). Вона формується випадковим чином, хоча застосовуються також і самонавідні способи (якщо їх можна визначити заздалегідь). Розмір популяції, як правило, пропорційний кількості оптимізованих параметрів. Занадто мала популяція хромосом призводить до замикання в неглибоких локальних мінімумах. Занадто велика їх кількість надмірно подовжує обчислювальну процедуру і також може не привести до точки глобального мінімуму.

При випадковому виборі векторів складових вихідної популяції хромосом, вони статистично незалежні і є початковим зануренням в простір параметрів. Одна частина цих хромосом краще «пристосована до існування» (у них великі значення функції відповідності та менші – цільової функції), а інша частина – гірше. Впорядкування хромосом в популяції, як правило, проводиться в напрямку від кращих до гірших. Хромосоми відбираються (піддаються селекції) для формування чергового покоління за значеннями функції відповідності.

Селекція хромосом для спарювання (необхідного для створення нового покоління) може ґрунтуватися на різних принципах. Одним з найбільш поширених вважається принцип елітарності, відповідно до якого найбільш пристосовані хромосоми зберігаються, а найгірші відбраковуються і замінюються новостворенним потомством, отриманим в результаті схрещування пар батьків. На етапі схрещування підбираються такі пари хромосом, потомство яких може бути включено в популяцію шляхом селекції. Існує безліч способів спарювання, від повністю випадкового (як правило, серед найбільш пристосованих хромосом), через виважено-випадкове спарювання і аж до так званої турнірної системи. В останньому випадку випадковим чином відбирається кілька хромосом, серед яких визначаються найбільш пристосовані (з найменшим значенням цільової функції). З переможців послідовно проведених турнірів формуються пари для схрещування.

При виважено-випадкової системі в процесі відбору враховується інформація про поточне значення функції пристосованості. Відбір може відбуватися за принципом «рулетки», при цьому площа сегмента колеса рулетки, відповідного конкретній хромосомі, пропорційна величині її відносної функції пристосованості.

Процес схрещування заснований на розтині пари хромосом на дві частини з подальшим обміном цих частин в хромосомах батьків.

Місце розтину також вибирається випадковим чином.

Остання генетична операція – це мутація, яка полягає у заміні значень окремих бітів (при двоїчному кодуванні) на протилежні. При кодуванні натуральними десятковими цифрами мутація полягає в заміні значення будь-якого елементу вектора іншим, випадково обраним допустимим значенням.

Мутація забезпечує захист як від надто раннього завершення алгоритму (в разі вирівнювання значень всіх хромосом і цільової функції), так і від представлення до будь-якої конкретної позиції всіх хромосом одного і того ж значення. Однак випадкові мутації призводять до пошкодження вже частково пристосованих векторів. Зазвичай мутації піддається не більше 1-5% біт всієї популяції хромосом. Як і при виконанні більшості генетичних операцій, елемент, що піддається мутації, відбирається випадковим чином.

Дослідженнями доведено, що кожне наступне покоління, сформоване після виконання селекції, схрещування і мутації, має статистично кращі середні показники пристосованості (менші значення цільової функції).

Як остаточне рішення приймається найбільш пристосована хромосома, що має мінімальне значення цільової функції. Генетичний процес завершується, якщо нас задовольняє рішення в момент генерації, або при виконанні максимально допустимої кількості ітерацій.

При реалізації генетичного процесу відстежується, як правило, не тільки мінімальне значення цільової функції, а й середнє значення по всій популяції хромосом, а також їх варіації. Рішення про зупинку алгоритму може застосовуватися і в разі відсутності прогресу мінімізації, що визначається по змінах названих характеристик.

Побудова моделі оцінювання ефективності функціонування реклами включає в себе:

– формування нечітких правил, на основі яких конструюється модель;

– створення структури моделі;

– розробку процедури оцінювання за моделлю;

– вибір критерію якості для навчання моделі;

– адаптація параметрів моделі.

Використовувані при побудові моделі нечіткої нейромережі нечіткі правила мають вигляд: ПРАВИЛО k: ЯКЩО *умова* k ТО *висновок* k (F^k), де k – номер правила,

F^k – коефіцієнт визначеності, коефіцієнт впевненості або ваговий коефіцієнт нечіткого правила (приймає значення з інтервалу [0,1]), $k \in \overline{1,r}$.

Як базова модель запропонована модель чотиришарової нечіткої нейронної мережі, структура якої формується за наступним принципом:

– вхідний (нульовий) шар містить нейрони, які відповідають факторам впливу на ефективність функціонування реклами, кількість нейронів $N^{(0)} = n$;

– перший шар реалізує фазифікацію (процедуру визначення ступеня істинності підумови нечітких правил);

– другий шар реалізує агрегування підумови (визначення ступеня істинності умови цього правила за ступенями істинності складових його підумови);

– третій шар реалізує активізацію правил (визначення ступеня істинності укладення цього правила за ступенем істинності його умови і його вагового коефіцієнту);

– четвертий (вихідний) шар реалізує агрегування висновків (об'єднання ступеня істинності однакових висновків для отримання ступеня істинності підсумкового висновку).

Процедура оцінювання за моделлю проходить наступними етапами:

– фазифікація;

– агрегування підумови;

– активізація висновків;

– агрегування висновків.

Вибір критерію якості для навчання моделі визначається на основі мінімуму середньоквадратичної помилки (різниці виходу за моделлю і реального виходу).

Адаптацію параметрів моделі пропоную провести на основі генетичного алгоритму, який включає в себе наступні блоки:

– уявлення особин і створення вихідної популяції;

– завдання фітнес-функції;

– оператор репродукції (селекції);

– оператор кросинговеру (кросовера, рекомбінації);

– оператор мутації;

– оператор редукції;

– умова зупинки.

Генетичний алгоритм заснований на принципах природного відбору та успадкування. Перевага методу в паралельній обробці безлічі альтернативних рішень. У пошуку беруть участь як найбільш перспективні, так і гірші рішення [2, с. 20].

На етапі представлення особин і створення вихідної популяції в якості хромосоми, яка містить значення параметрів функцій приналежності і являє s-ю особину популяції з речовими генами, виступає згенерований випадковим чином вектор:

$$h_s = (h_{s1}, \ldots, h_{sK}), \; s \in \overline{1,Q}, \qquad (1)$$

$$h_{sk} = lh_k + (rh_k - lh_k)rand(), \; k \in \overline{1,K},$$

де Q – потужність популяції,

lh_k, rh_k – ліва і права межа значень k-го гена хромосоми,

K – кількість генів хромосоми, $K=3N^{(1)}$.

В якості фітнес-функції (показника якості) пропоную використовувати критерій мінімуму середньоквадратичної помилки:

$$F = \frac{1}{p}\frac{1}{N^{(4)}}\sum_{p=1}^{P}\sum_{j=1}^{N^{(4)}}(y_{pj} - d_{pj})^2 \to \min_{a_i^k, b_i^k, c_i^k}, \qquad (2)$$

де P – кількість тестових реалізацій,

$y_p = (y_{p1}, \dots, y_{pN(q)})$ – оцінка ефективності функціонування, отримана по моделі,

$d_p = (d_{p1}, \dots, d_{pN(q)})$ – реальна оцінка ефективності функціонування.

В якості оператора репродукції, який дозволяє відібрати кращі особини, тобто значення параметрів функцій приналежності, які задовольняють (2), використовуємо комбінацію пропорційного відбору, в однаковій мірі можливого (однорідного) відбору і імітації відпалу. Це дозволяє визначити ймовірність вибору s-й особини (певних чисельних значень параметрів функцій приналежності) у вигляді:

$$P(\bar{h}_s) = \frac{1}{Q}\exp(-1/g(t)) + \frac{F(h_s)}{\sum_{q=1}^{Q} F(\bar{h}_q)}(1-\exp(-1/g(t))),\ s \in \overline{1,Q}, \quad (3)$$

$$g(t) = \beta g(t-1),\ 0<\beta<1,\ g(0) = T_0,\ T_0 > 0,$$

де t – номер ітерації,

β та T_0 – параметри, що розраховуються експериментально.

Таким чином, на ранніх стадіях роботи генетичного алгоритму використовуємо рівноймовірний відбір, що забезпечує дослідження всього простору пошуку, а на заключних стадіях використовуємо пропорційний відбір, що забезпечує збереження кращих особин і робить пошук спрямованим.

В якості оператора кросинговеру, який схрещує дві хромосоми з безлічі відібраних оператором репродукції, тобто комбінує певні чисельні значення параметрів функцій приналежності, використовуємо однорідний кроссинговер. Для вибору схрещуваних хромосом використовуємо комбінацію аутбридинга, інбридингу і імітації відпалу.

Після кросинговеру для забезпечення різноманітності хромосом, тобто значень параметрів функцій приналежності, які задовольняють (2), використовуємо оператор мутації. Випадково вибирається хромосома. Потім випадково вибирається ген хромосоми, до якого додається крок мутації Δ.

Визначення ймовірності неоднорідної мутації базується на імітації відпалу та має вигляд:

$$P_m = P_{0m}\exp(-1/g(t)), \quad (4)$$

$$g(t) = \beta g(t-1),\ 0<\beta<1,\ g(0) = T_0,\ T_0 > 0,$$

де P_{0m} – початкова ймовірність мутації, що вираховується експериментально.

Таким чином, на ранніх стадіях роботи генетичного алгоритму з високою ймовірністю відбувається мутація з великим кроком, що забезпечує дослідження всього простору пошуку, а на заключних стадіях ймовірність мутації і її крок наближаються до нуля, що забезпечує збереження кращих особин і робить пошук спрямованим.

В якості оператора редукції, який дозволяє вибрати особини, тобто значення параметрів функцій приналежності, з безлічі, отриманого об'єднанням попередньої популяції з результатами кросинговеру і мутації, використовуємо комбінацію рівноймовірної схеми, селекційної схеми і імітації відпалу.

В якості умови зупинки використовуємо:

– перевищення максимальної кількості ітерацій;

–перевищення числа поколінь, протягом яких не покращується результат.

Результатом роботи генетичного алгоритму є хромосома (значення параметрів функцій приналежності) з максимальним значенням фітнес-функції.

Висновки. Таким чином, на ранніх стадіях роботи генетичного алгоритму працює рівноймовірна схема, що забезпечує дослідження всього простору пошуку, а на заключних стадіях працює селекційна схема, що забезпечує збереження кращих особин і робить пошук спрямованим.

Перевагою алгоритму відпалу є успішне проходження локальних мінімумів і простота в реалізації, недоліками – великі часові витрати при не завжди точних результатах.

Ідентифікація нечітких систем відіграє принципову роль у теорії управління, оскільки така система може бути побудована або на основі спостережуваних даних, або на основі знань експерта, або на спільному використанні і знань і даних.

Запропонована модель витримує тестові випробування та пропонується мною до використання при проведенні аналізу ефективності функціонування реклами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга. Москва – 2000. – 258 с.
2. Ходашинський І.А. Идентификация нечетких систем: методы и алгоритмы // Проблемы управления. – 2009. – № 4. – С. 15–23.
3. Ємельянов В.В., Курейчик В.В., Курейчик В.М. Теорія і практика еволюційного моделювання. – М: Фізматлит, 2003. – 432 с.
4. Пантелєєв А.В. Метаевристичні алгоритми пошуку глобального екстремуму. – М: МАІ – Принт, 2009. – 159 С. – 12.
5. Ходашінській І.А. Оцінювання величин нечіткої арифметики // Автометрія. – 2004. – № 3. – С. 21-31.
6. Росситер Дж., Персі Л. Реклама і просування. – СПб .: Питер, 2001.
7. Сендіджа Ч. Реклама: теорія і практика. / Пер. з англ. – М .: Сирин, 2001.
8. Смирнов Е.А. Управління якістю реклами.- М .: РВП-холдинг, 2001.

УДК 330.341.1

Червен І.І.
доктор економічних наук, професор,
завідуючий кафедрою управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Топорова Т.С.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МОЛОЧНОМУ СКОТАРСТВІ

THE NATURE AND CHARACTERISTICS OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN DAIRY FARMING

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль сільського господарства в економіці держави. Розглянуто сучасний стан молочного скотарства України. Наведено визначення поняття «інновації в АПК». Розкрито специфіку інноваційної діяльності в молочному скотарстві. Перелічено шляхи підвищення економічної ефективності виробництва молока за рахунок впровадження інноваційних технологій.

Ключові слова: сільське господарство, інновації, інноваційна діяльність, молочне скотарство, тваринництво.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль сельского хозяйства в экономике государства. Рассмотрено нынешнее состояние молочного скотоводства Украины. Дано определение понятия «инновации в АПК». Раскрыта специфика инновационной деятельности в молочном скотоводстве. Перечислены пути повышения экономической эффективности производства молока за счет внедрения инновационных технологий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, инновации, инновационная деятельность, молочное скотоводство, животноводство.

ANNOTATION

The article defines the role of agriculture in the state economy. Examined the current state of dairy farming in Ukraine. In the article is given the definition of the concept of «innovation in the agro-industrial complex». Shown the specificity of innovation in dairy farming. The ways of improving the economic efficiency of milk production through the introduction of innovative technologies have been itemized.

Keywords: agriculture, innovation, innovative activity, dairy farming, animal husbandry.

Постановка проблеми. Сільське господарство є однією з основних галузей народного господарства будь-якої держави, оскільки виробництво продуктів харчування – головна умова життя безпосередніх виробників. За останні роки у сільськогосподарському виробництві України загострилися кризові явища: значно знизилися обсяги валової продукції, погіршилося використання природних ресурсів, знизилася родючість ґрунтів, поглибився дисбаланс між галузями рослинництва і тваринництва. Зменшення поголів'я худоби досягло критичної межі при значному зниженні його продуктивності.

Вкрай гостро постає питання переведення сільськогосподарського виробництва в цілому, а особливо тваринництва, на інноваційний тип розвитку. Ситуація диктується єдиним – вимогами ринку. Нехтування останніми в Україні зумовило катастрофічне падіння виробництва тваринницької продукції в суспільному секторі та, відповідно, зниження рівня споживання населенням основних продуктів харчування тваринного походження. Особливо актуальним є перехід на інноваційний тип розвитку в молочному скотарстві, що зумовлено необхідністю підвищення молочної продуктивності, покращення якості продукції, зниження її собівартості. Це дозволить поліпшити рівень забезпечення населення якісними молочними продуктами власного виробництва. Подальший розвиток аграрного сектору потребує якісних перетворень, здатних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття інноваційної діяльності та її особливостей в аграрній сфері розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: І. Балабанов, Ю. Бухвостов, В. Гончаров, В. Іванов, О. Кот, О. Панков, О. Попова, Е. Савицький, Н. Сіренко, Б. Шайтан, М. Щурик, О. Янковська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак чимало проблем досі залишаються малодослідженими та вимагають більш глибокого вивчення. Це, зокрема, питання розвитку молочного скотарства на інноваційній основі в сільськогосподарських підприємствах окремих регіонів.

Мета статті. В світлі стрімкого розвитку технологій найбільш ефективним шляхом для виходу аграрних підприємств з кризового стану є інноваційний. Метою статті є висвітлення особливостей інноваційних процесів та їх особливостей в молочному скотарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль АПК у забезпеченні національної і продовольчої безпеки суспільства є визначальною.

Цю роль виконує продовольчий комплекс. Він включає галузі, пов'язані не лише з виробництвом продовольчої продукції, а й зернопродуктовий, картоплепродуктовий, цукровопродуктовий, плодоовочевий, виноградно-виноробний, м'ясний, молочний, олійно-жировий підкомплекси. В сучасних умовах, для підтримки функціонування цього комплексу необхідно спиратися на науково-дослідні розробки та новітні технології.

Як переконливо доводить багаторічний досвід господарювання в аграрній сфері у розвинутих країнах світу, саме інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств, спрямована на розробку і впровадження ефективних інноваційних технологій, є ключовою детермінантою формування конкурентоспроможності аграрного сектору. При цьому першочерговим завданням стає побудова ефективних механізмів стимулювання й розвитку інноваційних процесів у галузі, які орієнтовані на комерціалізацію результатів наукових та прикладних досліджень і розробок в аграрній сфері й одержання максимальних економічних ефектів від впровадження інноваційних технологій в АПК.

Варто зауважити, що останнім часом зросла актуальність і значимість досліджень, присвячених вивченню інструментів стимулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері, у тому числі й за рахунок державної підтримки та фінансування аграрних інновацій. На сучасному етапі розширене відтворення в аграрній сфері стає неможливим без присутності в ньому фактора науки, а економічний розвиток сільськогосподарських і переробних підприємств АПК набув інноваційного характеру. Одна із центральних проблем при цьому – стимулювання інноваційної діяльності, раціональне фінансування науково-технічних та інноваційних програм в аграрній сфері, що потребує відповідних досліджень.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року № 40-IV, інновації — це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

У вітчизняній науці нині не сформовано узгодженого погляду стосовно того, яка суть понять «інноваційний процес» та «інноваційна діяльність», і яким чином вони співвідносяться між собою в аграрній сфері. Савицький Є.Є. вважає, що інноваційний процес в аграрній сфері є ширшим поняттям, ніж інноваційна діяльність підприємств АПК. Він може бути розглянутий з різних позицій та ступеня деталізації. По-перше, його можна розглядати як паралельно-послідовне здійснення науково-дослідної, науково-технічної, впроваджувальної й виробничої діяльності в аграрному секторі. По-друге, інноваційний процес можна розглядати як етапи життєвого циклу аграрної технології: від виникнення ідеї до її розробки і практичного запровадження [7].

У загальному ж випадку інноваційний процес в АПК – це комплексний, керований процес, спрямований на створення, впровадження і використання принципово нової або модифікованої аграрної технології, що задовольняє конкретні потреби аграрних утворень і забезпечує останнім економічний, технічний або соціальний ефект.

Розглядаючи процес фінансування інноваційної діяльності в Україні в динаміці, можна сказати, що в цілому спостерігається позитивна тенденція. Так, у 2015 році порівняно з 2000 роком обсяги фінансування інноваційної діяльності зросли майже у 8 разів. При цьому варто зазначити, що переважну частку у структурі

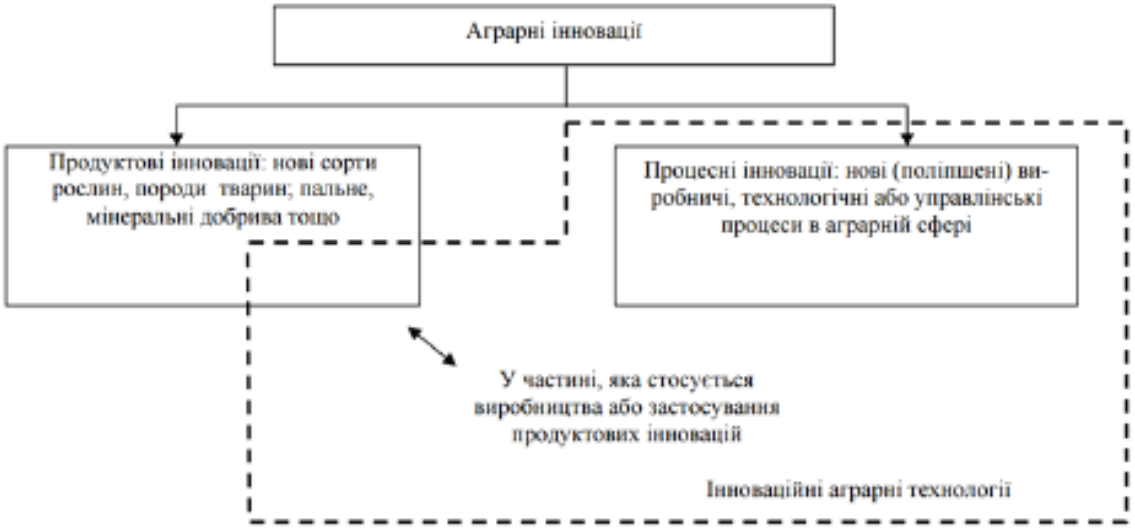


Рис. 1. Взаємозв'язок та узгодженість між інноваціями й інноваційними технологіями в аграрній сфері [2]

джерел фінансування займають, як і раніше, власні кошти підприємств та організацій, а найменша частка припадає на державне фінансування.

Не зважаючи на те, що інноваційна діяльність має бути пріоритетною для держави, особливо в такій важливій галузі як сільське господарство, частка державного фінансування тут коливалася протягом 15 років від 0,25% у 2013 році до 4,47% у 2014 році, а у 2015 році знову зменшилась до 0,39%.

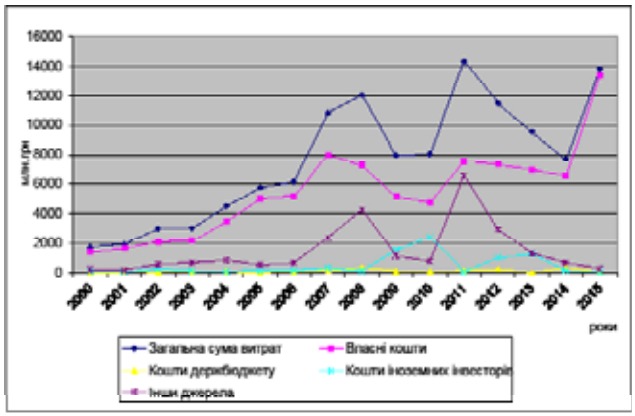


Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні (побудовано автором за даними Державної служби статистики України)

Останнім часом традиційні молочні продукти на ринку почали замінювати на молоковмісні [8]. З розвитком сучасних технологій виробництва харчової продукції поряд з традиційними молочними продуктами на полицях торгових мереж з'явилися дуже схожі з ними продукти, які, однак, не мають відповідної харчової цінності – продукти з невластивими раніше добавками: немолочними жирами, штучними барвниками та іншими інгредієнтами і складниками, що додаються для зменшення собівартості продукції. Це так звані молоковмісні продукти. При цьому вони реалізуються разом із звичайними молочними продуктами та мають маркетингові назви-запозичення типу «молочний продукт», «сирний продукт», «сметанка», «сирочок», і при цьому незначно відрізняються за ціною.

Часто такі назви та маркування вводять в оману споживачів, і відрізними молочний продукт від молоковмісного досить важко. Крім того, на ринку порушуються правила добросовісної конкуренції між виробниками традиційних й інших молочних продуктів та тими, які у виробництві використовують більш дешеві замінники складових молока. Це свідчить про зростання споживчого попиту і неспроможність сільськогосподарського виробництва у короткостроковому періоді задовольнити додаткові потреби ринку у молоці.

Саме тому, з огляду на сучасні тенденції створення та широкого використання підприємствами більш дешевих замінників натурального молока при переробці на готові продукти, виробники молока усіх категорій змушені шукати шляхи, щоб «залишитися на плаву», тому подальший розвиток молочного скотарства доцільно проводити у напрямку впровадження інноваційних технологій. Це сприятиме нарощуванню обсягів виробництва, зростанню продуктивності праці в галузі, покращенню якості продукції, її конкурентоспроможності. Адже при постійному зростанні конкуренції головним фактором виживання підприємства стає його інноваційність, що передбачає широкомасштабне освоєння інноваційних технологій.

Перехід на інноваційний тип розвитку розглядається як практичне впровадження у виробництво інновацій, націлених на досягнення і підвищення прибутковості виробництва високоякісного молока.

Орієнтація на інноваційний тип розвитку тваринництва ставить за мету збільшення виробництва високоякісної молочної продукції для забезпечення населення країни й збільшення її експорту за рахунок застосування комплексу інноваційних факторів (Таблиця 1).

На сучасному етапі в галузі молочного скотарства склалися всі умови для переходу до інноваційного шляху розвитку. Реформування аграрного сектора економіки проходило на основі його старої матеріально-технічної бази, супроводжувалося швидким моральним і технічним старінням техніки і відставанням технології, які за цей час не оновлювалися і практично вичерпали свій ресурс. Назріла гостра необхідність освоєння нової техніки і технологій.

В особливо складних умовах виявилося тваринництво країни, технічна база галузі зно-

Таблиця 1

Напрями інноваційного розвитку молочного скотарства [3]

Інновації	Інструменти
Біотехнологічні	Нові й покращені породи корів з більш високим генетичним потенціалом (породи корів із потенційною продуктивністю 7–9 тис. кг)
	Удосконалені способи годівлі, кормові добавки, премікси, біостимулятори, оптимізовані раціони тощо
	Нові ветеринарні препарати, нові методи діагностики та лікування хвороб тварин
Техніко-технологічні	Нові та вдосконалені технології (безприв'язне утримання)
Організаційно-економічні	Підвищення спеціалізації та концентрації виробництва, удосконалення менеджменту (організації, нормування й оплати праці, продуктивніші методи аналізу, планування, організації, мотивації та контролю)

шена, оновлення основних виробничих засобів здійснюється дуже повільно. Найбільш трудомістка з тваринницьких галузей – молочне скотарство. Це пов'язано з біологічними особливостями молочної худоби, чисельністю операцій з догляду за нею, забезпеченням тваринам необхідного рівня годівлі і отриманню продукції. До реформування аграрного сектора економіки, інновації в тваринництві були спрямовані, в основному, на елементи технологічних процесів: утримання тварин, годівля тварин, доїння, прибирання та утилізація гною. Сьогодні потрібен комплексний підхід до впровадження не тільки технологічних інноваційних прийомів, а й економічних.

Для максимізації надоїв, а, отже, майбутніх прибутків, тварини мають утримуватися в комфортних умовах. Комфорт тварин означає, що високопродуктивна корова впродовж 24 годин має перебувати в оптимальних для себе умовах утримання. Не слід обмежувати природну активність корови протягом дня: поїдання корму, напування, відпочинок, жування корму. Корова почувається добре за трьох таких основних умов:

– сухі, м'які, зручні бокси (стійло) для відпочинку;

– свіже повітря і прохолода;

– необмежений підхід до корму і води [6].

Якщо місце для відпочинку зручне, корови можуть лежати до 14 годин на добу. Якщо ж тварина змушена лежати на бетоні, то цей час значно скорочується. Численні дослідження свідчать, що корови, які тривалий час стоять, менш продуктивні, ніж ті, що відпочивають за бажанням. Коли корови лежать, діють різні чинники, які сприяють підвищенню їхньої продуктивності:

– більш інтенсивний синтез слини стабілізує pH у рубці, що попереджує такі типові хвороби високопродуктивних корів, як субклінічний ацидоз рубця або ламініт;

– циркуляція крові у вимені корови, що лежить більша, ніж у вимені корови, що стоїть. При цьому синтез молока збільшується на 8,0%;

– зменшується навантаження на суглоби та ратиці. У корови, що лежить ратиці підсихають краще і, як наслідок, ріг їх стає твердішим.

Впровадження екологічно безпечних і технологічно безвідходних технологій передбачає:

– застосування нових систем інтенсивного кормовиробництва;

– ефективне використання кормових ресурсів;

– впровадження систем з механізації, електрифікації, автоматизації та комп'ютеризації виробничих процесів на тваринницьких фермах [6].

У технології виробництва молока провідними чинниками є система і спосіб утримання худоби. У скотарстві можуть застосовуватися наступні системи утримання корів: стійлово-пасовищна з літнім табором або без нього, стійлово-вигульна з активним моціоном (або без нього, тобто із звичайними вигульними майданчиками), з кормовигульними дворами, а також цілорічна стійлова, тобто безвигульна. Найбільш перспективна в промисловому молочному скотарстві – стійлово-табірно-пасовищна система, а при високому рівні інтенсифікації виробництва – стійлова система з однотипною годівлею протягом року.

Окрім правильного утримання, важливе значення має система доїння молочного стада. Сучасний стратегічний напрям – це переведення доїння із стійлових приміщень в доїльні зали при безприв'язному утриманні тварин або утриманні їх на автоматичних прив'язях. Тут можна досягти вищої продуктивності і забезпечити отримання якісного молока. Такий перехід більш витратний, але багато господарств саме так вирішують ці проблеми. В даний час в Україні впроваджено доїльні установи типу «Ялинка», «Паралель» та «Карусель» [2].

Сімдесят відсотків парку доїльної техніки в Україні становлять ті установки, що призначені для доїння корів у доїльне відро, типу УДБ-100, 17 % — установки типу УДМ-50, УДМ-100 та УДМ-200 і 13 % — установки-майданчики для організації доїння корів у доїльних залах. Для доїння корів у доїльні відра виробляють вітчизняну установку УДБ-100. Останнім часом розроблено та освоєно випуск молоко-провідних доїльних установок «Брацлавчанка», які можуть обслуговувати 50, 100 та 200 корів. Крім того, в Україні розроблено такі установки індивідуального доїння корів: УДФ.00.000, УІД-10, УІД-20, УДП-1, АД 1001 [5].

Ключовими зонами установки «Карусель» є місця входу і виходу тварин з «каруселі»; в цьому плані найкраще себе зарекомендувала установка від DeLaval з «інтелектуальними» воротами позиціонування. Фірмі Boumatic вдалося практично так само добре вирішити цю проблему. У Westfalia Surge організація потокового руху тварин – майже єдине слабке місце; в іншому процес доїння в цій установці дуже зручний. У Lemmer Fullwood, крім неоптимальної організації входу і виходу тварин, складності при доїнні виникають, насамперед, в наслідок незручного доступу до вимені. Доїльні установки фірм Happel, Itec та Impulsa (Німеччина), Fullwood, De Laval та інших укомплектовано досконалішою доїльною апаратурою, засобами для діагностики маститу та профілактичної обробки дійок вимені корів після доїння. Деякі зарубіжні фірми вже мають сучасні роботизовані доїльні системи. Роботи Galaxy, Astonaut, Zenith, Merlin — це перспективні установки для доїння корів в автоматичному режимі. [4].

Останнім часом у ряді європейських країн набули поширення роботизовані доїльні системи, які забезпечують процес доїння корів без участі людини. Досвід експлуатації свідчить

про те, що така технологія, в основу якої покладено мотиваційне доїння, коли тварина сама приходить на установку, в строки, зумовлені її фізіологічною потребою, позитивно впливає на молочну продуктивність корів. Нині в Європі уже працює понад 10 тис. роботизованих доїльних систем. У Німеччині щороку будують або реконструюють близько 3000 корівників, з яких 250-400 облаштовують таким обладнанням [9].

За словами спеціалістів сільськогосподарського підприємства «Вощажниково» Ярославської області Борисоглебського району Російської Федерації одним з найважливіших факторів високої продуктивності їх корів є якісна годівля. Технічний директор по ВРХ ВАТ СГП «Вощажниково» Вадим Барнєв зазначає, що «годівлею ми можемо творити дива: ми можемо регулювати терміни вирощування, статеве дозрівання, осіменіння, живу масу при першому отеленні, контролювати вміст жиру та білку. Збалансована годівля дозволяє повністю реалізувати генетичний потенціал тварини» [10]. Для досягнення максимального ефекту від годівлі необхідно створити програму-раціон, що буде включати тільки якісні корми, і чітко виконувати всі пункти цієї програми. Щоб створити таку програму, залучаються кваліфіковані спеціалісти, які на основі дослідження кормової бази та можливостей окремого підприємства, розробляють індивідуальну систему годівлі як для телят, так і для дорослих корів окремо.

Особливо важливим є правильний режим годівлі в перші години народження: телят вперше випоюють молозивом через 30-60 хвилин після народження, поки вони перебувають у профілакторії родильного відділення. Саме в цей час організм тварин здатний найкраще засвоювати імуноглобуліни, які забезпечують захист від захворювань. З третього дня життя і до двох-трьох місяців у телят настає молочний період, коли їх переводять з профілакторія у відкриті бокси, для зміцнення імунітету. У цей період тварин вигодовують якісними замінниками незбираного молока та стартерним комбікормом, спеціально розробленим для телят, для запуску рубця та максимального засвоєння поживних речовин. Правильний підбір стартерного комбікорму дозволяє скоротити витрати на вирощування молодняку за рахунок більш раннього переходу на сухий тип годівлі. Якісні замінники незбираного молока забезпечують правильні темпи росту та розвитку тварини, в комбінації з комбікормами вже через 8 тижнів вага теляти досягає 72 кілограмів. Після 3 місяців телят переводять у корівники і починають привчати до основного раціону, паралельно продовжуючи давати стартерні комбікорми, що забезпечує збереження телят, знижує захворюваність і дозволяє вже в 6 місяців досягнути ваги більше 185 кілограм.

Правильне вирощування ремонтного молодняку — запорука успішного бізнесу. Якщо щоденні прирости живої ваги телят будуть хоча б на 100 г менші від норми, то в майбутньому доросла корова навіть при правильній годівлі щоденно буде давати менше на 2 літри молока, а це багатомільйонні втрати для підприємства.

З семимісячного віку теличок починають готувати до злучного періоду, потреба в протеїнах у тварин знижується, тому стартерні комбікорми замінюються на вітамінно-мінеральні суміші. За 2-3 тижні до отелення у корів-первісток починається підготовчий етап; правильна годівля нетелей під час першої тільності сприяє реалізації генетичного потенціалу тварини.

Перші 100 днів після отелення є найважливішими для молочних корів — це так званий період роздоювання. Втрати молока через незбалансовану годівлю при першому роздоюванні вже неможливо буде компенсувати в майбутньому. Чим вищі надої молока в ці дні, тим більше молока корова дасть за всю лактацію.

Висновки. Таким чином, інноваційна діяльність в умовах стрімкого розвитку конкурентного середовища та нестійких позицій тваринницького, а особливо молочного комплексу, є фундаментом для забезпечення прибутковості виробництва молока у підприємствах, фермерських та домашніх господарствах України. Політика держави в галузі тваринництва має бути спрямована на підтримку досліджень в області інноваційних технологій та їх широкомасштабне освоєння. Досвід зарубіжних країн у запровадженні інноваційних підходів у молочному скотарстві свідчить про високу ефективність наукомістких та дослідних нововведень. Низка досліджень і порівнянь показує переваги інноваційних технологій над традиційними, що в результати впливає на продуктивність виробництва молока, а, отже, і прибутковість. Сьогодні в Україні використання інноваційних технологій та інноваційних засад управління виробництвом є запорукою для виводу галузі тваринництва, а саме молочного скотарства, з передкризового стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]: від 4 липня 2002 року № 40-IV: за станом на 4 грудня 2012 р. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15
2. Ганеев А.А. Новое в технологии машинного доения животных / А.А.Ганеев // Мясное и молочное скотоводство. 2010. – № 4. – С. 30-33.
3. Кучер Л.Ю. Шляхи підвищення виробництва молока на інноваційній основі / Л.Ю. Кучер // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 70-75.
4. Панічев Р. Доїльне різноманіття / Р.Панічев // Пропозиція. – 2011. – №1. – С. 108-111
5. Попков Н.А. Доильный зал / Н.А. Попков // Ефективне тваринництво. – 2010. – № 6. – С. 23-28.
6. Рубан Ю.Д. Технологія виробництва молока і яловичини: підручник / Ю.Д.Рубан. – Харків: Еспада, 2011. – 800 с.

7. Савицький Е.Е. Розвиток інноваційних процесів у вітчизняних аграрних підприємствах / Е.Е.Савицький // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 77-82.
8. Хоменко М. Штучне молоко: чому потрібен закон про молоковмісні продукти / М.Хоменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=stucne-moloko-comu-potriben-zakon-pro-molokovmisni-produkti
9. Цой Ю.А. Проблемы и пути энергосбережения и повышения эффективности прогрессивных машинных технологий на молочных фермах / Ю.А. Цой // Ефективне тваринництво. – 2009. – № 6(38). – С. 24-25.
10. Раціон годівлі дійних тварин: корисні поради і фото [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://poradum.com/poradi-dlya-domu/gospodarstvo/racion-godivli-dijnix-koriv-korisni-poradi-i-foto.html

УДК 658.512.4

Черкас Д.М.
здобувач кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ НЕДОЦІЛЬНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРИ РЕІНЖИНІРИНГУ ОСНОВНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

DEFINITION OF INAPPROPRIATE BUSINESS PROCESS FOR THE REENGINEERING OF KEY BUSINESS PROCESSES AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Визначено ключові категорії для виявлення доцільності реінжинірингу на підприємстві. Розглянуто ознаки, які можна віднести до головних факторів результативності діяльності підприємства. Розроблено методичний підхід до визначення недоцільних бізнес-процесів на промисловому підприємстві. Побудовано матрицю залежності головних факторів результативності діяльності підприємства та компетентності персоналу, що виконує бізнес-процес. Запропоновано використання SWOT-аналізу для визначення сильних та слабких сторін підприємства.

Ключові слова: бізнес-процес, реінжиніринг, промисловість, машинобудування, підприємство, SWOT-аналіз.

АННОТАЦИЯ

Определены ключевые категории для выявления целесообразности реинжиниринга на предприятии. Рассмотрены признаки, которые можно отнести к главным факторам результативности деятельности предприятия. Разработан методический подход к определению нецелесообразных бизнес-процессов на промышленном предприятии. Построено матрицу зависимости главных факторов результативности деятельности предприятия и компетентности персонала, который выполняет бизнес-процесс. Предложено использование SWOT-анализа для определения сильных и слабых сторон предприятия.

Ключевые слова: бизнес-процесс, реинжиниринг, промышленность, машиностроение, предприятие, SWOT-анализ.

ANNOTATION

Identified key categories to determine the feasibility of re-engineering in the enterprise. Are considered signs that can be attributed to factors of successful implementation of reengineering. The developed methodical approach to the definition of inappropriate business processes in an industrial plant. Built matrix according to the main performance factors of the company and the competence of the personnel performing the business process. Proposed use of the SWOT-analysis to determine the strengths and weaknesses of the company.

Keywords: business process re-engineering, industry, machine-building, enterprise, SWOT analysis.

Постановка проблеми. В сучасних умовах найбільш актуальною проблемою є підвищення ефективності діяльності промислового сектора як ядра економічної системи в цілому. Ринкова трансформація української економіки здійснила значний вплив на діяльність промислових підприємств. В сучасних умовах місце підприємства на ринку визначається не тільки темпами розширення виробництва, але і рівнем організації на ньому бізнес-процесів. Вважаємо за необхідне дослідити методи підвищення ефективності діяльності підприємств, способи реконструювання наявного бізнесу з використанням нових технічних досягнень. Одним з таких підходів, що активізує бізнес-процеси підприємства і є реінжиніринг. Він не має нічого спільного з невеликими приватними або приростними поліпшеннями, він покликаний забезпечити загальне зростання результативності. Реінжиніринг орієнтований на реалізацію принципів наскрізного управління ланцюжками операцій, що виконуються взаємодіючими підрозділами промислового підприємства з метою ефективної комбінації факторів виробництва для найкращого задоволення запитів споживачів. Але перш ніж впроваджувати реінжиніринг, необхідно зрозуміти його доцільність. Застосування реінжинірингу як сучасного методу реорганізації підприємства і підтверджує актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті використовувалися наукові результати, отримані вітчизняними і зарубіжними вченими, такими як Зіндера Е., Друкаря П., Ойхмана Е., Портера М., Фінгера П., Хаммера М., Чампі Д. та інших авторів. Актуальність цієї теми підтверджується також великою кількістю статей, опублікованих у різних виданнях, які стосуються реінжинірингу системоутворюючих бізнес-процесів на машинобудівних підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне внеску дослідників у вивчення цього питання, необхідно зазначити, що застосування реінжинірингу на промислових підприємствах, а саме доцільність його використання залишається дискусійним. Також, проаналізувавши роботи вчених, можна зробити висновки про обмежену інформацію щодо факторів, які впливають на рішення щодо використання реінжинірингу. Саме ці проблеми вирішені у дослідженні.

Метою статті є розробка методичного підходу до визначення недоцільних бізнес-процесів при реінжинірингу основних бізнес-процесів на машинобудівному підприємстві. Об'єктом дослідження є процес реінжинірингу на про-

мисловому підприємстві. Предмет – методичне забезпечення використання реінжинірингу бізнес-процесів на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до реінжинірингу бізнес-процесів можна вважати доцільним, якщо при цьому підприємство набуває певні конкурентні переваги і не втрачає ті, що вже сформувалися, досягаючи поставлених цілей. Для виділення сфер діяльності, досягнення позитивних результатів у яких гарантує успіх в конкурентній боротьбі компанії, пропонується провести метод аналізу SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats – сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози) [3, 11-13].

SWOT-аналіз дозволяє менеджерам краще розуміти і відповідати тим факторам, які мають найбільший зараз і потенційний вплив на діяльність організації [8]. Ці чинники можна назвати головними факторами результативності діяльності підприємства, до яких слід прагнути, щоб домогтися успіху. Головні фактори результативності існують всередині або поза організації і мають можливість чинити постійний і довготривалий вплив на здатність підприємства відповідати своїм конкурентним цілям. Головні фактори результативності зазвичай впливають на організацію в цілому і вимагають розміщення великих ресурсів для підтримки ефективної роботи [5, 9].

Метод SWOT-аналізу полягає у визначенні сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз. При категоризуванні факторів менеджери часто покладаються на власний досвід, розділяючи їх на ті, що підлягають контролю і ті, що не підлягають контролю, на загрози і можливості [8]. Однак, в контексті проведення цього аналізу з метою виявлення доцільності реінжинірингу підприємства можливий розгляд цього методу з позиції шести ключових категорій:

1. Продуктової. Аналіз актуальності продуктової лінійки компанії, технічного (споживчого) рівня і рівня якості продукції, що випускається, є пріоритетним і першочерговим при формуванні та виявленні як сильних сторін і можливостей для розвитку, так і для своєчасного усунення загроз і слабких сторін.

2. Процесної. Для коректної організації процесного управління необхідно визначення послідовності організації бізнес-процесів і їх взаємозв'язку, виявлення критеріїв і методів результативності при здійсненні та управлінні цими процесами, а також забезпечення достатності ресурсів та інформації, необхідних для підтримки цих процесів і їх відстеження.

3. Клієнтської. При формуванні потенціалу зростання компанії необхідно враховувати і аналізувати ступінь відповідності підприємства очікуванням споживачів.

4. Дистрибутивної. Ефективність системи руху товару визначається підвищенням рівня забезпеченості, своєчасності та безперебійності постачання господарюючих суб'єктів продукцією на основі створення умов для маневрування матеріальними ресурсами, збільшення обсягів комерційно-посередницьких послуг, високого ступеня інформованості, координації та збалансованості процесів виробництва і продажів [5].

5. Фінансової. Від повноти, безперервності, відповідності фінансових потоків потокам руху товарів, необхідних для створення виробничих ресурсів і здійснення на цій основі виробництва товарів, залежить, в кінцевому підсумку, розвиток, інноваційні та інвестиційні процеси підприємства.

6. Адміністративної. Можливості організації, власні ресурси, інфраструктура, що дозволяють підприємству створити продукцію більш привабливою як за ціновими, так і за не ціновими критеріями.

Це бачення методу SWOT-аналізу дозволяє концентруватися не тільки на всьому бізнесі в цілому, але і на окремих його бізнес-процесах, що необхідно при виділенні головних факторів результативності діяльності підприємства.

До головних факторів результативності належать сфери управлінської, виробничої діяльності компанії, яким необхідно приділяти особливу і постійну увагу, домагаючись в них максимальних результатів [6, 10]. Головні фактори результативності діяльності підприємства – це не тільки сфери, життєво важливі для нинішнього процвітання компанії, але і для її майбутніх успіхів.

До головних факторів результативності можна віднести наступні ознаки [6]:

– значна частка ринку (або найбільша частка ринку);

– наявність зростаючої споживчої бази і прихильності споживачів;

– компетентність персоналу;

– присутність в сприятливій стратегічній групі;

– наявність лідируючої або відмінної стратегії;

– ринкова популярність, що перевищує середню по галузі;

– концентрація в швидкозростаючих ринкових сегментах;

– прибуток вище середнього по галузі;

– керівництво, що володіє творчим підходом і підприємницьким духом;

– сильно індивідуалізована продукція;

– перевага у витратах;

– технологічні та інноваційні можливості вище середніх по галузі;

– готовність використовувати сприятливі можливості.

Визначення взаємозв'язку і впливу головних факторів результативності на бізнес-процеси підприємства, а також рівень компетентності їх виконання, дозволяє скласти матрицю визначення недоцільних бізнес-процесів (рис. 1).

Бізнес-процес (БП)	Головні фактори результативності діяльності підприємства					Важливість БП	Рівень компетентності персоналу, що виконує бізнес-процес
	ГФР 1	ГФР 2	ГФР 3	ГФР 4	ГФР Y	(1-Y)	(A-C)
БП 1	•	•	•		•	4	A
БП 2		•	•			2	B
БП 3	•					1	C
БП X	•	•		•	•	4	B

Рис. 1. Матриця залежності головних факторів результативності діяльності підприємства та компетентності персоналу, що виконує бізнес-процес

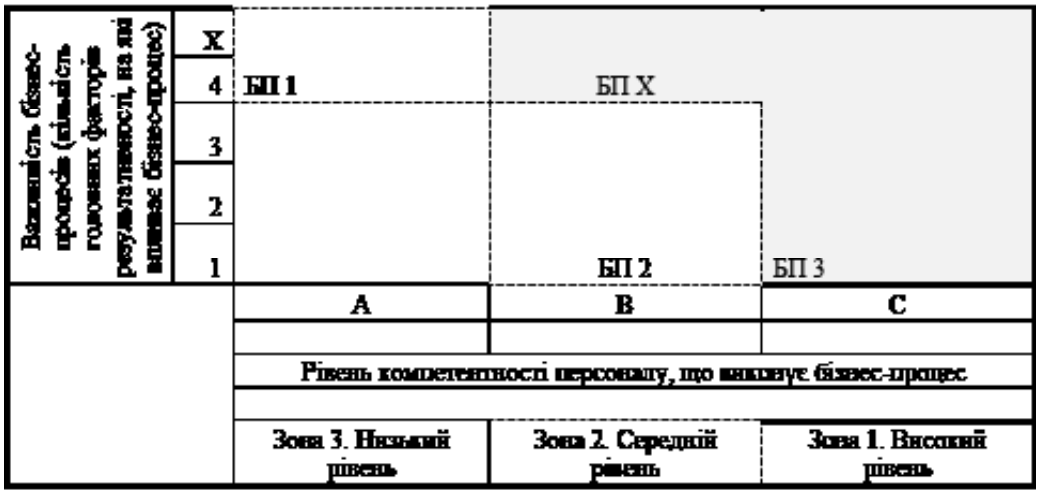


Рис. 2. Матриця визначення недоцільних бізнес-процесів

За матрицею залежності головних факторів результативності діяльності підприємства та компетентності персоналу, що виконує бізнес-процес, визначаються взаємозв'язки між бізнес-процесами і головними факторами результативності.

• Кількість факторів, що мають вплив на кожен окремий бізнес-процес. Бізнес-процеси, на які впливає більша кількість факторів результативності, є найбільш критичними для організації. Цей взаємозв'язок дозволяє виявити відносну оцінку важливості процесу.

• Рівень компетентності, який показує наскільки раціонально виконуються бізнес-процес.

При переході до реінжинірингу бізнес-процеси організації повинні відбиратися виходячи з ранжирування за важливістю, компетенції виконання. Для оцінки рівня компетентності персоналу, що виконує бізнес-процес за кожним бізнес-процесом і визначення їх ефективності пропонується застосування методу експертних оцінок за 3-ох ступінчастою шкалою: А – достатній рівень, В – середній рівень, С – незадовільний рівень [1-6].

При визначенні перспектив за певними бізнес-процесами складається матриця визначення недоцільних бізнес-процесів.

Зона з високим рівнем необхідності перетворень вимагає особливої уваги, так як включає процеси з низькою стратегічною важливістю та низьким рівнем компетентності по бізнес-процесу. Бізнес-процеси, що мають низький рівень впливу факторів результативності, підлягають докладному опису і визначення меж змін.

Бізнес-процеси, що потрапляють в зону 1, мають високий рівень необхідності перетворень, в зону 2 – середній. Бізнес-процеси зони 3 раціональні і не вимагають реінжинірингу.

Запропонована в цілях дисертаційного дослідження матриця є простим і зручним аналітичним інструментом визначення недоцільних бізнес-процесів на підприємстві, що дозволяє керівництву швидко приймати рішення про проведення реінжинірингу бізнес-процесів, використовуючи головні фактори результативності діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, розроблений методичний підхід до визначення недоцільних бізнес-процесів машинобудівного підприємства, що відрізняється використанням SWOT-аналізу для визначення факторів, які мають зараз найбільший і потенційний вплив на діяльність організації, а також побудовою матриці залежності головних факторів результативності діяльності підприємства та компетентності персоналу, що виконує бізнес-процес, дозволяє виконувати проекти з ефективного реінжинірингу бізнес-процесів на машинобудівному підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базадзе Н.Г. Организационное проектирование и развитие управленческого потенциала наукоемкого производства. – М.: АМИ, 2002. – 228 с.
2. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб., 2012. – 184 с.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильяме, 2010. – 256 с.
4. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и современные информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
5. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288 с.
6. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. Управление это наука и искусство. – М.: Экономика, 2012. – 314 с.
7. Аналитический журнал CIO. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cio.com/article/40380/OutsourcingJ3efinition_and_Solutions# 1
8. Бенчмаркинг: основные понятия и процесс реализации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controJling/ benchmarking_meths.shtml
9. Сравнительный анализ инструментальных средств бизнес-инжиниринга / Бизнес Инжиниринг Групп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bigc.ru/instruments/compare/vs_bp/
10. Реинжиниринг и инновационные деловые процессы. Особенности реинжиниринга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://works.tarefer.ru/55/100359/index.html
11. Harrington H.J. Business Process Improvement. – New-York, 1991. – 296 p.
12. Hummer M. The superefficient company // Harvard Business Review. – September 2011. – P. 82-91.
13. Michael F. Corbett and Assoc, Ltd. Outsourcing Consolidation: Trends, Predictions and Impacts. The 2012 Outsourcing world summit. – Disney Contemporary Resort in Lake Buena Vista, Florida. – February 20 – 22, 2012. – 118 p.
14. Vasilenko M.J. Development of restructuring mechanisms of middle-sized bakery companies// International Journal of Advanced Studies. – 2012. – V. 2, № 2. – P. 1-5.

УДК 330.131.5

Швед Т.В.
старший викладач кафедри економічної теорії
Національного університету харчових технологій

Біла І.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Оцінка розвитку підприємства в науці розглядається переважно через оцінку ефективності діяльності підприємства, конкурентоспроможності підприємства та його потенціалу. Кожен наявний методичний підхід має свої обмеження, враховуючи різноманітність підприємств, тип і масштаб виробництва. Це зумовлює необхідність використання для кожного конкретного випадку того методу, який відповідає особливостям досліджуваного об'єкту. Виділення методичних підходів до оцінки розвитку підприємства, на нашу думку, можливо з урахуванням узагальнених методичних підходів до оцінки ефективності діяльності, конкурентоспроможності та потенціалу, а також ознак розвитку підприємства. До основних методичних підходів до оцінки розвитку підприємства можна віднести: оцінку розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності; оцінку розвитку підприємства на основі здатності реалізувати свій потенціал; оцінку розвитку підприємства на основі теорії життєвого циклу; оцінку розвитку підприємства за допомогою комплексних показників.

Ключові слова: розвиток підприємства, оцінка ефективності діяльності підприємства, оцінка конкурентоспроможності підприємства, оцінка потенціалу підприємства, оцінка розвитку підприємства.

АННОТАЦИЯ

Оценка развития предприятия в науке рассматривается в основном через оценку эффективности деятельности предприятия, конкурентоспособности предприятия и его потенциала. Каждый имеющийся методический подход имеет свои ограничения, учитывая разнообразие предприятий, тип и масштаб производства. Это вызывает необходимость использования для каждого конкретного случая того метода, который соответствует особенностям исследуемого объекта. Выделение методических подходов к оценке развития предприятия, по нашему мнению, возможно с учетом обобщенных методических подходов к оценке эффективности деятельности, конкурентоспособности и потенциала, а также признаков развития предприятия. К основным методическим подходам к оценке развития предприятия можно отнести: оценку развития предприятия по показателям конкурентоспособности; оценку развития предприятия на основе способности реализовать свой потенциал; оценку развития предприятия на основе теории жизненного цикла; оценку развития предприятия с помощью комплексных показателей.

Ключевые слова: развитие предприятия, оценка эффективности деятельности предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, оценка потенциала предприятия, оценка развития предприятия.

ANNOTATION

Evaluation of enterprises mainly in science is seen through evaluation of the effectiveness of the company, enterprise competitiveness and its capacity. Each existing methodical approach has its limitations, given the diversity of enterprises, the type and scale of production. This necessitates the use for each case of the method, which corresponds to features of the object. Bold methodological approaches to the assessment of the company, in our opinion, taking into account possible generalized methodological approaches to the assessment of performance, competitiveness and potential and characteristics of the enterprise. The main methodological approaches to the assessment of the company include: assessment of the company in terms of competitiveness; evaluation of enterprises based on the ability to realize their potential; evaluation of the theory on life cycle; evaluation of the enterprise with integrated indicators.

Keywords: enterprise development, evaluation of the effectiveness of the company, enterprise competitiveness evaluation, evaluation of potential of the enterprise, evaluation of the enterprise.

Постановка проблеми. Поглиблення інтеграції соціально-економічних систем окремих держав до єдиного економічного простору, зростання конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, прискорення науково-технічного розвитку в усіх сферах суспільної діяльності зумовлюють необхідність розроблення та реалізації якісних, своєчасних, цілеспрямованих і системних рішень у сфері управління виробництвом суб'єктів господарювання.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин вимагає від національних підприємств активних дій, спрямованих на підвищення ефективності їх функціонування. Однак означена проблема буде нерозв'язаною без комплексної оцінки розвитку підприємств. Останнє є складним завданням, оскільки неоднозначність та незбалансованість критеріїв щодо даної проблеми не дає змоги достовірно визначити необхідність змін у функціонуванні підприємства. Останнє підвищує актуальність дослідження теоретико-методичних підходів до оцінки рівня розвитку підприємств як для економічної науки, так і для практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінки розвитку підприємств та ефективності їх діяльності є об'єктом пильної уваги вчених-економістів. Серед відомих дослідників варто назвати В. Андрійчука, І. Гонтарєву, О. Іванілова, М. Мейєра, Ю. Погорєлова, С. Покропивного, Р. Сайфуліна, А. Шегду, А. Шеремета та ін. У роботах цих дослідників висвітлено фундаментальні основи розвитку підприємств, доведено необхідність ефективного розвитку підприємств як важливого компонента ринкової економіки, розглянуто

питання ефективності виробництва та бізнесу, висвітлено методологічні питання розвитку підприємства та його оцінювання з точки зору ресурсного і результатного підходів, запропоновано систему показників, які тією чи іншою мірою відображають зміни, які відбуваються на підприємстві, тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і методологічних аспектів оцінки розвитку підприємств потребують подальших наукових досліджень. Це стосується, систематизації підходів до названої проблематики. Чіткість та лаконічність у їх визначенні зумовлюватиме конкретне змістовне навантаження, що дасть можливість дослідити потенціал, процес і результати діяльності суб'єктів господарювання.

Мета статті полягає у систематизації та висвітленні основних методичних підходів до оцінки розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На наше переконання, переважна більшість учених-економістів здійснюють оцінку розвитку підприємства, зосереджуючи увагу на дослідженні окремих його проявів, а саме ефективності діяльності підприємства, конкурентоспроможності підприємства, потенціалу підприємства тощо.

Серед названих найбільш поширеною є оцінка розвитку підприємства з точки зору оцінки ефективності діяльності підприємства. Ефективність розглядається як процес досягнення максимального ефекту за фіксованих наперед визначених обсягах ресурсів або ж досягнення заданого результату (ефекту) за мінімальних витрат ресурсів [1, с. 52]. В. Нусінов, А. Турило та А. Темченко визначають ефективність як результат діяльності (ефект), який отримує суспільство, підприємство або окрема людина на одиницю використаних (чи застосованих) ресурсів [2, с. 91]. Вищезазначених трактувань поняття «ефективність» дотримується й більшість вітчизняних науковців. Критерії ефективності формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (застосовані ресурси) підходів. За витратним підходом визначається ефект, отриманий із кожної одиниці сукупних витрат або окремо з витрат уречевленої праці, тоді як за ресурсним підходом оцінюється ефективність використання всіх наявних ресурсів.

Аналізуючи поняття «ефективність діяльності підприємства», варто зазначити, що існують такі підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств: витратний, результатний, порівняльний (цільовий) та експертний. За витратного підходу показники ефективності діяльності підприємства розраховують на основі співвідношення результату діяльності з поточними витратами ресурсів, що забезпечили отримання даного результату. До групи показників, які ілюструють даний підхід, належать вхідні показники діяльності підприємств, наприклад показники витрат ресурсів на одиницю продукції тощо. За ресурсного підходу результат співвідноситься з величиною використаних ресурсів у процесі створення продукту. До групи таких показників включають вихідні показники діяльності підприємств (наприклад, показники рентабельності). Порівняльний (цільовий) підхід до оцінювання ефективності діяльності підприємства включає процесні показники, що є базовими для даного підходу, згідно з яким використовують цільові (структурні, функціональні, якісні) характеристики (наприклад, показники збалансованості чи оптимальності). Експертний підхід заснований на думках експертів та перевірці рівня їх узгодженості та відповідності до ситуації, що розглядається.

Як бачимо, сучасні методичні підходи до визначення показників оцінки ефективності діяльності підприємств передбачають комплексний підхід і включають фінансовий аспект, який визначає ефективність на базі фінансових результатів діяльності компанії; клієнтський аспект, який визначає ефективність на базі показників задоволення потреб клієнтів; аспект внутрішніх процесів, який визначає ефективність на базі показників результативності застосованих технологій виробництва продукції, та аспект оновлення й навчання, який визначає ефективність на базі показників результативності використання персоналу компанії [3, с. 114–123].

Більш загальний підхід до трактування оцінки ефективності діяльності підприємства пропонують В. Пономаренко та І. Гонтарєва. Аналізуючи еволюцію розвитку економічної науки, вони зазначають про наявні п'ять основних підходів до аналізу ефективності діяльності підприємства через: співвідношення результатів і витрат; здатність використовувати потенціал; теорію ефективності процесу функціонування підприємства; показник стійкого розвитку підприємства та рівень задоволеності всіх осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства [4, с. 6–7].

Оцінка розвитку підприємства з точки зору оцінки конкурентоспроможності підприємства здійснюється відповідно до найбільш загальних підходів – структурного та функціонального [5]. В основі структурного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства лежить аналіз його позиції на ринку виходячи з рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, наявності вхідних бар'єрів для нових підприємств, що вступають до галузевого ринку, ступеня диференціації продукції, можливості технологічних нововведень та економії на масштабах виробництва. Функціональний підхід полягає у визначенні конкурентоспроможності підприємства за показниками ефективності виробництва, фінансового стану, збуту та конкурентоспроможності товару. Перевагою функціонального підходу є використання

тих груп показників, які дають змогу більш об'єктивно оцінити найбільш важливі сфери діяльності підприємства, зокрема, фінансово-господарську діяльність підприємства (продуктивність праці та фондовіддачу, показники ліквідності та платоспроможності підприємства, рентабельність продажу тощо) та визначити його місце на галузевому ринку. Однак даний підхід не дає змоги врахувати такі характеристики конкурентоспроможності підприємства, як імідж та потенціал підприємства.

Варто зазначити, що для оцінки конкурентоспроможності підприємства нині використовується ціла низка методів, що пояснюється неоднозначністю наявних методичних підходів у дослідженні конкурентоспроможності підприємства. Останні можуть бути об'єднані в такі групи [6, с. 102–104; 7, с. 101; 8, с. 506; 9, с. 41–47]:

• методи, що ґрунтуються на основі аналізу порівняльних переваг, базуються на положеннях теорії міжнародного поділу праці, відповідно до яких передумовою досягнення підприємством стійких конкурентних позицій є відносно нижчі витрати виробництва порівняно з конкурентом. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства за даним методом аналізуються не лише витрати виробництва, а й обсяг і норма прибутку, обсяг продажів та частка ринку;

• методи, що ґрунтуються на основі теорії рівноваги підприємства і галузі, відповідно до яких критерієм конкурентоспроможності підприємства є наявність у виробників факторів виробництва, які можуть бути використані більш ефективно, ніж у конкурентів, а під рівновагою розуміють такий стан, коли у виробника відсутні стимули для переходу в інший стан. Для визначення конкурентоспроможності за теорією рівноваги використовують відносні показники вартості основних та оборотних засобів, величини заробітної плати та процентних ставок тощо;

• методи, які ґрунтуються на основі теорії ефективної конкуренції. Основним інструментом оцінки конкурентоспроможності підприємства є співставлення показників стану підприємства з показниками підприємств конкурентів, відповідно до якого найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, на яких найкраще організована робота всіх підрозділів і служб, оцінка ефективності яких передбачає оцінку ефективності використання ресурсів і дає змогу визначити сильні та слабкі сторони одного підприємства порівняно з іншим та шляхи усунення відставання;

• методи, які ґрунтуються на основі теорії якості продукції підприємства, відповідно до яких конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність його продукції;

• методи, які ґрунтуються на основі теорії мультиплікатора, характеризують ланцюжок послідовних залежностей ефектів та стимулів, що їх викликали, оцінюються конкурентні переваги підприємства одного кластера перед іншим щодо якості продукції чи надання послуг;

• методи визначення конкурентної позиції з точки зору стратегічного потенціалу підприємств, за допомогою яких аналізується внутрішнє середовище підприємств для виявлення переваг та потенціалу для їх розроблення і дає змогу проаналізувати окремі елементи потенціалу;

• методи, які ґрунтуються на основі експертних оцінок і широко використовуються для аналізу можливостей конкурентів, оскільки на відміну від аналізу власного підприємства по багатьох позиціях інформаційної бази отримати потрібну інформацію законним шляхом неможливо;

• матричні методи оцінки конкурентоспроможності, засновані на розгляді процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів є концепція життєвого циклу товару і технології. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності різних товарів розроблені маркетинговою організацією «Бостон консалтинг груп» і в подальшому застосовувалися не тільки для аналізу характеристик товарів, але й під час вивчення конкурентоспроможності «стратегічних одиниць бізнесу» – товарів, збутової діяльності, окремих компаній, галузей тощо.

• комплексні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства спрямовані на розроблення зведеного показника рівня конкурентоспроможності, що реалізується на основі визначення наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності їх використання та визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктовій групі.

Оцінка розвитку підприємства з точки зору потенціалу підприємства здійснюється відповідно до таких методичних підходів [6, с. 115; 10, с. 102]: ресурсного – оцінка потенціалу здійснюється на основі визначення вартості наявних ресурсів; результативного – оцінка потенціалу здійснюється шляхом визначення потенційного обсягу виробництва матеріальних благ і послуг, техніко-економічних і фінансових показників діяльності підприємства; структурно-функціонального – оцінка потенціалу здійснюється на основі кількісно-якісного аналізу структури елементів системи, кожен з яких виконує відповідні функції (чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вище потенціал); цільового – оцінка потенціалу здійснюється шляхом визначення здатності підприємства виконувати свою діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання наявних ресурсів; комплексного – використання комплексних (узагальнених) показників або зіставлення питомих корисних ефектів. Найбільш відомим із даної групи є підхід Ж. Ламберна, заснований на висловленій М. Портером

ідеї про залежність факторів розвитку підприємства від факторів виробництва. Ж. Ламберн припустив, що рівень економічного розвитку підприємства визначається двома показниками: ринковою силою (відношенням коефіцієнта націнки на конкретний товар до середньоринкової величини такої націнки) і витратами на одиницю продукції. Чим нижче еластичність попиту на продукцію підприємства і чим вище розмір встановленої націнки, тим вище рівень економічного розвитку підприємства.

Реалізація вищезазначених методичних підходів до дослідження потенціалу підприємства передбачає використання певної сукупності методів, найпоширенішими з яких є такі [11, с. 79; 12, с. 93]:

• порівняльний – визначається вартість об'єкта на основі зіставлення з аналогами, які були об'єктами ринкових угод. Урахування поточної фактичної вартості об'єкта дає змогу уникнути розбіжностей між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом, однак вимагає значних витрат часу та ресурсів на збирання та опрацювання значного обсягу інформації;

• результатний – оцінюється вартість об'єкта відповідно до обсягу здійснених на його створення витрат та величини чистого доходу від його використання, при цьому не враховуються перспективи розвитку підприємства та ринкового середовища і використовується прогнозна, а не фактична інформація, що є недоліком даного методу;

• аналітичний – аналіз потенціалу підприємства здійснюється з використанням комплексної рейтингової оцінки підприємства. Незважаючи на переваги даного методу, простоту та наочність оцінки, він не дає змоги визначити і підтвердити потенціал підприємства-еталону;

• матричний – дає змогу визначити абсолютний та відносний виробничий потенціал підприємства, однак є достатньо описовим і вимагає побудови системи показників для створення моделі;

• індикаторний метод – застосування системи індикаторів, кожен з яких є співвідношенням абсолютних або відносних показників, які відображують найбільш значущі характеристики об'єкта, при цьому відображає не лише стан, але й результати використання потенціалу, що ускладнює узагальнення результатів оцінки.

Кожен із наведених методичних підходів до оцінки ефективності діяльності, конкурентоспроможності та потенціалу підприємств має свої недоліки та переваги, і враховуючи різноманітність підприємств за галузевими особливостями, за типом та масштабами виробництва, для кожного конкретного випадку доцільно застосовувати той метод, який відповідає особливостям об'єкту, що аналізується.

Що ж стосується поняття «рівень розвитку», то варто зазначити, що єдиної термінології не використовується. Обґрунтованою і досить чіткою у цьому сенсі є позиція Ю. Погорєлова, який зазначає, що розвиток підприємства є багатогранним поняттям та може бути розглянутий із кількох точок зору: розвиток як результат здебільшого пов'язаний із кількісними та якісними змінами; розвиток підприємства як процес виявляється через якісні зміни в діяльності підприємства; розвиток як іманентна властивість підприємства безпосередньо пов'язаний зі змінами його потенціалу. У зв'язку із цим модель оцінки рівня розвитку підприємства доцільніше розробляти або в розрізі окремих проявів розвитку підприємства (розвиток як іманентна властивість підприємства, як процес і як результат), або за характером змін (кількісні, якісні, структурні, еволюційні та революційні, екстенсивні та інтенсивні, експансивні та внутрішні тощо). Крім того, у моделі оцінки розвитку підприємства мають бути відображені показники стану та використання потенціалу підприємства, оскільки, на переконання вченого, розвиток підприємства тісно пов'язаний із його потенціалом [13, с. 295–297].

Виділення методичних підходів до оцінки розвитку підприємства, на нашу думку, можливо з урахуванням двох основних моментів – узагальнення методичних підходів до оцінки ефективності діяльності, потенціалу та конкурентоспроможності підприємства та ознак розвитку підприємства. Ними, на нашу думку, є: спрямованість на кількісно-якісні зміни стану підприємства; альтернативність наслідків – зміна стану у вищому або нижчому рівнях, що підтверджує можливість прогресивного (від нижчого до вищого) та регресивного (від вищого до нижчого) розвитку; наявність впливів факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Висновки. Отже, основні методичні підходи до оцінки розвитку підприємства такі:

1. Оцінка розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності дозволяє визначити потенційні можливості підприємства, проаналізувати розвиток у динаміці за допомогою великої кількості показників та порівняти отримані результати з показниками розвитку підприємства-еталону. Крім того, перевагою методів для оцінки розвитку в межах даного підходу є наочність та комплексність у представленні результатів оцінки. Однак суттєвим обмеженням оцінки розвитку за показниками конкурентоспроможності є її статичність та відсутність однозначності оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, об'єктивності протягом довготривалого періоду.

2. Оцінка розвитку підприємства на основі здатності реалізувати свій потенціал, що дає можливість проаналізувати ступінь використання потенціалу підприємства та можливостей розвитку, хоча не враховує всі параметри для оцінки рівня розвитку та існує складність опрацювання значних обсягів розрахунків та

узагальнення результатів оцінки. Крім того, даний підхід не враховує час, необхідний для досягнення певного результату використання потенціалу, його якість та механізм реалізації.

3. Оцінка розвитку підприємства на основі теорії життєвого циклу, що дає змогу здійснити системну оцінку організаційних проблем, спрогнозувати напрям розвитку і виникнення критичних ситуацій. Перевагою такої оцінки є можливість визначення вектору розвитку підприємств у визначений період за допомогою якісних та кількісних критеріїв; можливість графічної інтерпретації динаміки розвитку підприємства відповідно до певного етапу життєвого циклу підприємства. Проте, як правило, здійснюється оцінка не розвитку підприємства, а трансформації системи управління підприємства протягом певного періоду (етапів життєвого циклу).

4. Оцінка розвитку підприємства за допомогою комплексних показників вимагає врахування великої кількості різнорозмірних показників, що характеризують кількісні та якісні зміни, на основі яких є можливість визначити масштаб, напрям (тренд) розвитку, хоча й є досить громіздкою у розрахунках.

В оцінці розвитку підприємства можуть бути використані ресурсний та результатний підходи. Під час використання ресурсного підходу показники оцінки розвитку підприємства відображають наявність та характер використання основних видів ресурсів – матеріальних, фінансових, засобів виробництва, людських тощо. Ресурси підприємства та їх використання визначають можливості підприємства та відображають зміни, які відбуваються на ньому. Під час використання результатного підходу показники оцінки розвитку підприємства відображають результати його діяльності – фінансові, економічні, виробничі тощо. Зміна показників діяльності підприємства безпосередньо відображає його розвиток. Вибір підходу визначається призначенням показників, що будуть використовуватися в моделі оцінювання розвитку підприємства [13, с. 295].

Слід наголосити, що, на наше переконання, використання одного з перерахованих підходів до оцінки розвитку підприємства значно звужує можливості аналізу такого складного та багатогранного явища, як розвиток підприємства. Поєднання ресурсного та результативного підходів дасть можливість комплексно оцінити розвиток підприємства з точки зору системного підходу до аналізу певного явища, врахувати вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та важливість досягнення певного результату, а також, ураховуючи вагомість названих факторів, запропонувати напрями подальшого розвитку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 52–63.
2. Нусинов В.Я. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений в промышленности : [учеб. пособ.] / В.Я. Нусинов, А.М. Турило, А.Г. Темченко. – Кривой Рог : Минерал, 1999. – 172 с.
3. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.
4. Пономаренко В.С. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гонтарева // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2011. – № 1(57). – С. 5–8.
5. Фатхудинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Р.А. Фатхудинов. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
7. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
8. Закревська Л.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості / Л.М. Закревська // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 195. – Т. 2. – С. 503–514.
9. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
10. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк [та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2007. – 208 с.
11. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорєлов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 77–84.
12. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91–105.
13. Погорелов Ю.С. Теоретичні та інструментальні основи розвитку підприємства : дис. …доктора екон. наук : спец. 08.00.04 / Ю.С. Погорелов. – Луганськ, 2010. – 695 с.

УДК 331.5

Шнаревич С.О.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Кабак О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

KEY FACTORS AFFECTING FORMATION OF PUBLIC EMPLOYMENT IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті приведено результати дослідження зайнятості населення в сільському господарстві в умовах ринкової економіки. Встановлено особливості ринку праці в галузі виробництва сільськогосподарської продукції. Визначено показники економічної активності населення і темпи зростання рівня зайнятості та безробіття. Детально проаналізовано вплив різних груп факторів формування зайнятості в сільській місцевості: демографічно-територіального, міграційного, економічної активності, професійно-трудового. Узагальнено стан ринку праці в сільській місцевості Миколаївської області. Проаналізовано рівень професійної освіти працівників сільського господарства, розподіл зайнятих за видом економічної діяльності, визначено частку працівників, зайнятих некваліфікованою працею в сільському господарстві.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, фактори, демографія, міграція, освіта, економічна ефективність, заробітна плата, рівень життя.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности занятости населения в сельском хозяйстве в условиях рыночной экономики. Установлены составляющие структуры рынка труда в области производства сельскохозяйственной продукции. Определены показатели экономической активности населения и темпы роста уровня занятости и безработицы. Подробно проанализировано влияние различных групп факторов формирования занятости в сельской местности: демографически-территориального, миграционного, экономической активности, профессионально-трудового. Проведен обзор состояния рынка труда в сельской местности Николаевской области. Проанализированы уровень профессионального образования работников сельского хозяйства и распределение занятых по виду экономической деятельности, определена доля работников, занятых неквалифицированным трудом в сельской местности.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, факторы, демография, миграция, образование, экономическая эффективность, заработная плата, уровень жизни.

ANNOTATION

In the article results of research of employment in agriculture in a market economy. Established feature of the labor market in the production of agricultural products. Indices of economic activity and growth in employment and unemployment. Detailed analysis of the impact of different groups of factors of employment in rural areas: demographic and territorial, migration, economic activity, vocational and employment. Generalized labor market in rural areas of Mykolayiv region. The level of professional education of agricultural workers, the distribution of employment by economic activity, determined by the proportion of workers employed unskilled labor in agriculture.

Keywords: labor market, employment factors, demography, migration, education, economic efficiency, wages, living standards.

Постановка проблеми. Сільський ринок праці порівняно з ринком праці як таким, вирізняється істотною специфікою, яка визначається особливостями сільського способу життя, ментальністю сільського населення, його рівнем життя, ступенем розвиненості інфраструктури села і, безумовно, станом і динамікою розвитку сільського господарства як основної сфери професійних занять сільського населення, територіально наближеної до «місць» трудової активності та практичного застосування здібностей сільського населення до праці.

Звідси випливає, що сільський ринок праці можна розглядати в двох аспектах:

– як характеристику соціально-економічних відносин, що склалися в аграрному секторі економіки;

– як середовище формування трудових ресурсів для сільськогосподарського виробництва.

Всю сукупність факторів формування сільського ринку праці з урахуванням його впливу на стан зайнятості населення в сільському господарстві можна умовно розділили на чотири групи: демографічно-територіальні, міграційні, економічної активності, професійно-трудові.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремими аспектами ринку праці та зайнятості в сільській місцевості займалися О. Кремень, Б. Зима та Г. Зима, Ю. Ціжма, М. Махсма, І. Новак та ін.

Мета статті полягає у дослідженні основних факторів впливу на формування зайнятості населення у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зайнятість населення як економічна категорія являє собою важливий показник розвитку суспільства, який поєднує в собі економічні і соціальні результати функціонування всієї економічної системи.

Демографічно-територіальні фактори формування зайнятості представлені параметрами чисельності сільського населення, його розподілу за віковими групами (з урахуванням очікуваної тривалості життя при народженні), за статевою ознакою, розподілом територій постій-

ного проживання сільського населення (селищ міського типу і сільських населених пунктів), наявністю у сільських жінок дітей, народжених поза шлюбом.

Міграційні фактори формування сільського ринку праці можна оцінити за допомогою динаміки внутрішньої міграції з акцентом на сільські поселення, а також аналізу основних показників міграційного руху населення.

Фактори активності формування сільського ринку праці оцінені параметрами економічної активності населення, рівнями зайнятості та безробіття, структурою зайнятості за формами власності, рівнем освіти, занять, а професійно-трудові – параметрами чисельності робочих місць в еквіваленті повної зайнятості за видом економічної діяльності «сільське господарство», чисельності та питомої ваги зайнятих у цьому виді діяльності, структурі зайнятості в сільському господарстві, за рівнем освіти, основними індикаторами рівня життя населення з акцентом на динаміку середньомісячної номінальної нарахованої заробітної плати працівників досліджуваного виду економічної діяльності, показниками руху працівників, зайнятих у виробництві сільськогосподарської продукції.

Дотримуючись визначених вище аспектів, можемо розкрити зміст і послідовність проведення дослідження факторів формування сільського ринку праці та оцінки їх впливу на зайнятість населення в сільському господарстві.

Наслідки демографічної кризи, що затяглася на декілька десятиліть, негативно вплинула на динаміку чисельності населення країни як у цілому, так і сільського населення зокрема (рис. 1). Так, у 2000 р. сільське населення зменшилося порівняно з 1991 р. на 4,6%, або на 768,0 тис. осіб; у 2005 р. показник зменшився на 5,1% порівняно з 2000 р., що становить 819,7 тис. осіб. У 2010 р. темп скорочення сільського населення становив 5,5% відносно показника 2005 р., або 833,4 тис. осіб. У 2015 р. кількість селян зменшилася на 8,2% порівняно з 2010 р., або на 1181,9 осіб. Станом на 01.10.2016 сільське населення України становить 13 175 тис. осіб, що на 21,9%, або на 3 684,2 тис. осіб менше, ніж у 1991 р.

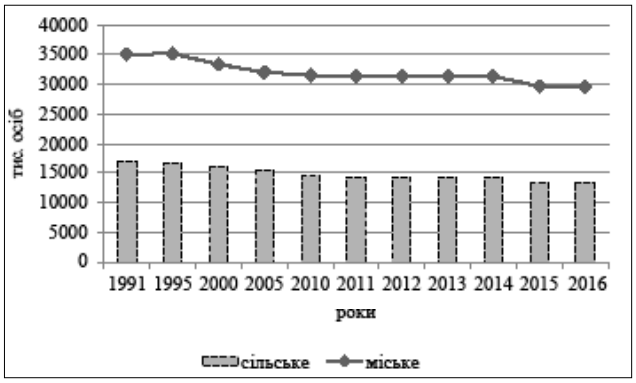


Рис. 1. Динаміка чисельності наявного міського і сільського населення в Україні, 1991–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на даними [3]

Дана ситуація пов'язана з відсутністю роботи в сільській місцевості, що в кінцевому підсумку веде до обезлюднення та вимирання українського села. Тільки за останні декілька років із мапи України зникло 16 сіл. Окрім того, за іншими даними, ще більш як у 200 сільських населених пунктах, які ще числяться як адміністративні одиниці, населення зовсім відсутнє [1].

Демографічна ситуація, яка склалася в Миколаївській області, зберігає загальні тенденції розвитку демографічних процесів (рис. 2) і характеризується: збереженням депопуляції населення, високим рівнем смертності, невисокою середньою тривалістю життя, високим рівнем дитячої смертності у віці до одного року. Так, у 2000 р. кількість сільського населення становила 437,3 тис. осіб, що на 4,2%, або на 19,2 тис. осіб менше, ніж у 1995 р. У 2015 р. сільське населення зменшилося на 18,6%, або на 85,1 тис. осіб, порівняно з 1995 р. Звернемо увагу на той факт, що в 1995–2000 рр. співвідношення міського і сільського населення Миколаївської області було майже рівним: 49% і 51% відповідно. Починаючи з 2005 р. дане співвідношення починає зміщуватися в бік міського населення. У 2015 р. пропорції складалися як 54% міських мешканців і 46% сільського населення. І основними чинниками зменшення чисельності населення є природне (-6,4%) та механічне (-0,5%) скорочення. Причому для області характерним також є міграційний приріст за рахунок зовнішньої міграції.

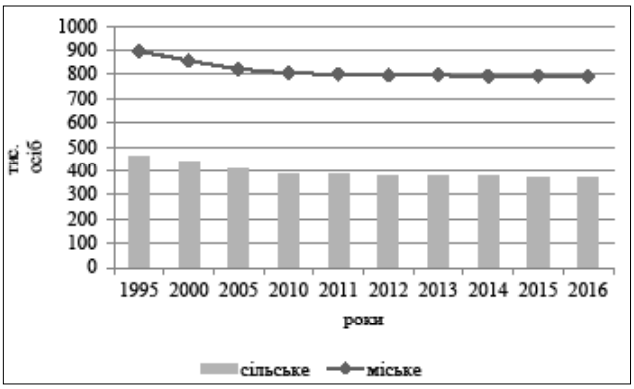


Рис. 2. Динаміка чисельності наявного міського і сільського населення в Миколаївській області, 1995–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на даними [2]

Загальне скорочення чисельності сільського населення Миколаївської області відбувалося переважно за рахунок вікових груп від 10 до 14 років, від 60 до 64 років. Як позитивний момент у віковому розподілі чисельності сільського населення Миколаївської області слід зазначити стабільність чисельності в інтервалі віку від 18 до 65 років (рис. 3), тобто активно працездатного сільського населення, яке формує основну частину трудових ресурсів сільськогосподарського виробництва.

Ще однією особливістю сучасності є той факт, що частка населення, яка мешкає у селах приміської зони, працює в місті. Це, на нашу думку, є ознакою «урбанізації» села, що виявляється в тенденції зростання чисельності населення, яке постійно проживає у цих населених пунктах.

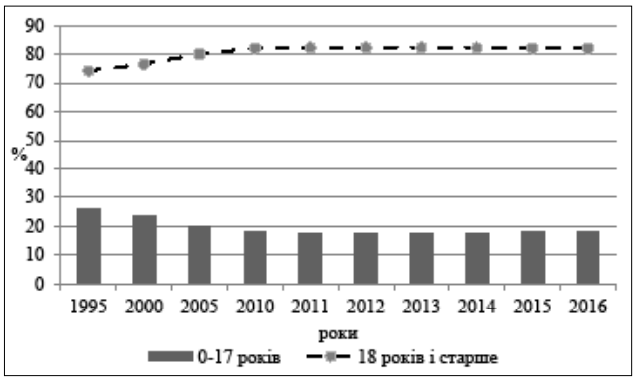


Рис. 3. Динаміка вікових груп населення Миколаївській області, 1995–2016 рр.
Джерело: побудовано автором на даними [2]

Оцінка загальних тенденцій прояву демографічно-територіальних чинників формування сільського ринку праці дає змогу перейти до оцінки міграційних факторів.

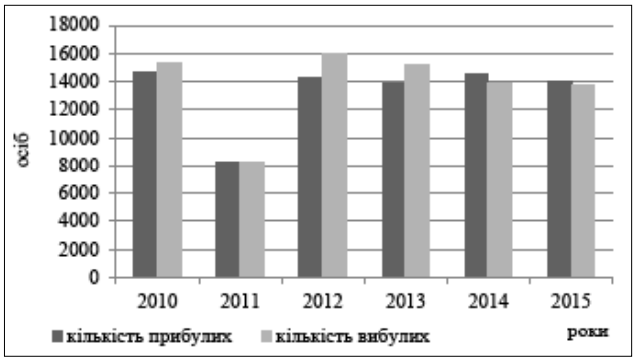


Рис. 4. Показники міграції населення в Миколаївській області, 2010–2015 рр.
Джерело: побудовано автором на даними [2]

Оцінка міграційного руху населення Миколаївській області в 2010–2015 рр. показала (рис. 4), що кількість прибулих із 2014 р. перевищує вибуття населення, тобто Миколаївська область є міграційно привабливою. Демографічно-територіальні та міграційні чинники виступають свого роду «зовнішніми» щодо сільського господарства як професійної сфери прикладання праці. Ближчими до предмету нашого дослідження є трудова активність і професійно трудові фактори.

Під час оцінки впливу трудової активності факторів виявлено, що економічно активне населення, зайняте в економіці Миколаївської області, було більшим щодо чисельності чоловіків (53,7%), ніж жінок (46,3%). Що стосується міського і сільського економічно активного населення області, то в 2015 р. у сільськогосподарському виробництві було зайнято не більше 32% від загального показника економічно активного населення, тоді як міське активне населення становило майже 68%.

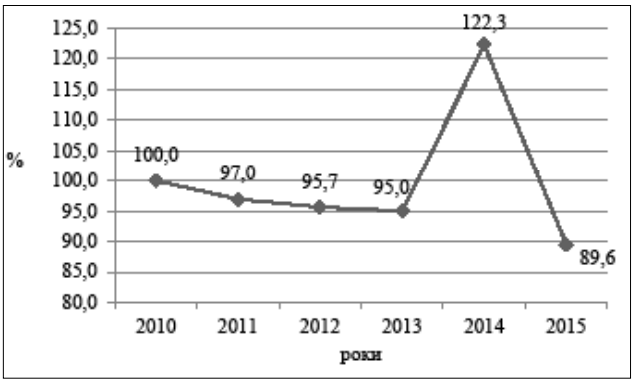


Рис. 5. Динаміка приросту безробітного населення по Україні, 2010–2015 рр., % до попереднього періоду
Джерело: побудовано автором на даними [3]

Досить істотні зміни в динаміці та її розмірах характерні для показників рівнів економічної активності, зайнятості та безробіття населення. Так, якщо в досліджуваному періоді в Україні мало місце зменшення росту безробітних (до 2014 р.) (рис. 5), то по Миколаївській області співвідношення безробітних до зайнятих у 2014 р. і 2015 р. становило 1 до 9. Тобто рівень зайнятості населення Миколаївської області в 2014 р., також як і по Україні, зменшився, а в 2015 р. ситуація дещо покращилася: кількість безробітних була на рівні 2010 р., а кількість зайнятого населення вийшла на рівень 2011 р. Переважна більшість зайнятого в економіці населення працевлаштовано в підприємствах і організаціях приватної форми власності.

Рис. 6. Динаміка зайнятого і безробітного населення Миколаївської області, 2010–2015 рр.
Джерело: побудовано автором на даними [2]

Характерним для зайнятості сільського населення є значна питома вага працівників, які самостійно забезпечують себе роботою, тобто самозайнятих. Незважаючи на те що починаючи з 2007 р. частка їх почала скорочуватися, у 2015 р. вона становила 40,4%. У сільській самозайнятості переважає зайнятість виробництвом сільськогосподарської продукції, яке здійснюється в особистому підсобному господарстві [1].

Динаміка розподілу зайнятості за рівнем освіти в країні і Миколаївської області збігається на рівні попередніх періодів. Так, найвищій рівень економічної активності і зайнятості у сільській місцевості – у групі населення, що має повну вищу освіту. Найнижчі рівні цих показників спостерігаються у групах, що мають початкову загальну освіту або не мають освіти. Високу зайнятість фахівців у сільській місцевості з повною вищою освітою можна пояснити недостатньо задоволеним попитом на керівників, спеціалістів, фахівців в аграрному виробництві і соціальній сфері села. Проте у цілому професійна структура зайнятості сільського населення залишається ще далеко не раціональною. Отже, наведена статистика є переконливим підтвердженням необхідності підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників вітчизняного сільського господарства.

Ще одним напрямом аналізу професійно-трудових факторів формування сільського ринку праці та оцінки їх впливу на зайнятість населення в сільському господарстві є порівняння основних індикаторів рівня життя населення. По темпу зростання номінальної заробітної плати і середнього розміру пенсій населення України (рис. 7) необхідно засвідчити, що їх розмір стійко перевищував темпи зростання прожиткового мінімуму на одну особу.

Рис. 7. Динаміка доходів і прожиткового мінімуму населення України, 2010–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на даними [3; 4]

Разом із тим середньомісячна нарахована заробітна плата працівників сільського господарства Миколаївської області в 2015 р. збільшилася фактично вдвічі порівняно з 2010 р. і на чверть – відносно результату 2014 р. (рис. 8).

Водночас заробітна плата працівників у сфері сільського господарства Миколаївської області, як відомо, відрізняється самими повільними темпами зростання і за абсолютним розміром істотно відстає від аналогічного показника в інших видах економічної діяльності. Сформований рівень заробітної плати в сільському господарстві об'єктивно зумовлює достатньо високу інтенсивність руху працівників.

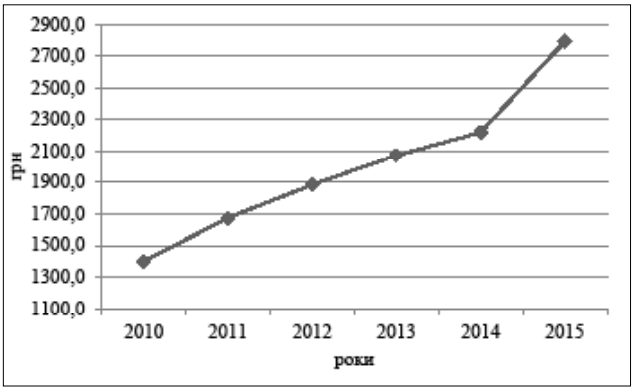


Рис. 8. Динаміка заробітної плати сільського населення Миколаївської області, 2010–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на даними [2]

Висновки. Особливістю ринку праці в галузі виробництва сільськогосподарської продукції як по Україні в цілому, так і в Миколаївській області зокрема є невисокі показники економічної активності населення і темпи зростання рівня зайнятості, але при цьому рівень безробіття в області на кінець 2015 р. зменшився порівняно з попереднім періодом. Рівень професійної освіти працівників сільського господарства є високим. Розподіл зайнятих у досліджуваному виді економічної діяльності свідчить про високу частку працівників, зайнятих некваліфікованою працею в сільському господарстві.

Основні індикатори рівня життя населення у цілому суттєво зростають, але середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата працівників (основний матеріальний мотиватор для виходу населення на ринок праці як продавців робочої сили) зростає повільнішими темпами, ніж в інших галузях народного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абашина О.В. Дослідження факторів впливу на ефективність праці зайнятих у сучасній економіці України / О.В. Абашина // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20(2). – С. 36–46.
2. Головне управління статистики в Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mk.ukrstat.gov.ua/.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Динаміка прожиткового мінімуму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dszn-zoda.gov.ua/sites/default/files/loadfiles/trud/soc_dialog/DinamikaPM.doc.
5. Зима Б.В. Про особливості економічної активності і структури зайнятості населення сільської місцевості України / Б.В. Зима, Г.І. Зима // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 129–137.
6. Кремень О.І. Зайнятість населення як соціально-економічна категорія / О.І. Кремень ; ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.

rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63571.doc.htm.
7. Махсма М.Б. Оцінка інтенсивності та якості структурних зрушень у зайнятості сільського населення / М.Б. Махсма // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 79–86.
8. Новак І.М. Структурні зрушення в зайнятості населення України / І.М. Новак // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 3. – С. 185–198.
9. Ціжма Ю.І. Структура зайнятості населення в умовах демографічної кризи в Україні / Ю.І. Ціжма // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 222–226.

УДК 1.331.2:631.11

Сіренко Н.М.
доктор економічних наук, професор
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного аграрного університету

Щербина Ю.О.
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного аграрного університету

Юрченко О.Г.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

IMPROVEMENT OF WAGES' PAYMENTS IN AGRARIAN ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ
У статті досліджено сутність поняття «заробітна плата», яке визначено як винагороду, обчислену в грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівнику за виконану ним роботу. Проаналізовано форми та види оплати праці. Запропоновано напрями вдосконалення організації розрахунків з оплати праці у сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: заробітна плата, основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, рівень заробітної плати.

АННОТАЦИЯ
В статье исследована сущность понятия «заработная плата», определенное как вознаграждение, исчисленное в денежном выражении, которое по трудовому договору работодатель выплачивает работнику за выполненную им работу. Проанализированы формы и виды оплаты труда. Предложены направления совершенствования организации расчетов по оплате труда в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: заработная плата, основная заработная плата, дополнительная заработная плата, уровень заработной платы.

ANNOTATION
In the article the essence of the term «wages» is defined as remuneration which is calculated in monetary form when the employer pays the wage to the employee according to the employment contract. The forms and types of remuneration were analysed. The ways and directions of wages' calculation improvement in agrarian enterprises were proposed.

Keywords: salary, basic salary, additional salary, the level of wages.

Постановка проблеми. Винагорода за працю, яка забезпечує матеріальну зацікавленість, є одним з основних трудових стимулів на сільськогосподарських підприємствах. Застосування неефективної системи оплати праці призводить до негативних наслідків, серед яких: зниження якості продукції, погіршення трудової дисципліни, трудові конфлікти між роботодавцем та працівниками підприємства, зниження продуктивності праці, що, своєю чергою, негативно впливає на кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення організації розрахунків з оплати праці досліджували різні науковці, серед яких: М. Бухалков, О. Головачов, О. Грішнова, А. Жуков, А. Калина, В. Ковальов, А. Колот, С. Мочерний, Л. Сук, Н. Салова, О. Дробишева, К. Крищенко та ін. Ураховуючи численні дослідження науковців, проблема вдосконалення організації оплати праці на сільськогосподарських підприємствах і надалі залишається актуальною та до кінця не розкритою, потребує подальших досліджень як із теоретичної, так і з практичної точок зору.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів організації розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі підходи до визначення поняття «заробітна плата» різняться за суттю. Кожен із науковців трактує його по-різному (табл. 1). На нашу думку, більш змістовним та обґрунтованим є поняття, зазначене у Законі України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР, в якому заробітна плата визначається як винагорода, обчислена в грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівнику за виконану ним роботу [1].

У сучасних умовах на сільськогосподарських підприємствах застосовуються різні форми і системи оплати праці. Проте нині найбільшого поширення отримали відрядна та погодинна форми оплати праці (рис. 1).

Відрядна оплата праці – це оплата праці за кількість виробленої продукції (робіт, послуг). Вона заснована на оплаті праці в прямій залежності від результатів: чим кращий результат, тим вищий рівень заробітної плати. Раціонально організована відрядна оплата праці створює мотивацію для працівників сільськогосподарських підприємств у збільшенні виробництва продукції належної якості, підвищенні кваліфікації та застосуванні передових методів і прийомів праці. Погодинна оплата праці – це оплата праці за відпрацьований час [12].

У сучасних умовах господарювання сільськогосподарські підприємства мають змогу

самостійно обирати форми та види заробітної плати, компенсаційних виплат та заохочень. На сільськогосподарських підприємствах укладається колективний договір. Умови договору повинні бути націлені на стимулювання зацікавленості працівників у підвищенні продуктивності праці. На рис. 2 зазначимо види заробітної плати згідно із Законом України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [1].

Для подальшого дослідження проведемо аналіз розмірів мінімальної заробітної плати, яка є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств та організацій усіх форм власності і господарювання (табл. 2).

Аналізуючи дані таблиці щодо розмірів мінімальної заробітної плати в України, можемо зробити висновок, що мінімальна заробітна плата за досліджуваний період постійно зрос-

Рис. 1. Форми і системи оплати праці

Джерело: побудовано автором на основі [12]

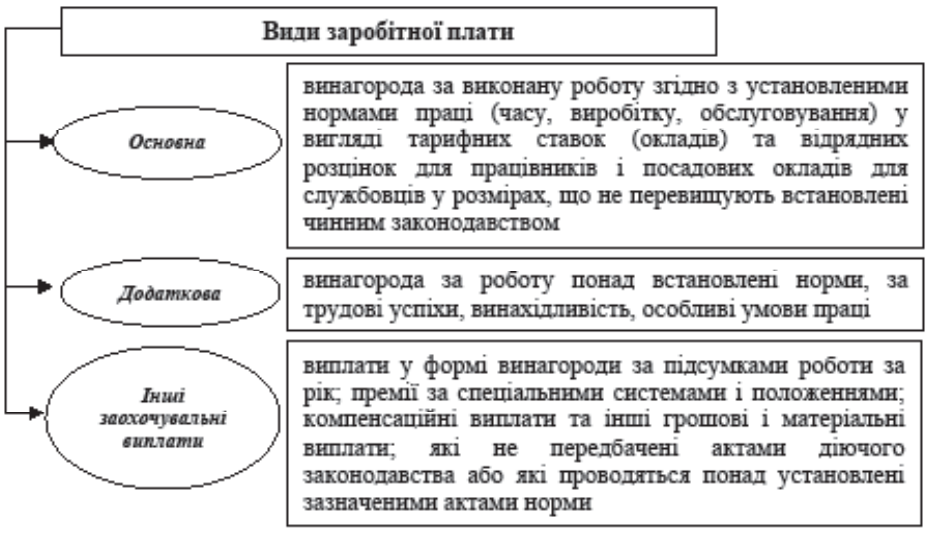


Рис. 2. Структура заробітної плати

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Таблиця 2

Розміри мінімальної заробітної плати в Україні, 2013–2015 рр.

Дата встановлення мінімальної зарплати	Розмір мінімальної зарплати, грн.			2015 р. у % до:	
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2013 р.	2014 р.
1 січня	1147	1218	1218	106,2	100,0
1 квітня	1147	1218	1218	106,2	100,0
1 липня	1147	1218	1218	106,2	100,0
1 жовтня	1147	1218	1378	120,1	113,1
1 грудня	1218	1218	1378	113,1	113,1

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3

Рівень заробітної плати у ФГ «Валентина» Березнегуватського району, 2013–2015 рр.

Показники	Роки			2015 р. у % до:	
	2013	2014	2015	2013 р.	2014 р.
Витрати на оплату праці, тис. грн.	235,44	294,0	345,0	146,5	117,4
у т. ч. відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	81,70	102,0	119,7	146,5	117,4
Середньорічна заробітна плата одного робітника, тис. грн.	23,5	24,5	28,7	122,1	117,3
Середньомісячна заробітна плата одного робітника, грн.	1962,0	2041,7	2395,8	122,1	117,3

Джерело: побудовано і розраховано з використанням статистичної звітності ФГ «Валентина» Березнегуватського району

тала. Зокрема, станом на 01.12.2015 її розмір становив 1 378 грн., що на 13,1% більше, ніж у 2014 та 2013 рр.

Варто зазначити, що розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності сільськогосподарського підприємства і максимальним розміром не обмежується. Отже, враховуючи вищезазначене, проведемо аналіз рівня заробітної плати в Миколаївській області (рис. 3).

Рис. 3. Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, зайнятих у сільському господарстві, 2010–2015 рр.

Джерело: побудовано автором

Під час дослідження було встановлено, що найпоширенішою формою оплати праці на фермерських господарствах Березнегуватського району (ФГ «Валентина», ФГ «Бригантина», ФГ «Орбіта») є пого¬динна, за якої розмір заробітної плати робітника залежить від його тарифного розряду і кількості відпрацьованого часу. Проведемо більш детальний аналіз рівня заробітної плати у фермерському господарстві «Валентина» Березнегуватського району (табл. 3).

Аналізуючи показники табл. 3, можемо зробити висновок, що у досліджуваному підприємстві витрати на оплату праці з кожним роком постійно збільшувалися. Так, розмір витрат у звітному 2015 р. становив 345 тис. грн., що на 46,5% більше, ніж у базисному 2013 р. Найвища середньорічна заробітна плата одного працівника, зайнятого у сільському господарстві, була в 2015 р. – 28,7 тис. грн., що на 22,1% більше, ніж у 2013 р. Щодо середньомісячної заробітної плати працівників, то тут також можемо відмітити позитивне збільшення рівня заробітної плати у звітному 2015 р. на 22,1% порівняно з базисним 2013 р.

Провівши дослідження організації розрахунків за виплатами працівникам у сільськогосподарських підприємствах Березнегуватського району, вважаємо за доцільне розробляти Положення про преміювання працівників на підприємстві. У Положенні необхідно розкрити інформацію щодо порядку нарахування, розмірів та строків виплати премій. У цьому підрозділі слід докладно відобразити всі нюанси нарахування премій у розрізі різних категорій працівників, визначити:

- види премій;
- періоди преміювання;
- форми та умови виплати премій;
- способи їх нарахування та розміри;
- строки (дати) виплати премій [13].

Оскільки премії працівникам можуть виплачуватися за будь-який проміжок часу (місяць, квартал, півроку тощо), слід чітко визначити

періоди преміювання. Дуже часто на сільськогосподарських підприємствах виникають конфліктні ситуації з приводу преміювання. Для запобігання цьому між роботодавцем та працівниками у Положенні про преміювання необхідно зазначати всі можливі випадки позбавлення премій. Також слід визначити, за які конкретно порушення позбавляють премії повністю, а за які – частково. Підставами для депреміювання на сільськогосподарських підприємствах можуть бути:

– порушення вимог посадової інструкції;
– невиконання або неналежне виконання норм охорони праці;
– порушення встановленого правилами внутрішнього трудового розпорядку режиму роботи;
– запізнення на роботу;
– поява на роботі у нетверезому стані;
– прогул тощо [13].

У сільськогосподарських підприємствах рівень оплати праці значною мірою залежить від кінцевих результатів їхньої діяльності. Однак наявний порядок нарахування оплати праці працівникам сільськогосподарських підприємств часто зорієнтований на проміжні результати. Для вдосконалення наявної системи на підприємствах можна запровадити безтарифну модель оплати праці в поєднанні з відсотковою системою. Таким чином, заробітну плату працівників будуть визначати як відсоток від кінцевих результатів діяльності сільськогосподарського підприємства. Перш ніж отримати цей відсоток, працівникам спочатку буде виплачена основна заробітна плата, а потім буде виплачено відсоток від прибутку підприємства. Різниця між сумарним заробітком і виплаченою основною (гарантованою) заробітною платою працівників буде колективним фондом стимулювання, який буде розподілено між працівниками враховуючи результати їхньої діяльності. Тобто працівники, котрі краще працювали за звітний період, отримають, відповідно, і вищий відсоток від прибутку підприємства [14].

Висновки. На підставі наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених встановлено, що заробітна плата належить до найскладніших категорій економічної науки. Вона відображає взаємовідносини між роботодавцем та працівником, є грошовою винагородою найманого працівника, що залежить від кількості та якості виконаної роботи, а також господарської діяльності підприємства, виступає елементом ринку та праці, який має ціну товару, у формі якого найманий працівник продає свою робочу силу.

Для покращення розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах пропонуємо розробляти Положення про преміювання працівників на підприємстві. Система мотивації працівників сільськогосподарських підприємств повинна бути орієнтована на кінцевий результат та мати справедливий характер. Вона повинна бути простою та зрозумілою для кожного працівника. Ця система повинна також бути гнучкою, керованою і змінюваною. Повинні бути враховані стаж працівника, його внесок у діяльність підприємства, розроблення інноваційних проектів для підприємства тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр.
2. Бухалков М. Управление качеством норм труда на предприятии : [монография] / М. Бухалков. – М. : Экономика и финансы, 2004. – 304 с.
3. Экономика и рынок труда: Высшая школа / Науч. ред. А. Головачев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 245 с.
4. Грішнова О. Підвищення заробітної плати як передумова економічного зростання та соціального розвитку економіки / О. Грішнова // Оплата праці: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 5. – С. 84–88.
5. Жуков А. Модернизация экономики : [монография] / А. Жуков. – М. : АТИСО, 2014. – С. 105–114.
6. Калина А. Економіка праці : [навч. посіб.] / А. Калина. – К. : МАУП, 2009. – 272 с.
7. Ковальов В. Економіка праці і соціально-трудові відносини : [навч. посіб.] / В. Ковальов, В. Рижиков, О. Єськов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 255 с.
8. Колот А. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) / А. Колот, Г. Куліков, О. Поплавська // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 49.
9. Мочерний С. Політична економія : [навч. посіб.] / С. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2006. – 687 с.
10. Сук Л. Облік праці та її оплати / Л. Сук // Бухгалтерія. – 2011. – № 2. – С. 37–44.
11. Салова Н. Сучасне розуміння сукупної винагороди за працю / Н. Салова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 602–607.
12. Дробишева О.О. Економічна сутність, форми та системи оплати праці / О.О. Дробишева // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 5. – С. 23–28.
13. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 9–16.
14. Гапоненко Н. Мотивація стимулювання аграрної праці / Н. Гапоненко, Л. Мельянкова, В. Ярославський // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 6. – С. 14–16.

УДК [005.21:005.332.4]:631.11

Ярмак М.Р.
здобувач
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

РОЗРОБЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ СТАДІЇ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

DEVELOPING THE COMPETITIVE STRATEGY OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE DEPENDING ON ITS LIFE CYCLE STAGE

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено підходи до стратегічного вибору підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу, проаналізовано методи розроблення конкурентної стратегії, здійснено вибір конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства залежно від стадії його життєвого циклу. Для вибору конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства у межах загальної стратегії запропоновано використовувати матричний метод. При цьому модифіковано матрицю ADL/LC, а саме змінено її параметри для відображення специфіки сільськогосподарських підприємств через урахування стадій їх життєвого циклу та рівня стратегічної конкурентоспроможності. Визначено види конкурентних стратегій сільськогосподарського підприємства залежно від його позиціонування у 12-квадрантній матриці на основі співвідношення стадії життєвого циклу (становлення, зростання, зрілість, спад) та рівня стратегічної конкурентоспроможності (низького, середнього, високого). Для досліджених підприємств рекомендовано такі види конкурентних стратегій: стратегія вдосконалення конкурентних можливостей, стратегія посилення позицій к наявному бізнесі, стратегія створення додаткового бізнесу, стратегія захоплення ринкових ніш, стратегія злиттів і поглинань.

Ключові слова: конкурентна стратегія, життєвий цикл, сільськогосподарське підприємство, стратегічна конкурентоспроможність, матричний метод.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены подходы к стратегическому выбору предприятия с учетом стадии его жизненного цикла, проанализированы методы разработки конкурентной стратегии, осуществлен выбор конкурентной стратегии сельскохозяйственного предприятия в зависимости от стадии его жизненного цикла. Для выбора конкурентной стратегии сельскохозяйственного предприятия в рамках общей стратегии предложено использовать матричный метод. При этом модифицирована матрица ADL/LC, а именно изменены ее параметры для отражения специфики сельскохозяйственных предприятий посредством учета стадий их жизненного цикла и уровня стратегической конкурентоспособности. Определены виды конкурентных стратегий сельскохозяйственного предприятия в зависимости от его позиционирования в 12-квадрантной матрице на основе соотношения стадии жизненного цикла (становление, рост, зрелость, спад) и уровня стратегической конкурентоспособности (низкого, среднего, высокого). Для исследованных предприятий рекомендованы такие конкурентные стратегии: стратегия улучшения конкурентных возможностей, стратегия усиления позиций в существующем бизнесе, стратегия создания дополнительного бизнеса, стратегия захвата рыночных ниш, стратегия слияний и поглощений.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, жизненный цикл, сельскохозяйственное предприятие, стратегическая конкурентоспособность, матричный метод.

ANNOTATION

The paper summarizes approaches to the strategic choice of the company with regard to the stage of its life cycle, analyzes methods for developing competitive strategy, and implements the choice of competitive strategy of the agricultural enterprise depending on the stage of its life cycle. It is proposed to select the competitive strategy of agricultural enterprises in the framework of an overall strategy using a matrix method. For this purpose ADL / LC matrix was modified through changing its parameters to reflect the specificity of agricultural enterprises taking into account their life cycle stages and the level of strategic competitiveness. The types of competitive strategies of an agricultural enterprise was defined, depending on its position in the twelve-quadrant matrix based on the relation of the life cycle stage (formation, growth, maturity, decline) and the level of strategic competitiveness (low, medium, high). For the analyzed agricultural enterprises it was recommended the following kinds of competitive strategies: the strategy of improving competitive potential, the strategy of strengthening the position in existing business, the strategy of creating additional business, the strategy of absorption market niches, the mergers and acquisitions strategy.

Keywords: competitive strategy, life cycle, agricultural enterprise, strategic competitiveness, matrix method.

Постановка проблеми. Сільське господарство відіграє важливу роль в економіці України, що зумовлено, зокрема, суттєвою часткою доданої вартості цієї галузі у ВВП. Це актуалізує питання вироблення та відпрацювання дієвих підходів до управління конкурентоспроможністю вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції. Враховуючи те, що для сільськогосподарського підприємства важливим є не лише досягнення певного рівня конкурентоспроможності у поточний момент, а й ефективне функціонування на ринку протягом тривалого часу, доцільним є забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємства на основі вибору відповідної етапам його розвитку конкурентної стратегії. До того ж в умовах розвитку інтеграційних процесів наявні проблеми відсутності ефективних стратегій та методів ведення конкурентної боротьби вітчизняних сільськогосподарських підприємств набувають пріоритетного значення, вимагають пошуку шляхів їх вирішення та розроблення відповідного теоретико-методичного базису.

Конкурентна стратегія підприємства визначає його поведінку на ринку відносно конкурентів. Вона підпорядковується загальнокорпоративній стратегії, тому для уникнення протиріч під час формування стратегічних напрямів розвитку сільськогосподарського підприємства слід спочатку визначити вид його загальної стратегії. Також слід урахувати наявний рівень стратегічної конкурентоспроможності, який

віддзеркалює ефективність управління нею на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення конкурентної стратегії підприємства широко висвітлено в працях фахівців зі стратегічного управління: І. Ансоффа, О. Ареф'євої, Ю. Іванова, І. Ігнатьєвої, С. Ковальчук, Ф. Котлера, М. Портера, Е. Райса, І. Ступака, О. Тищенка, А. Томпсона, А. Стрікленда, Г. Холі, З. Шершньової та ін. [1–12]. Так, виділяються конкурентні стратегії залежно від базових конкурентних переваг [11], галузевої позиції [5], характеру наступальних дій (взаємодії з конкурентами) [4; 6; 7], типу поведінки на ринку [3; 7], співвідношення «продукт – ринок» [1], стратегічного профілю організації [10], стадії життєвого циклу галузі (продукту) та конкурентної позиції організації [13]. Разом із цим слід констатувати відсутність апробованих на емпіричних даних методичних підходів до вибору конкурентної стратегії підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу, а наявні розробки [2; 7] стосуються здебільшого теоретичного забезпечення розроблення стратегії.

Мета статті полягає в удосконаленні методичних положень щодо розроблення конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства. Досягнення поставленої мети забезпечується вирішенням таких завдань: 1) систематизувати види загальної стратегії підприємства на різних стадіях його життєвого циклу; 2) узагальнити методи формування конкурентної стратегії підприємства; 3) здійснити вибір конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу та рівня стратегічної конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базою для розроблення конкурентної стратегії підприємства є визначення його загальної стратегії. Як зазначає З.Є. Шершньова [12, с. 256], «зв'язок між загальними та загальноконкурентними стратегіями прямий: обираючи загальноконкурентну стратегію, організація визначає те, в який спосіб вона планує досягти своїх стратегічних орієнтирів». При цьому загальна стратегія має відповідати етапу розвитку підприємства, тобто стадії його життєвого циклу.

У результаті систематизації різних варіантів загальних стратегій залежно від стадії життєвого циклу підприємства [4, с. 333; 13; 14, с. 267; 15, с. 202; 16, с. 133; 17, с. 357; 18, с. 95] можна сказати, що для підприємств, які знаходяться на стадії становлення, найбільш доцільною є стратегія концентрованого зростання (посилення позицій на ринку або пошук нових ринків); підприємствам, які перебувають на стадії зростання, слід дотримуватися стратегії інтегрованого зростання (побудова вертикальної структури або горизонтальна інтеграція) або диверсифікованого зростання (розроблення нових видів продукції на наявному ринку або просування продукції, що вже виробляється, на нові ринки); для підприємств, які досягли стадії зрілості, рекомендовано стратегії стабілізації (для подовження стадії зрілості) або диверсифікованого зростання (для повернення на стадію зростання); найбільш прийнятними стратегіями підприємств на стадії спаду є стратегії реструктуризації або скорочення (скорочення витрат, «відсікання зайвого», «збору врожаю», ліквідації).

Для вибору стратегії розвитку підприємства використовуються такі основні методи: графічний, індексний, матричний. При цьому саме останній визнається сучасними дослідниками як найбільш використовуваний та дієвий [4, с. 337; 16, с. 135–136; 19, с. 136; 20, с. 503], оскільки, як зазначає О.І. Хоменко, «матричний метод дає змогу провести детальну оцінку стратегії за мінімальних витрат ресурсів з урахуванням різноманітних факторів впливу (залежно від розмірності матриці), графічна інтерпретація дає змогу без зайвих складностей порівняти стратегічні альтернативи, він є простим і наглядним у використанні» [16, с. 135]. Окрім того, під час формування певного типу стратегії цей метод дає можливість вибору саме тих груп факторів, які найбільше з ним пов'язані.

Найбільш популярними у стратегічному управлінні вважаються двомірні матриці, квадранти яких утворені співвідношенням двох показників [1; 4; 8; 9; 11–13; 16; 19–21].

Для вибору конкурентної стратегії використовуються такі основні матриці: «продукт – ринок» І. Ансоффа [1]; «частка ринку – джерело конкурентних переваг» М. Портера [11]; «темпи зростання ринку – відносна частка ринку» Бостонської консалтингової групи (матриця BCG), яка сьогодні потребує уточнення параметрів через зниження важливості ринкової частки для забезпечення конкурентоспроможності [21]; «конкурентна позиція фірми – привабливість виду діяльності» (матриця «GE-McKincey») [12]; «темпи зростання ринку – конкурентна позиція» А. Томпсона, А. Стрікленда [9]; «перспективи ринку – конкурентоспроможність організації» (матриця Shell/DPM) [19]; «життєвий цикл галузі (продукту) – конкурентна позиція» (матриця балансу життєвих циклів ADL/LC) [13]. Узагальнивши характеристики цих матриць, можна сказати, що остання має низку переваг порівняно з попередніми моделями, оскільки враховує динамічний аспект розвитку підприємства та стадії життєвого циклу, дає змогу здійснити поглиблений аналіз, а також передбачає можливість деталізації конкурентних стратегій, виходячи з чого її доцільно застосувати для вирішення завдань даного дослідження.

Разом із цим слід зазначити, що параметр матриці «життєвий цикл галузі» потребує адаптації до сучасних реалій розвитку сільського господарства. Так, для вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції фази становлення

та зростання вже минули, і сьогодні цю галузь можна віднести до зрілих, отже, стратегії для стадій становлення та зростання використовувати неможливо. Стосовно видів конкурентної позиції на ринку (другий параметр матриці) зауважимо, що «домінуюча» позиція (коли лише один представник галузі може її займати) не властива сільськогосподарським підприємствам; «сильна» позиція також не відповідає сучасним тенденціям, оскільки у такому разі підприємство обирає стратегію розвитку незалежно від дій конкурентів, що в умовах високої турбулентності середовища та прискорення змін є невиправданим. Тому пропонується модифікувати матрицю ADL/LC, а саме змінити її параметри для відображення специфіки сільськогосподарських підприємств через урахування стадій їх життєвого циклу (ЖЦП) та рівня стратегічної конкурентоспроможності (КСП).

Пропонована матриця (рис. 1) поділена на чотири зони. Перша зона об'єднує підприємства з низьким та середнім рівнями конкурентоспроможності, які перебувають на стадіях становлення та зростання (квадранти 1, 2, 4, 5). У таких підприємств є достатній потенціал для подальшого розвитку, у тому числі і розвитку конкурентоспроможності.

У квадранті 1 знаходяться підприємства на стадії становлення, рівень конкурентоспроможності яких є низьким. Альтернативними стратегіями є розвиток конкурентних переваг або вихід із ринку (якщо спостерігаються ознаки кризи). Квадрант 2 відображає ситуацію, коли підприємство має середній рівень конкурентоспроможності та знаходиться на стадії створення. Можливою стратегією є стратегія виживання та збереження частки ринку за рахунок зміцнення наявної якості продукції. Уточненими стратегічними альтернативами можуть бути стратегія прямої інтеграції та вихід із традиційною продукцією на нові ринки. У квадранті 4 сконцентровано підприємства, які перейшли на стадію зростання, проте рівень їх конкурентоспроможності є низьким. Таким підприємствам може бути рекомендована стратегія посилення позицій у наявному бізнесі за рахунок розширення асортименту продукції, виходу на ще не освоєні географічні регіони. При цьому можуть обиратися уточнюючі стратегії раціоналізації системи збуту, підвищення ефективності діяльності, раціоналізації виробництва та асортименту, застосування ефективної технології, виходу на традиційні або нові ринки з новою продукцією, зниження витрат. Підприємства, які позиціонуються у квадранті 5, мають середній рівень конкурентоспроможності та перебувають на стадії зростання. Доцільною для них є стратегія захоплення ринкових ніш та освоєння нових сфер бізнесу з перспективами зростання, для реалізації якої можлива інтеграція з постачальниками та дистриб'юторами, раціоналізація системи збуту у напрямі створення більш вигідних умов для покупців порівняно з конкурентами, розвиток виробничих потужностей, оптимізація асортименту продукції, виведення традиційних продуктів на нові географічні сегменти, виключення малоефективних ланок із ланцюга цінності та скорочення витрат за рахунок цього, покращення внутрішніх бізнес-процесів.

Друга зона характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності підприємств, які знаходяться на стадіях зрілості та спаду, а також середнім рівнем конкурентоспроможності на стадії спаду (квадранти 7, 10, 11). Оскільки зрілі підприємства поступово втрачають гнучкість, а ті, що перебувають на стадії спаду, як правило, мають нестачу фінансових ресурсів, їх потенціал для розвитку конкурентоспроможності є обмеженим.

Для зрілих, але неконкурентоспроможних підприємств, які перебувають у квадранті 7, прийнятною стратегією може стати вдосконалення конкурентних можливостей, що можна здійснити за рахунок зміцнення ресурсної бази, оптимізації ланцюга цінності через механізацію операцій, підвищення продуктивності праці. Якщо підприємство опинилося на стадії спаду та, крім цього, є неконкурентоспроможним (квадрант 10), йому може бути рекомендована стратегія «останнього тайму», коли підприємство приносить у жертву ринкову позицію заради негайного отримання мак-

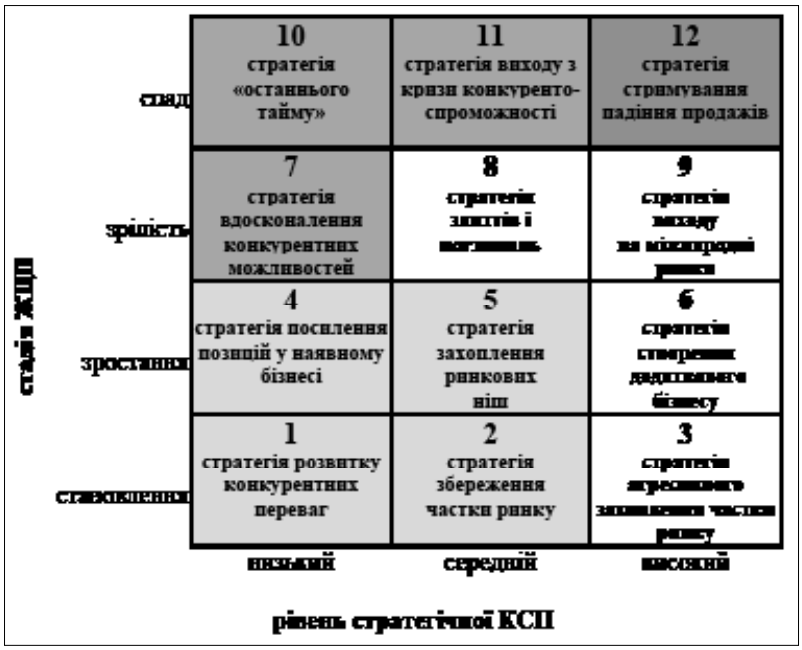


Рис. 1. Матриця вибору конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства

Джерело: розроблено автором

симального прибутку. Головна фінансова мета такої стратегії – вилучення максимального обсягу грошових коштів для реструктуризації та використання їх в інших проектах. Це може бути здійснено, наприклад, за рахунок розпродажу активів (підприємств, обладнання, землі, товарно-матеріальних запасів, підрозділів) та введення надзвичайних заходів з економії (скорочення штату працівників, вихід із географічно віддалених ринків). До неуспішних позицій належить також квадрант 11, де знаходяться підприємства на стадії спаду, але рівень їхньої конкурентоспроможності є вищим, ніж у підприємств із квадранту 10, тому замість виходу з ринку вони можуть спробувати застосувати стратегію виходу з кризи конкурентоспроможності, напрямами реалізації якої є скорочення неприбуткових видів продукції, що дає можливість зменшити витрати та сконцентруватися на виробництві більш рентабельних продуктів, а також зниження витрат через придбання матеріалів на більш вигідних умовах, пошук постачальників, які пропонують продукцію за більш низькою ціною, аутсорсинг функцій і напрямів діяльності, які є більш дешевими у разі виконання іншими компаніями, скорочення адміністративних витрат, відмова від інвестування, реструктуризація заборгованості для скорочення процентних виплат за борговими зобов'язаннями.

У третій зоні сконцентровано підприємства з високим рівнем конкурентоспроможності на стадіях становлення, зростання та зрілості із середнім рівнем конкурентоспроможності на стадії зрілості (квадранти 3, 6, 8, 9). Ці підприємства мають досить стійку ринкову позицію.

Особливостями підприємств, які позиціонуються у квадранті 3, є високий рівень конкурентоспроможності та перебування на початковій стадії життєвого циклу. Таким підприємствам може бути рекомендована стратегія агресивного захоплення частки ринку шляхом інтенсифікації наявних ресурсів, застосування дієвих методів та напрямів підвищення ефективності діяльності, зокрема ефективної технології, об'єднання зусиль виробників і торгових посередників (наприклад, у напрямі формування власної збутової мережі), а також інших способів виведення традиційних продуктів на нові ринки. Підприємствами з високим рівнем конкурентоспроможності, які перебувають на стадії зростання (квадрант 6), може бути застосована стратегія створення додаткового бізнесу за рахунок інвестування в інновації, придбання нових невеликих підприємств із технологіями або товарами, які доповнюють наявний бізнес. Якщо підприємство зберігає високий рівень конкурентоспроможності та переходить на стадію зрілості (квадрант 9), доцільною є стратегія виходу на міжнародні ринки, де зберігається потенціал зростання. Для зрілих підприємств із середнім рівнем конкурентоспроможності (квадрант 8) прийнятною є стратегія злиттів і поглинань. Оскільки вже накопичено ресурси та досвід у певній сфері, можна здійснити придбання окремих підприємств-конкурентів або встановити контроль над ними. Це сприятиме розширенню спектру виробленої продукції та зниженню небезпеки конкурентної боротьби. За ефективного вибору варіанту придбання можливе швидке проникнення на новий ринок або посилення позицій на наявному за рахунок збільшення масштабів діяльності.

Четверта зона відображує найбільш суперечливу ситуацію, коли конкурентоспроможність є високою, проте підприємство перебуває на стадії спаду (квадрант 12). Така позиція може свідчити про нетривалість переходу підприємства зі стадії зрілості на стадію спаду (і тому деякий час підприємство втримує здобутий рівень конкурентоспроможності) або про початок відродження підприємства (перехід у стадію зростання у новому циклі). Таким підприємствам слід стримувати падіння обсягу продажів, зокрема через збільшення каналів розподілу, застосування цінових знижок, активізацію зусиль щодо просування продукції, оптимізацію логістичної системи.

Для позиціонування в запропонованій матриці аналізованих підприємств слід визначити стадію їх життєвого циклу на основі агрегованого індикатора динаміки (АІД) та рівень стратегічної конкурентоспроможності на основі збалансованої системи показників (ЗСП), що здійснено у попередніх дослідженнях автора [22; 23].

В узагальненому вигляді послідовність розроблення конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства подано на рис. 2.

Авторський підхід апробовано на прикладі 10 підприємств, які мають спільні ринки збуту.

Оскільки всі досліджені підприємства в 2015 р. знаходилися на «успішних» стадіях – зростання або зрілості, – проте рівень стратегічної конкурентоспроможності визначався як «високий» лише у двох підприємств – ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди» та ПАТ «Ульяновське», останні мають досить стійку ринкову позицію та можливості для створення додаткових бізнес-напрямів. На відміну від них половина досліджених підприємств (ПАТ «Каплинцівське», ПАТ «Велика Круча», ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Агрофірма «Гюнівська», ПАТ «Дружба») не мають міцної конкурентної позиції, проте володіють достатнім потенціалом для розвитку конкурентоспроможності. ПрАТ «Петромихайлівське», ПрАТ «Єлизаветівське» вже накопичено ресурси та досвід, тому можна здійснити придбання окремих підприємств-конкурентів або встановити контроль над ними, а ПАТ «Агрофірма «8 Березня», має сконцентруватися на вдосконаленні конкурентних можливостей.

Для реалізації загальних конкурентних стратегій підприємствам слід визначитися також зі стратегіями взаємодії з конкурентами. Під-

Рис. 2. Послідовність розроблення конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства

Джерело: розроблено автором

приємствами, які потрапили в квадранти 2, 3, 5, 6, 8, 9 (підприємства на стадіях зростання і зрілості із середнім і високим рівнями конкурентоспроможності, а саме: ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди», ПАТ «Ульяновське», ПАТ «Велика Круча», ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Агрофірма «Гюнівська», ПАТ «Дружба», ПрАТ «Петромихайлівське», ПрАТ «Єлизаветівське»), може бути застосований один із типів наступальної стратегії: «догнати й перегнати конкурента», «використання слабких сторін конкурента», «одночасна дія на декількох фронтах», «захоплення незайнятих просторів», «партизанська війна», «стратегія попереджувальних ударів» [9, с. 201–204].

Підприємствам, які позиціонуються у квадрантах 1, 4, 7 (із низьким рівнем конкурентоспроможності на стадіях становлення, зростання, зрілості, а саме: ПАТ «Каплинцівське» та ПАТ «Агрофірма «8 Березня»), а також у квадранті 12 (із високим рівнем конкурентоспроможності на стадії спаду), краще дотримуватись оборонних стратегій «запобігання можливим напрямкам атаки» або «демонстрація здатностей до дій у відповідь» [9, с. 206–207], оскільки вони не володіють потенціалом для реалізації наступальних стратегій.

Для підприємств, які знаходяться на стадії спаду та мають низький або середній рівень конкурентоспроможності (квадранти 10, 11), першочерговим завданням є вихід із кризи та відновлення конкурентоспроможності за рахунок внутрішніх резервів, тому стратегії взаємодії з конкурентами не є для них актуальними.

Висновки. Проведене дослідження надало можливість зробити наступні висновки:

1. За результатами систематизації видів загальних стратегій залежно від стадії життєвого циклу підприємства сформовано такі відповідності: стадія становлення – стратегія концентрованого зростання; стадія зростання – стратегія інтегрованого або диверсифікованого зростання; стадія зрілості – стратегія стабілізації або диверсифікованого зростання; стадія спаду – стратегії реструктуризації або скорочення.

2. Для вибору конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства в межах загальної стратегії запропоновано використовувати матричний метод. При цьому модифіковано матрицю ADL/LC, а саме змінено її параметри для відображення специфіки сільськогосподарських підприємств через урахування стадій їх життєвого циклу та рівня стратегічної конкурентоспроможності.

3. Визначено види конкурентних стратегій сільськогосподарського підприємства залежно від його позиціонування у 12-квадрантній матриці на основі співвідношення стадії життєвого циклу (становлення, зростання, зрілості, спаду) та рівня стратегічної конкурентоспроможності (низького, середнього, високого). Для досліджених підприємств рекомендовано такі види конкурентних стратегій: стратегія вдосконалення конкурентних можливостей, стратегія посилення позицій у наявному бізнесі, стратегія створення додаткового бізнесу, стратегія захоплення ринкових ніш, стратегія злиттів і поглинань.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення деталізованих напрямів реалізації конкурентних стратегій сільськогосподарських підприємств на основі визначення ключових факторів успіху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Ареф'єва О.В. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства / О.В. Ареф'єва, О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 43–49.
3. Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент / І.А. Ігнатьєва. – К. : Каравела, 2008. – 480 с.
4. Ковальчук С.В. Оцінювання економічної стратегії промислових підприємств у ринковому середовищі / С.В. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ natural/Vnulp/ Logistyka/2010_690/57.pdf.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; пер. с англ. Р.В. Парал ; 9-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 1200 с.
6. Райс Е. Маркетингові війни / Е. Райс, Дж. Траут. – К. : Companion Group, 2006. – 256 с.
7. Ступак І.О. Вибір конкурентної стратегії залежно від стадії життєвого циклу організації / І.О. Ступак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 302–307.
8. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / За заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенка. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
9. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III ; пер. с англ. ; 12-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
10. Hooley G.J. Generic marketing strategies / G.J. Hooley, J.E. Lynch, D. Jobber // International journal of research in marketing. – 1992. – Vol. 9. – № 1. – P. 75–78.
11. Porter M. Competitive strategy : techniques for analyzing industries and competitors / Michael E. Porter. – New York : Free Press, 1980. – 396 p.
12. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
13. ADL матрица для определения вектора развития компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://powerbranding.ru/biznes-analiz/adl-matrica/.
14. Поплавская В.А. Адаптационный механизм организационного развития / В.А. Поплавская, Л.А. Горшкова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Экономические науки. – 2014. – № 2(1). – С. 264–268.
15. Хаустова В.Є. Методичний підхід до вибору стратегії розвитку підприємства з урахуванням його ринкової вартості та стадії життєвого циклу (на прикладі підприємств галузі чорної металургії України) / В.Є. Хаустова, О.І. Хоменко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 197–205.
16. Хоменко О.І. Види стратегій та інструментарій вибору стратегії розвитку підприємства / О. І. Хоменко // Управління розвитком. – 2015. – № 3. – С. 131–137.

17. Чмаріна В.В. Діагностика періоду життєвого циклу як інструмент стратегічного управління підприємством / В.В. Чмаріна, Н.Г. Романенко // Торгівля та ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 31. – Т. 1. – С. 356–361.
18. Чмутова І.М. Стратегічний вибір банку на різних стадіях його життєвого циклу / І.М. Чмутова // Економічний Часопис-XXI. – 2015. – № 5–6. – С. 94–97.
19. Гліненко Л.К. Матричні технології формування стратегій підприємства / Л.К. Гліненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 136–140.
20. Селезньова Г.О. Розробка алгоритму вибору конкурентної стратегії підприємства / Г.О. Селезньова, В.В. Сиров // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 500–504.
21. Reeves M. BCG Classics Revisited: The Growth Share Matrix / M. Reeves, S. Moose, T. Venema (2014) [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.bcgperspectives.com/content/articles/corporate_strategy_portfolio_management_strategic_planning_growth_share_matrix_bcg_classics_revisited/.
22. Ярмак М.Р. Визначення стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства / М.Р. Ярмак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 2(48). – С. 247–254.
23. Ярмак М.Р. Формування аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства з використанням збалансованої системи показників / М.Р. Ярмак // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – Вип. 8(50). – С. 73–81.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.101.262+331.522.4

Більська О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОЛЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СКЛАДЕНІЙ СИСТЕМІ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІКИ

OPPORTUNITIES FOR INNOVATIVE REGULATION OF THE FIELD OF CAPITALIZATION OF HUMAN POTENTIAL IN A STRUCTURED SYSTEM OF RELATIONS BETWEEN SUBJECTS OF ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методологічні проблеми тлумачення сутності таких категорій як «людський потенціал» і «людський капітал». Надано критичну оцінку кваліфікації поняття «людський капітал» західною науковою думкою з часу його введення в науковий обіг. Проведено порівняння наукових підходів національних вчених з зарубіжними щодо визначення сутності категорії людський капітал з виділенням специфічних ознак її формування. Обгрунтовано концепт людського потенціалу, за яким людський капітал являється його складовою. Виділено стадії формування людського потенціалу та його трансформації в людський капітал.

Ключові слова: людський потенціал, людський капітал, сутність, тлумачення, критична оцінка, концепт, формування, стадії, трансформація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методологические проблемы толкования сущности таких категорий как «человеческий потенциал» и «человеческий капитал». Дана критическая оценка квалификации понятия «человеческий капитал» западной научной мыслью с момента его введения в научный оборот. Проведено сравнение научных подходов к определению сущности категории человеческий капитал национальных ученых из зарубежными с выделением специфических признаков ее формирования. Обоснован концепт человеческого потенциала, по которому человеческий капитал является его составляющей. Выделены стадии формирования человеческого потенциала и его трансформации в человеческий капитал.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческий капитал, сущность, толкование, критическая оценка, концепт, формирование, стадии, трансформация.

ANNOTATION

The article considers methodological problems of interpretation of the essence of such categories as "human potential" and "human capital". Provided critical evaluation of the concept of "human capital" of Western scientific thought since the time of its introduction into the scientific circulation. Comparison of scientific approaches with foreign national scientists concerning the definition of essence of the category of human capital with the allocation of specific features of its formation. Reasonably, the concept of human potential, in which human capital is its component. Of stages of formation of human potential and its transformation into human capital.

Keywords: human potential, human capital, the nature, interpretation, critical evaluation, concept, formation, stage, transformation.

Постановка проблеми. Ті процеси, які проходять в національній економіці в сучасний період і стосуються оновлення її організаційно-технологічного базису, викликають глибокі перетворення всіх його сторін і вимагають зміни місця людини в суспільно-відтворювальному процесі. Відомо, що людина як фактор матеріального виробництва є джерелом фізичної енергії і механічних навичок. В умовах сьогодення використання продуктивних здатностей людини на базі її суто фізичних зусиль, яке мало місце в умовах доіндустріального виробництва, практично зведено до мінімуму. Тягар виробничих зусиль все більшою мірою переміщується на машинне устаткування, що змінює роль професійних навичок і умінь людини в продукуванні товарів і наданні послуг. Беззаперечно, про об'єктивне зростання ролі техніки у виробничих процесах можна вести мову тільки у відносному аспекті як про чинник, який діє не абсолютно ізольовано в продукуванні товарів, а завдяки живій праці. Є всі підстави стверджувати, що жива праця використовує засоби виробництва не лише як засіб продукування споживчих благ,а й як визначальну матеріальну умову професійного й творчого розвитку особистості. В унісон усім цим новаційним баченням внутрішньої трансформації індивідуальних якостей робітників під впливом розвитку їх здібностей, навичок, отриманих знань при поєднанні з технічним капіталом у другій половині XX ст. з'явилася концепція людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З погляду сьогодення поняття «людський капітал» не є чимось новим у науковій термінології. Звернення до нього лише розставляє нові акценти в розумінні цієї категорії і її доповненні національними особливостями та специфікою соціалізації економіки. За переконанням Т.В. Давидюка, людський капітал являє собою

«сформований або розвинений у результаті інвестицій в освіту, професійну підготовку і накопичений людиною певний запас здоров'я, виробничих і загальнолюдських знань, навичок, здібностей, вмінь, які дозволяють їй успішно виконувати свою професійну діяльність і які доцільно використовувати для одержання корисного результату, сприяє зростанню продуктивності праці і ефективності виробництва й завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника, прибутку підприємства і національного доходу країни» [1]. Відповідно до наукових поглядів Д.В. Грек, людським капіталом є не що інше як «сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які доцільно використовуються в процесі праці, сприяючи зростанню її продуктивності й заробітку» [2]. Т.М. Трофимчук відстоює позицію, за якою людський капітал є «вартістю існуючих та набутих трудових можливостей працівника (його продуктивної сили), використання яких має приносити її власнику відповідні доходи» [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ґрунтовне вивчення формулювань людського капіталу дозволило стверджувати, що категорія людський капітал є складним утворенням, який утримує «певний запас знань, навичок, мотивацій, форм поведінки, набутих від природи та посилених завдяки відповідним суспільним інститутам» і «спроможності приносити дохід у разі їх задіяння в процеси продукування товарів і послуг». В зв'язку з цим фактом своєчасним, на нашу думку, є звернення у тлумаченнях «людського капіталу» і до іншої категорії, а саме «людського потенціалу». З людським потенціалом ідентифікують наявні в конкретний час людські можливості, які потенційно можуть бути використані в будь-якій сфері суспільно корисної діяльності. За узагальнюючим визначенням О. Стефанишина і В. Пица людський потенціал не що інше як «генетично закладені природою та здобуті протягом життя сукупні можливості та здібності особистості» [4, с. 163].

Отже, людський потенціал по суті не пов'язується з продукуванням реальних обсягів виробництва і конкретним рівнем доходу, а тільки з можливостями вибору виду економічної діяльності для його капіталізації. При цьому важливо брати до уваги те, що категорії «людський потенціал» і «людський капітал» стосуються індивіда, а не суспільства загалом. За умови правильної розстановки акцентів стає зрозумілим, що в первинній фазі, тобто до вступу в трудові відносини з роботодавцем, набуті і розвинені здібності та компетенції на ринку праці виконують роль лише людського потенціалу. Але після залучення у виробничий процес людський потенціал трансформується в людський капітал завдяки здатності приносити дохід.

Надане упорядкування взаємозалежних понять «людський потенціал» і «людський капітал» означає певний злам у методології соціального інновування основної продуктивної сили суспільства. Урахування приведених уточнень щодо трансформації людського потенціалу в людський капітал потребує сприйняття виробництва з його техніко-технологічним оснащенням не лише як продукту людської праці, а й як продуктивної сили, яка не може функціонувати без людини з капіталізованим потенціалом здібностей. При цьому потрібно врахувати і факт того, що в результаті капіталізації індивідуального людського потенціалу синтезується вся сукупність нагромаджених ресурсів з досить різним рівнем їх використання, а слід і задіяння кількості індивідуальних власників потенційних здатностей, оскільки будь-який виробничий процес може здійснюватися із застосуванням як найпростіших знарядь, так і механічних, і у різній мірі автоматизованих. За таких міркувань наукове вмотивування можливостей і результатів капіталізації в національній економіці потребує розуміння залежності обсягів виробництва від інтегральних показників поєднання людського потенціалу з технічним, якими є ресурсозабезпечення та ресурсовикористання. Внесені акценти пов'язані, перш за все, з необхідністю збалансування інтересів інвестування індивідом власних потреб в набутті професійних знань і навичок й можливостей їх капіталізації в умовах підтримання суспільної динаміки при домінуванні приватної власності на засоби виробництва. Проте дослідження такого порядку до останнього часу відсутні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Керуючись нагальними вимогами посилення компоненти самозабезпечення власного добробуту в формуванні джерельної бази функціонування соціальної держави, нами в межах даної статті було поставлено завдання визначитися з інструментальним апаратом щодо встановлення залежності обсягів залучення індивідуального людського потенціалу для його капіталізації від стану ресурсозабезпечення і ресурсовикористання у виробничих процесах та оцінити на їх основі характер відповідності соціального інновування перспективам інноваційної моделі розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору формування результатів капіталізації людського потенціалу на макрорівні є процеси, які сприяють розширенню поля капіталізації, а є такі, що його звужували. Беззаперечно, для правильного прогнозування технічного наповнення поля капіталізації необхідно враховувати вплив різноспрямованих чинників. На сьогодні досить повну картину динамічних впливів на формування можливостей капіталізації людського потенціалу можна одержати за допомогою моделювання.

Для аналізу впливу чинників стану і рівня використання основних засобів на інтенсив-

ність капіталізації поєднаного з ними людського потенціалу нами було побудовано мультиплікативну багатофакторну модель шляхом розширення її простої бази та розкриття одного показника опису фактору через інший. За вихідні були прийняті кратні, неповні моделі фондовіддачі (f) і продуктивності праці ($П_n$) , які визначаються за формулами:

$$f=Q/Ф, \quad (1)$$

$$П_n=Q/Ч_k, \quad (2)$$

де $Ф$ – середньорічна вартість основних засобів, грн;

$Ч_k$ – середня кількість осіб, які капіталізують власний людський потенціал, осіб;

Q – обсяг валового внутрішнього продукту, грн.

Для розгортання формули (2) виразимо обсяг валового внутрішнього продукту через середньорічну вартість основних засобів і фондовіддачу:

$$П_n=(f\times Ф)/Ч_k). \quad (3)$$

У формулі (3) визначимо $Ф$ через рівень його зношення $J_з$:

$$J_з=A/Ф, \quad (4)$$

де A – амортизаційні відрахування, грн.

Отримаємо

$$П_n=(f\times Ф)/Ч_k\times J_з). \quad (5)$$

Визначимо з формули (5) показник $Ч_k$ і зведемо, тим самим, всі аналітичні перетворення до мультиплікативної моделі повного типу

$$Ч_k=(f\times A)/П_n\times J_з). \quad (6)$$

Інтерпретація складових формули (6) у контексті впливу їх змін на обсяги валового випуску товарів та послуг не ставить у безвихідне становище. Між зношенням основних засобів і рівнем їх використання простежується прямо пропорційна залежність. Логічно відтворений у формулі (6) і зв'язок між результатом капіталізації людського потенціалу, відображеного в продуктивності праці. Він постає у вигляді зворотної залежності.

У зв'язку із залежністю результату виробництва від його забезпечення ресурсами та рівнем їх використання формується методологічна платформа осмислення необхідності створення і підтримання достатнього розмаїття елементів системи і до певної міри алогічного поєднання деяких із них. Виокремлений варіант важко пояснюваного факту поєднання кількісного і якісного факторів у моделі продукування результату виробництва зорієнтовує в необхідності усвідомлення відсутності чогось постійного і односпрямованого в механізмі інтеграції різних частин в одне ціле.

Для попереднього визначення ряду показників за силою їх впливу на обсяги виробництва ми скористалися інструментальними можливостями прийому ланцюгових підстановок методу різниць [585, с. 39 – 41]. Оскільки часовий проміжок, на якому і встановлювався вплив чинників і їх статичність чи мінливість, охоплював період з 1990 по 2015 рр., ми його розбили на річні інтервали і використали для них аналітичну модель такого характеру.

Чисельність осіб, які капіталізують власний людський потенціал, для періоду t_0:

$$Ч_k^0=(f_0\times A_0)/(П_n^0\times J_з^0). \quad (7)$$

Чисельність осіб, які капіталізують власний людський потенціал, для періоду t_1:

$$Ч_k^1=(f_1\times A_1)/(П_n^1\times J_з^1). \quad (8)$$

Загальний вплив чинників на зміну чисельності осіб, які капіталізують власний людський потенціал, в проміжок часу ($t_0 - t_1$):

$$\Delta Ч_k=Ч_k^1-Ч_k^0=\{(f_1\times A_1)/(П_n^1\times J_з^1)\}-\{(f_0\times A_0)/(П_n^0\times J_з^0)\}. \quad (9)$$

Вплив локальних чинників визначається через послідовну заміну базисних значень у формулі (7) на звітні, сформовані у періоді t_1 з дотриманням такого порядку, а саме першочергово замінюються кількісні показники, потім – структурні і в останню чергу – якісні.

Вплив фактора A визначається за такою різницею:

$$\Delta Ч_k^0=\{(f_0\times A_1)/(П_n^0\times J_з^0)\}-\{(f_0\times A_0)/(П_n^0\times J_з^0)\}. \quad (10)$$

Вплив фактора $J_з$ визначається за такою різницею:

$$\Delta Ч_k^j=\{(f_0\times A_1)/(П_n^0\times J_з^1)\}-\{(f_0\times A_0)/(П_n^0\times J_з^0)\}. \quad (11)$$

Вплив фактора f визначається за такою різницею:

$$\Delta Ч_k^f=\{(f_1\times A_1)/(П_n^0\times J_з^1)\}-\{(f_0\times A_0)/(П_n^0\times J_з^0)\}. \quad (12)$$

Вплив фактора $П_n$ визначається за такою різницею:

$$\Delta Ч_k^п=\{(f_1\times A_1)/(П_n^1\times J_з^1)\}-\{(f_0\times A_0)/(П_n^0\times J_з^0)\}. \quad (13)$$

Таблиця 1

Розрахунок впливу локальних факторів на $\Delta Ч_k$ на часовому проміжку $t_0 - t_1$

№ підстановки	Фактори, що визначають зміну кількості осіб, які капіталізують власний людський потенціал				Кількість осіб, які капіталізують власний людський потенціал	Зміна кількості осіб, які капіталізують власний людський потенціал	
	A	Jз	f	Пп	Чк	під впливом факторів	за розрахунком
0	$Ф^0$	$Ч^0$	M^0	$Пп^0$	$Ч_к^0$	-	-
1	$Ф^1$	$Ч^0$	M^0	$Пп^0$	$Ч_к^a$	A	$\Delta Ч_к^a$
2	$Ф^1$	$Ч^1$	M^0	$Пп^0$	$Ч_к^j$	$J_з$	$\Delta Ч_к^j$
3	$Ф^1$	$Ч^1$	M^1	$Пп^0$	$Ч_к^f$	f	$\Delta Ч_к^f$
4	$Ф^1$	$Ч^1$	M^1	$Пп^1$	$Ч_к^п$	$П_n$	$\Delta Ч_к^п$
5	$Ф^1$	$Ч^1$	M^1	$Пп^1$	$Ч_к^1$	$\sum$	$\Delta Ч_к$

Баланс відхилень від базових значень формується як сума впливів за окремими чинниками:

$$\Delta Ч_k = \Delta Ч_k^0 + \Delta Ч_k^j + \Delta Ч_k^f + \Delta Ч_k^n. \quad (14)$$

Розрахунки для кожного з річних періодів проводилися табличним способом за зразком табл. 1.

Результати сумарних впливів чинників на поле залучення осіб для капіталізації їх власного людського потенціалу в національній економіці у 1990 – 2015 рр. узагальнені на рис. 1. Як слідує з рис.1, процес поєднання людського і технічного капіталу під час капіталізації впродовж 1990–2015 рр. мав характерні особливості у трьох періодах, а саме: 1990–1994 рр., 1995–2014 рр. та 2014–2015 рр. У першому періоді всі чинники, прийняті до дослідження, змінювалися рецесійно. А в 1995 – 2014 рр. чинники впливу розділилися на дві групи за темпами зростання: рівень зношення і амортизаційні відрахування зростали, а фондовіддача і продуктивність праці мали повільний прогресивно-статичний характер. Щодо 2014–2015 рр., то темпові чинники впливу набули однозначного рецесійного характеру (рис. 1).

За результатами розрахунків у 1990–1994 рр. темпи зниження рівня ефективності використання основних засобів сконцентрованих на підприємствах господарського комплексу, внаслідок змін в амортизаційних відрахуваннях і унеможливлення їх продуктивного відтворення вимагали звуження поля капіталізації людського потенціалу. Підтриманню тенденції щодо негативної динаміки капіталізації людського потенціалу слугували порівняно менші темпи зниження продуктивності праці та абсолютного зношення основних засобів.

У 1995–2014 рр. формування поля капіталізації людського потенціалу в національній економіці залежало від впровадження інноваційних заходів, які впливали на співвідношення темпів зростання за осями «нарахована вартість зносу основних засобів – відсоток зношення основних засобів» і «фондовіддача – продуктивність праці осіб, які капіталізують власний людський потенціал» (рис.2).

Згідно з даними рис. 2, на національних теренах реалізовувалася така політика техніко-технологічного оновлення виробництва, яка призвела до зростання ступеня зношення основних засобів. У даному випадку йдеться про процес втрати засобами праці вартості. Упродовж 1990–2014 рр. зношення основних засобів, за даними рис. 4.1, зросло на 47,0 в.п. і становило на початок 2015 р. понад 83,5 %. Теоретично процес перенесення вартості на готову продукцію відображає близьку до реалій поступову втрату основними засобами споживчих, хімічних, фізичних властивостей, у результаті чого

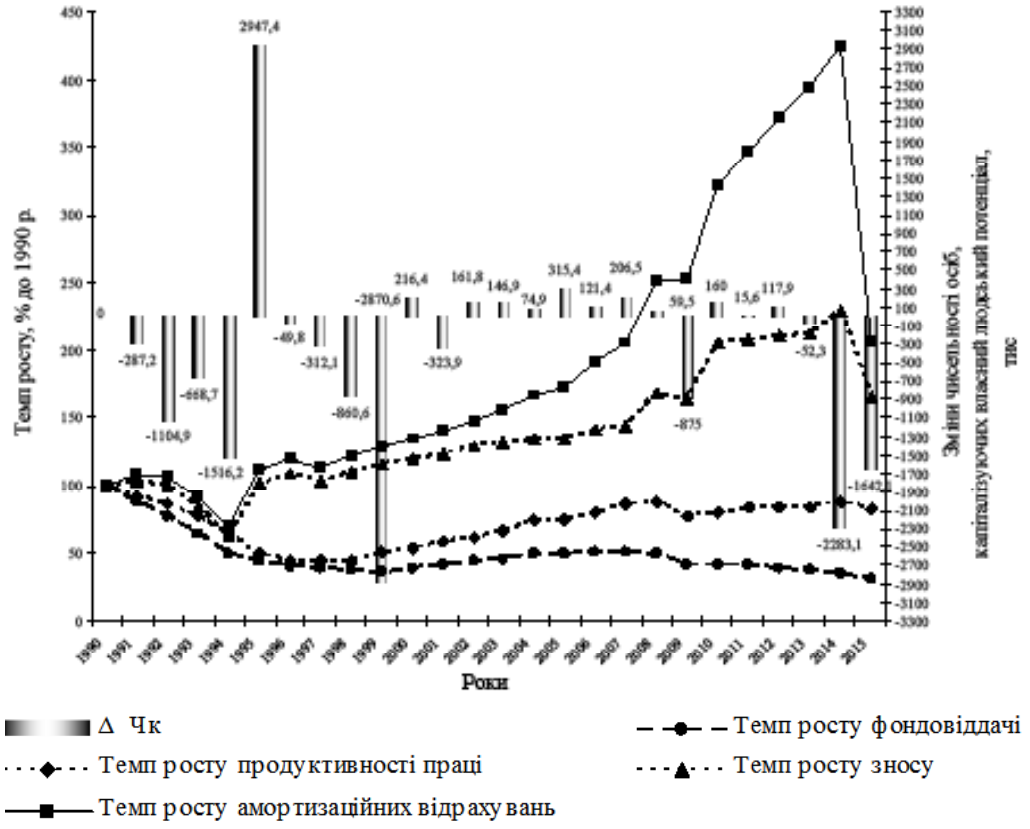


Рис. 1. Вплив чинників на зміну поля залучення осіб, які капіталізують власний людський потенціал, в Україні в 1991 – 2015 рр.

Складено і розраховано автором за даними [6]

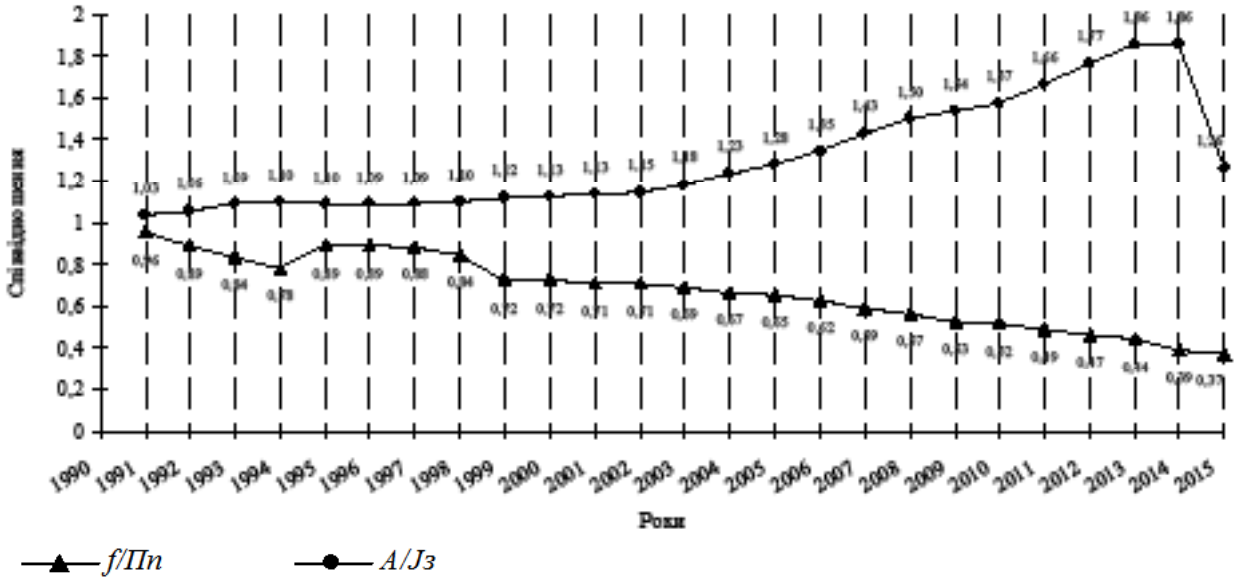


Рис. 2. Зміни критеріальних співвідношень, визначаючих потреби розширення/звуження арени капіталізації людського потенціалу, в Україні у 1990–2015 рр.

Складено і розраховано автором за даними [6]

вони стають відсталими за своєю технічною, соціальною та економічною ефективністю.

У цьому контексті викликає подив майже повна відмова від введення у виробничий процес основних засобів. Упродовж 1990–2014 рр. коефіцієнт оновлення основних засобів зменшився з 6,1 % до 1,0 %, а в 2015 р. трохи зріс до 1,3 % [4, с. 551]. В економічно розвинених країнах термін оновлення становить 10-12 років [556]. За такого лагу з оновленням основних фондів, коефіцієнт опису цього процесу має бути на рівні 8,4-10 %, що перевищує реалії у 8–10 разів.

У контексті змін значень цих показників можна виокремити супутні їм колізії, пов'язані з динамікою кількості осіб, які здійснювали в секторах національної економіки капіталізацію індивідуального людського потенціалу. Якщо в промисловості кількість осіб, які здійснювали капіталізацію власного людського потенціалу, зменшилася в 3,1 рази, то в будівництві – у 2,6 рази, у сільському господарстві – в 1,6 рази, а у сфері послуг зросла на 10,4 %.

В умовах порівняно низької фондоозброєності праці єдиною можливістю отримання прийнятних результатів капіталізації людського потенціалу є досягнення високих показників експлуатації основних фондів і продуктивності праці осіб які їх використовують.

Найбільш загальним показником, який характеризує ефективність використання основних засобів, є фондовіддача. Згідно з даними у 1990 р. фондовіддача в національній економіці загалом перевищувала 0,328, у 2014 р. зменшилася до 0,114, або на 65,3 в.п., а у 2015 р. склала 0,1.

Переструктурування основних засобів праці за таким сценарієм не розширило, а навпаки звузило поле капіталізації високоосвіченого людського потенціалу і поглибило суперечності його поєднання з технічним капіталом. Власники основних засобів не прагнуть до заміни застарілого устаткування і повністю зорієнтовані на капіталізацію людського потенціалу на умовах дешевої праці.

Витіснення у 2014 р. значно зношених основних засобів у сферу послуг при технічному послабленні з тієї ж причини інноваційних галузей промисловості унеможливили прогресування результатів капіталізації в усіх секторах економіки як для роботодавців, так і для власників людського потенціалу. Штучний перелив вартості основних засобів у галузі промисловості не змінив ситуації з інноваційними потенціями на краще оскільки їх знос залишився на рівні 2014 р. У зв'язку з цим ми припустилися б певної помилки, якби обмежилися фондовіддачею як єдиною складовою поля результатів капіталізації людського потенціалу через його поєднання із засобами праці. Проте якими б досконалими не були засоби праці, самі по собі вони не здатні нічого створити. Виробництво здійснюється виключно особами, які прагнуть до капіталізації власного людського потенціалу, а отже, є важливим елементом зв'язку між усіма компонентами виробництва. Тому який би рівень зношення не мали технічні засоби, вони тою чи іншою мірою дозволяють розкритися власнику людського потенціалу у відповідних сегментах економічної діяльності і посилити результат його капіталізації, відображений у показнику продуктивності праці. Згідно з даними, продуктивність праці осіб, які капіталізують власний людський потенціал, в національній економіці загалом зменшилася впродовж 1990 – 2015 рр. на 17,5 в.п і стано-

вила на початок 2016 р. понад 80 957,5 грн на особу в порівнянних цінах 2014 р. За показником продуктивності праці наша країна суттєво поступається розвиненим країнам світу. Відносно таких країн світу як Великобританія, Ізраїль, Канада, США, Японія відставання становить 4 – 6 раз; від країн СНД (Азербайджан, Білорусь, Казахстан) – в 2 – 2,5 рази; відносно Росії в 1,7 рази.

Факт суттєвої розбіжності абсолютного рівня продуктивності праці в Україні порівняно з провідними країнами європейської спільноти підтверджується дослідженнями й інших авторів [581, с. 132]. Деякі вчені взагалі вважають, що різниця в продуктивності праці між Україною і розвиненими країнами залишається на рівні минулого століття [582, с. 294].

Усе це непрогнозовані інноваційні реалії, які впливають на можливості капіталізації людського потенціалу як стійкого джерела економічного зростання і зміцнення добробуту активної частини населення. Особливо суперечливою в цьому контексті постає економічна ситуація з чинною системою обліку амортизації і її розподілу за напрямами фінансування, що впливає на характер продуктивного використання основних засобів. По-перше, діюча система обліку нарахованої відповідно до зношення амортизації не може сприяти виконанню інвестиційної функції через відсутність вимог щодо нагромадження цього ресурсу та дозволу на його нецільове використання в господарському обігу й одержання додаткового прибутку. Отже, очевидно, що в короткотерміновому періоді нарощування поточної вартості грошових потоків стає для власника технічного капіталу економічно більш вигідним, ніж варіант з віддаленими перспективами зміни продуктивних здатностей устаткування на базі фінансування за рахунок нагромадженого за певний період фонду амортизації. По-друге, зростання співвідношення між нарахованою вартістю зношення основних засобів і відсотком зношення основних засобів без значного розширення арени залучення осіб для капіталізації їх людського потенціалу з порівняно високим рівнем можна пояснити наявністю причин, які не просто гальмують удосконалення знарядь праці, а, можна сказати, зводять нанівець цей процес. Аксіоматичним є той факт, що чим довше експлуатуються знаряддя праці, тим більше витрат вони потребують для підтримання в працездатному стані. Але на підтримку устаткування в робочому стані виробництву дозволено витрачати обмежену суму. Виникає парадокс фінансування, оскільки дозволена сума щодо включення до витрат виробництва весь час зменшується при корекції базової для її розрахунку балансової вартості основних фондів на суму зношення, а кошти, які належать до збільшення балансової вартості, впливають на зростання останньої. Отже, невиконання амортизацією інноваційної функції і як наслідок відтворення засобів праці на новому технічному рівні і ставить перепони до залучення в процеси капіталізації осіб з рівнем людського потенціалу відповідного сучасним моделям забезпечення прогресуючої взаємодії людського і технічного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. в економічному просторі країни домінувала політика пошуку механізму відтворення зношених основних засобів в амортизаційних відрахуваннях і майже ігнорувався класичний імператив постійного зростання ефективності їх виробничого використання. Основна причина алогічної спрямованості щодо забезпечення інновування в економіці – це неправильно вибрана модель суспільного поступу.

В Україні домінує економічна модель, яка зорієнтована на пошук і нарощування фінансових ресурсів (залучення іноземних інвесторів, кредитування) при порівняно низькому рівні ефективності ресурсовикористання.

Беззаперечно, що своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого і технічно застарілого устаткування має вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних фондів. Проте в Україні до цього часу відсутня державна амортизаційна політика. У нормативно-правових актах щодо регулювання амортизаційних відрахувань не враховуються реалії функціонування ринку в умовах високої інфляції в перехідній економіці, що стає причиною заниження бази нарахування амортизації відповідно до розмірів амортизаційних відрахувань. До того ж реальна вартість акумульованих коштів амортизаційного фонду не дозволяє відновлювати повною мірою активи через його інфляційне обезцінювання. У більшості випадків ті норми амортизаційних відрахувань, які встановлені для груп основних фондів, не мають якостей фінансових драйверів щодо накопичення за нормативний період служби обсягу коштів, достатніх для повної заміни обладнання з урахуванням інфляційних процесів.

На сьогодні для зменшення втрат від формування надлишкового людського потенціалу й унеможливлення його повної капіталізації стає очевидною необхідність модернізації економіки індустріального типу і формування постіндустріальної економіки [529].

Оцінюючи механізми капіталізації людського потенціалу, які формувалися й поповнювалися новими елементами і підходами, можна стверджувати про наповнення арсеналу їх реалізації новими ще не пізнаними реаліями. Акцентуючи увагу на цих змінах, вчені підкреслюють, що «... поступово екстенсивний тип зайнятості поступається місцем інноваційному, для якого характерна здатність економічно активного населення пристосовуватися до потреб економіки ...» [549, с. 129]. Безумовно, ці зміни сигналізують про можливості розширення формального поля капіталізації люд-

ського потенціалу і задіяння тим самим нової енергетики забезпечення суспільної динаміки.

Порушені аспекти новацій у здійсненні капіталізації людського потенціалу осіб різних вікових категорій мають і інший контекст. Вони формують методологічну платформу осмислення переорієнтації процесів капіталізації з порівняно високого рівня і невибагливого людського потенціалу, якими є пенсіонери, на суто знаннєвий без доповнення будь-якими практичними навичками, репрезентований випускниками навчальних закладів.

Практика дотримання принципів соціальної орієнтації надає всі підстави стверджувати, що усунути деструктивні соціальні негаразди з українськими особливостями може тільки держава. Американський економіст Джозеф Стігліц підкреслив, що «...чим складніші проблеми соціально-економічного розвитку суспільства, тим важливіша роль державного регулювання...» [7, с. 67].

Обов'язковість названого заходу пояснюється тим, що національна економіка так і не набула соціальної зорієнтованості й сам процес її забезпечення протікає досить протирічно. В основному йдеться не тільки й не стільки про створення нової системи соціальних гарантій, а насамперед, про впровадження соціальних факторів забезпечення економічного зростання у систему мотивації поведінки суб'єктів господарювання і найманих працівників. У цьому контексті для забезпечення керованої, реальної динаміки до соціальних вершин за доходами слід відійти від сповідуваної в Україні моделі стандартизації соціальних показників і задіяти принципово нові, більш адекватні соціальним імперативам і складеним умовам. Зокрема формування бюджету доцільно проводити не тільки з задіянням середньомісячної заробітної плати, а і міри її наближення до модального значення.

Ми не виключаємо, що на шляху модернізації механізму конструювання і впровадження соціальних інновацій можлива поява гами суперечностей з приводу усунення розходження бажаних і реальних умов суспільного життя.

Можливо, на перший погляд це видасться парадоксальним, але процес упорядкування та організації процесу соціального інновування за певними правилами та нормами сприятиме, на наш погляд, породженню відносно самостійних і до того ж незалежних від індивідів форм суспільної інтеграції і регулювання відносин між індивідами та їх колективними поєднаннями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В. Уточнення змістової характеристики економічної категорії «людський капітал» [Електронний ресурс] / Т.В. Давыдюк. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/7David.htm. – Назва з екрану.
2. Грек Д.В. Теоретичне обґрунтування основних видів людського капіталу як економічної категорії / Д.В. Грек // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (Серія «Економічні науки»). – 2010. – № 4. – С. 17–23.
3. Трофимчук Т.М. Генезис теории человеческого капитала [Електронний ресурс] / Т.М. Трофимчук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету – С. 29–34. – Режим доступа : www.vestnik-econom.mgu. od.ua /journal/2016/16-2016/8.pdf. – Загл. с экрана.
4. Стефанишин О. Особливості змісту категорії «людський потен¬ціал» в умовах розвитку інноваційної економіки України / О. Стефанишин, В. Пиц // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 161–169.
5. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Стігліц Дж. Глобалізація: тривожні тенденції / Дж. Стигліц; Пер. з англ. – К.: Думка, 2003. – 300 с.

УДК 338

Бондар В.А.
аспірант кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

ОРГАНІЧНА ПРОДУКЦІЯ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

Екологічні проблеми пов'язані з виснаженням, забрудненням земельних ресурсів, зменшенням родючості ґрунтів, розвитком ерозії, що значно знижує агротехнічний потенціал земель та, з іншого боку, зростаючі вимоги споживачів до харчових продуктів, їх цінності та придатності до споживання стимулюють потребу у виробництві якіснішої та кориснішої продукції. Постає питання розроблення екологічно безпечніших моделей сільськогосподарського розвитку, промислового перероблення продукції і, відповідно, підвищення її якості. Україна має в своєму розпорядженні має великий потенціал з вирощування і переробки зерна [1, с. 145]. Зернопереробна галузь стимулює або стримує розвиток багатьох інших зв'язаних з нею галузей економіки, продуктових і сировинних ринків.

Вивчення проблем виробництва екологічно чистої продукції має глибокий суспільно-географічний зміст. Йдеться про соціально-економічний розвиток регіону загалом і особливості формування споживчого попиту на цю продукцію, наявність сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для вирощування сільськогосподарської продукції, виробничо-технічних можливостей для її перероблення з використанням екологічно безпечних технологій. Екологічний механізм регулювання – це сукупність заходів держави, спрямованих на збереження безпечного навколишнього середовища, захист життя і здоров'я населення від негативного впливу забруднення, досягнення гармонії у взаємодії суспільства і природи, охорону і раціональне використання природних ресурсів [2].

Метою даної роботи є аналіз впливу підприємств зернопереробної галузі на довкілля, зокрема, на атмосферу. Дослідження проводились на базі ПАТ «Миронівський завод з виготовлення круп і комбікормів» (МЗВКК). Це підприємство, з котрим у 1998 році почалося розвиток «Миронівського комбінату хлібопродуктів». Потужності зберігання зерна (елеватори) становлять близько 248800 м^3, з них елеватор зернових культур – 120000 м^3, елеватор олійних культур – 128800 м^3; потужності сушіння зерна на МЗВКК: елеватор зернових культур – з вологості 35 % до вологості 14 % – 100 т/год, елеватор олійних культур з вологості 11 % до вологості 7 % – 15 т/год, елеватор олійних культур з вологості 14 % до вологості 7 % – 87,5 т/год; потужності очищення зерна: зернові культури – 160 т/год – 2 лінії, олійні культури – 210 т/год – 3 лінії; потужності (резервуари) для зберігання олії – 6000 м^3; комбікормовий завод – дві виробничі лінії потужністю по 30 т/год; олієпресовий завод – дві лінії сумарною продуктивністю 1050 т/добу; власний залізничний термінал потужністю 150 т/год навантаження соняшникової олії в ж/д цистерни, 80 т/год навантаження гранульованої лузги і пропускною здатністю 1 цистерна масла – 60 хвилин або 1 вагон лузги – 45 хвилин [3]. ПАТ «Миронівський ЗВКК» сертифіковане за міжнародними стандартами ISO 9001: 2008 та ISO 22000: 2005. Область сертифікації: «Виробництво соняшникової олії нерафінованої та макухи соняшнику (прийом і зберігання насіння соняшнику; виробництво, зберігання та відвантаження соняшникової олії і макухи соняшнику)». Підприємство входить в групу «Миронівський комбінат хлібопродукт», яка являє собою вертикально інтегрований комплекс із 20 підприємств, що спеціалізуються на виробництві курятини, інкубаційних яєць, кормів і вирощуванні великої рогатої худоби до переробки і реалізації готової продукції. Підприємство займає лідируючі позиції на українському ринку з виробництва м'яса птаха, соняшникової олії, яловичини, свинини, готових м'ясних продуктів, ковбас, гусячого м'яса та печінки. Крім того, компанія займається вирощуванням фруктів і картоплі. В даний час компанія реалізує м'ясо птиці під торговою маркою (ТМ) «Наша Ряба», делікатесне м'ясо яловичини, під торговою маркою «Сертифікований Ангус», делікатесну гусячу печінку під ТМ «Фуа Гра», м'ясні напівфабрикати під ТМ «Легко».

Отже, специфіка підприємства: зернозаготівля, виробництво протеїну та соняшникової олії, виробництво комбікормів, виробництво інкубаційного яйця, вирощування батьківського поголів'я курчат-бройлерів, виробництво м'яса курчат-бройлерів, тваринництво, виробництво делікатесної яловичини, виробництво делікатесної гусячої печінки та гусячого м'яса, виробництво м'ясних напівфабрикатів, м'ясопереробка, рослинництво, дистрибуція.

Згідно «Державних санітарних правил планування та забудови населених пунктів» ПАТ «Миронівський ЗВКК» відноситься до підприємств 4 класу з санітарно-захисними зонами (СЗЗ) 100 м. На підприємстві існує 87 джерел викидів забруднюючих речовин (ЗР). Найбільші виробництва, на яких утворюється найбільша кількість точок викиду ЗР є: котельня, працююча на природному газі; елеватор зернових культур; цех комбікормів. В табл. 1. наведено

загальний перелік забруднюючих речовин від ПАТ «Миронівський ЗВКК».

Проведений аналіз впливу підприємства «Миронівський ЗВКК» на довкілля показав, що найбільше джерело викидів неочищених шкідливих речовин – це котельня працююча на природному газі. Вона здійснює викиди двох основних забруднювачів атмосфери – це нітроген (IV) оксид та карбон (II) оксид.

Однією з передумов подальшої ефективної розбудови економіки України є раціональне використання її природно-ресурсного потенціалу та забезпечення стабільного екологічного розвитку на рівні розвинених країн. Для реалізації механізму впливу екологічних чинників на конкурентоспроможність підприємств на ринку, у розвинутих країнах-членах СОТ широко застосовується комплекс міжнародних екологічних стандартів ISO серії 14000 «Системи управління навколишнім природним середовищем» (Environmental Management Systems – EMS). Стандарти ISO серії 14000 орієнтують товаровиробників не на окремі норми викидів забруднюючих речовин, а на впрова-

Таблиця 1

Перелік забруднюючих атмосферу речовин

Найменування речовини	ГДК м.р., с.д. ОБРВ, мг/м^3	Клас небезпеки	Потужність викиду ЗР т/рік
Нітроген (IV) оксид	0,085	2	30,04
Манган (IV) оксид	0,01	2	0,003
Сульфатна кислота	0,3	2	0,21
Сажа	0,15	3	75,16
Пил зерновий	0,2	3	64,88
Пил зважених речовин	0,5	3	5,07
Сульфур (IV) оксид	0,5	3	0,18
Ферум (III) оксид	0,04 с/д	3	0,04
Карбон (II) оксид	5,0	4	37,77
Пил насіння соняшника	0,1	-	5,91
Пил шроту соняшника	0,11	-	5,91
Пил лушпиння соняшника	0,14	-	0,021
Всього			225,194

Таблиця 2

Взаємозалежні переваги та недоліки дотримання існуючих екологічних стандартів підприємствами

Вигоди компанії, що дотримується екологічних стандартів	Втрати у бізнесі через недотримання екологічних вимог
Екологічні стандарти, дотримання яких дозволяє економити на витратах ресурсів і знижувати собівартість продукції	
Зниження матеріальних витрат завдяки рециклюванню вторинної сировини і раціональному споживанню вихідної.	Випереджаюче зростання матеріальних витрат порівняно з конкурентами, що використовують мало- і безвідходні технології.
Зниження енергомісткості виробництва, економія на освітленні та опаленні	Відставання від конкурентів у перспективних науково-дослідних розробках, які сприяють розвитку фірми
Відсутність непередбачених витрат на оплату страхових полісів.	Гірші можливості для залучення інвесторів
Надійне вкладення капіталу у перспективні прибуткові сфери.	Зростання штрафів за порушення екологічних вимог, стандартів
Екологічні стандарти, дотримання яких дозволяє підвищувати продуктивність праці на підприємстві	
Залучення високоосвіченого, кваліфікованого персоналу.	Гірші умови для набору висококваліфікованого персоналу
Краща інтеграція з місцевим співтовариством	Несприятливі перспективи для розвитку завдяки протидії місцевих мешканців та місцевого самоврядування
Екологічні стандарти, дотримання яких дозволяє підприємству покращувати власну позицію на цільовому ринку збуту	
Одержання доходу від продажу екологічно чистої продукції та надання екологічних послуг	Підвищена увага з боку влади, жорсткий контроль за виконанням екологічних нормативів
Привернення до своїх товарів «зеленого» споживача, зростання обсягу продажів	Зростання страхових внесків
Зміцнення репутації фірми-виробника, розширення можливостей для реклами товарів і послуг на ринку завдяки «зеленому» маркетингу.	Втрата споживачів, які вважають за краще придбати екологічно безпечні товари і послуги.
	Зниження іміджу.

дження екологічного менеджменту, що конкретизується центральним серед документів цієї серії стандартом ISO 14001. Відповідність саме цьому стандарту є предметом екологічної сертифікації діяльності товаровиробників та їх продукції, а отже, згідно з правилами СОТ і ЄС, «перепусткою» на міжнародні ринки, що скасовує технічні бар'єри в торгівлі. Систематизація чинників, що характеризують вигоди підприємств, що застосовують екологічні стандарти у своїй діяльності наведено у табл. 2.

Під екологічно чистими технологіями розуміють технології, що забезпечують захист навколишнього середовища, мінімальний рівень забруднення, раціональне використання природних ресурсів, вторинну переробку значної частини відходів [4]. ЮНІДО трактує поняття «екологічно чистого виробництва» як безперервне використання сукупно превентивної стратегії захисту навколишнього середовища для процесів і виробів з метою зменшення ризиків для людини та навколишнього середовища (1992 р.).

Характерними ознаками екологічно чистого виробництва є застосування екологічно безпечних технологій на всіх етапах отримання продукції, відмова від хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив у сільському господарстві, від стимуляторів росту й антибіотиків у тваринництві, заборона використання генно-модифікованих організмів (ГМО). Крім цього, екопродукція виготовляється згідно з обов'язковими вимогами законодавчих актів і національних нормативних документів, міжнародних і національних стандартів, процедур інспекції та сертифікації.

Як висновок, варто зазначити, що в світі нині спостерігається стрімке зростання попиту на екологічно чисту продукцію АПК. Це відкриває великі можливості для реалізації виробничого-технічного і трудового потенціалу країн та успішного розвитку національних ринків екологічно чистої продукції. Виробництво цієї продукції стає необхідною умовою для підвищення рівня екологічні безпеки країн, конкурентоспроможності економі: подолання еколого-економічних проблем.

Найбільший інтерес з точки зору дотримання вимог екологічної чистоти має зерно кукурудзи, гречки і соняшнику, які широко використовують для виробництва продуктів дитячого та дієтичного харчування.

Технології вирощування цих культур у даному випадку повинні ґрунтуватися на концепції біологічної системи землеробства, яка передбачає агротехнічні методи боротьби з бур'янами, шкідниками і хворобами. Ці заходи провадять у системі основного і передпосівного обробітку ґрунту, а також у період догляду за посівами.

За даними Міжнародної федерації органічного руху, загальний обіг органічної продукції в світі досяг 60 млрд. дол, загальна площа земель, що використовуються для органічного виробництва досягла майже 37 млн. га, а загальна кількість зайнятих – 1,8 млн. фермерів. Лідерами органічного виробництва стали США (26,8 млрд дол), Німеччина (7,9 млрд дол), Франція (4,5 млрд дол).

Україна має значний потенціал як виробник сільськогосподарської продукції, зокрема органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, оскільки на її території площа земель сільськогосподарського призначення становить близько 42,4 млн. га. Так, площа органічних сільськогосподарських угідь в Україні складає близько 270 тис га, їх частка у загальному обсязі сільськогосподарських угідь складає майже 0,7 % [86]. З такими показниками Україна займає 20 місце у світі. Світовою тенденцією сільськогосподарського виробництва є зростання обсягів виробництва органічної продукції. Проте, і досі ринок продуктів органічного виробництва в Україні перебуває на стадії становлення, що зумовлено відсутністю діючих нормативно-правових актів, що регулюють сферу органічного виробництва, що не сприяє його розвитку.

З метою визначення тенденцій розвитку ринку органічної продукції проведемо дослідження динаміки площ сільськогосподарських угідь України, що відведені під вирощування органічної продукції (рис. 1).

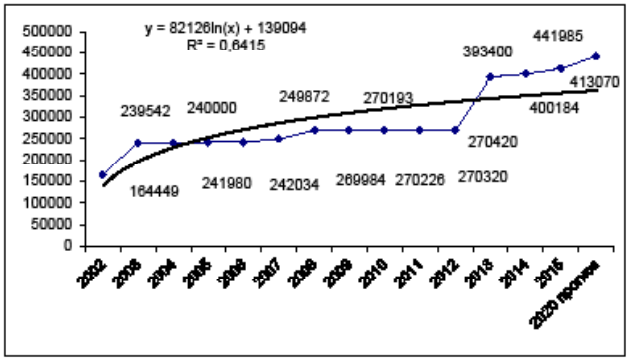


Рис. 1. Динаміка площі органічних сільськогосподарських угідь Україні, га

Джерело: побудовано автором за даними Федерації органічного руху України

Протягом 2002–2012 рр. спостерігалася стійка тенденція до зростання площ органічних сільськогосподарських угідь в Україні. На основі вибірки даних за 2002–2015 рр. побудований логарифмічний тренд площі органічних сільськогосподарських угідь України. Коректність застосованої моделі підтверджується високим значенням коефіцієнту детермінації, що складає 0,64. Тренд свідчить, що у випадку збереження існуючих тенденцій динаміки органічних сільськогосподарських угідь, їх площа буде і в подальшому збільшуватись.

У 2009 році Україна увійшла до п'ятірки країн-лідерів з вирощування органічної пшениці. Площа під її вирощування склала 50,4

тис. га. З метою подальшого дослідження особливостей і тенденцій розвитку ринку органічної продукції України, розглянемо динаміку кількості органічних господарств.

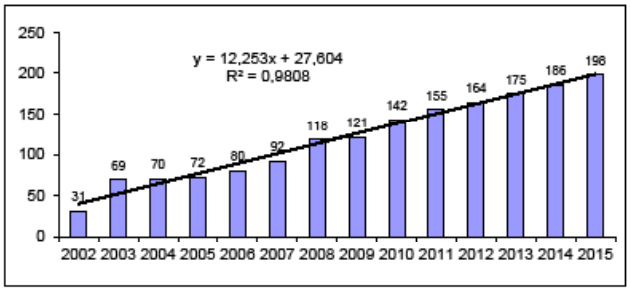


Рис. 3. Динаміка кількості органічних господарств в Україні

Джерело: побудовано автором за даними Федерації органічного руху України

З 2002 до 2015 року кількість органічних господарств постійно збільшується. Так у 2002 році функціонувало 31 господарство, то у 2015 – вже 164 органічних господарства. На основі вибірки даних за 2002–2015 рр. побудований лінійний тренд кількості органічних господарств України. Коректність застосованої моделі підтверджується високим значенням коефіцієнту детермінації, що складає 0,98. Тренд свідчить, що у випадку збереження існуючих тенденцій динаміки органічних господарств України, їх кількість буде і в подальшому зростати.

Протягом досліджує мого періоду темпи росту кількості органічних господарств перевищують темпи росту площ органічних сільськогосподарських угідь, що може свідчити про наступне:

– новоутворені органічні господарства зазвичай невеликі підприємства, що вирощують органічну продукцію на незначних площах, які несуттєво примножують основний фонд органічних сільськогосподарських угідь;

– незначний приріст площ органічних сільськогосподарських угідь порівняно з більшим приростом кількості органічних господарств може свідчити про певні процеси перерозподілу ринку у цій сфері;

–у той же час, незначний приріст площ під вирощування органічної продукції та зростаюча кількість органічних господарств може свідчити про інтенсивні процеси як закриття, так і відкриття бізнесу у цій сфері.

Крім того, іноземні сертифікаційні центри здійснили органічну сертифікацію занедбаних у 90-ті роки сільськогосподарських угідь, після чого трейдери стали розміщувати на них замовлення на виробництво органічної сільгоспсировини для потреб європейського ринку [93], а в останні роки загальна площа таких угідь зменшується. Для виокремлення основних тенденцій розвитку та визначення перспектив ринку розвитку органічної продукції, окрім дослідження пропозиції, варто дослідити попит на ринку Пропонуємо дослідження попиту на ринку органічної продукції здійснити за обсягом виробництва органічної продукції України (рис. 2.8)

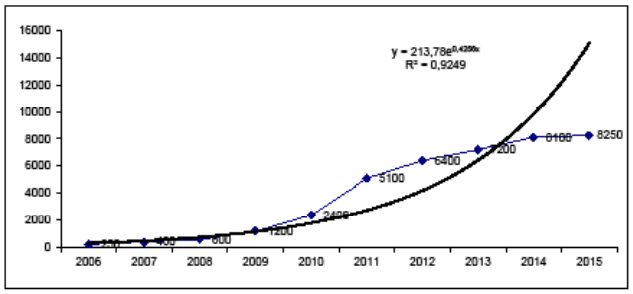


Рис. 4. Динаміка обсягу виробництва органічної продукції України за 2006-2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Федерації органічного руху України

Обсяг виробництва органічної продукції постійно зростає, так у 2006 році обсяг ринку складав 250 тис. євро, у 2015 році він становить 8,25 млн. євро. [94]. На основі вибірки даних за 2006-2015 рр. побудований експоненційний тренд обсягу виробництва органічної продукції України. Тренд свідчить, що у випадку збереження існуючих тенденцій динаміки органічної продукції України, її обсяг буде і в подальшому зростати.

Виходячи із порівняння темпів росту площ органічних сільськогосподарських угідь, кількості органічних господарств та обсягу виробництва органічної продукції України за 2006-2015 рр. можна зробити наступні висновки: темпи росту обсягу виробництва органічної продукції значно перевищують темпи росту площ під органічні сільськогосподарські угіддя та кількості органічних господарств, що свідчить про зростання кількості споживачів органічної продукції, зростання попиту на органічну продукцію на зовнішніх ринках та щорічне підвищення цін на цю продукцію. З урахуванням відсутності суттєвого збільшення кількості органічних господарств, появи власних торгових марок або виробників, що виробляють органічну продукцію, вірогідним є підвищення цін на органічну продукцію при підвищенні попиту та відсутності зростання пропозиції.

Ринок органічної продукції в світі зростає. Вже 10 % населення світу споживає органічну продукцію, натомість в Україні такого населення, за різними джерелами, приблизно 1–2 % [94, 95]. Органічна продукція у порівнянні зі звичайною є дорожчою, що ускладнює розширення внутрішнього ринку в Україні. В середньому ціна на органічну продукцію у 2–2,5 рази вища ніж на звичайні харчові продукти. Це пояснюється невеликими обсягами виробництва, які не дають можливості економити на масштабі виробництва, високі витрати праці. Проте, саме натуральність і органічність продукції є однією із конкурентних переваг на

ринку, якою користуються більшість виробників продуктів харчування в Україні.

Розвитком органічного руху в Україні займаються: Федерація органічного руху України, Асоціація «Чиста Флора», Об'єднання «Полтава-органік», Міжнародна Громадська Асоціація учасників біовиробництва «БІОЛан Україна», Клуб органічного землеробства, Спілка учасників органічного агровиробництва «Натурпродукт», Органік Стандарт, ТОВ «Украгрофін», Всеукраїнська громадська організація «Жива планета».

Більшість з організацій, що позиціонують себе як учасники органічного руху в Україні здійснюють послуги сертифікації і маркування органічних продуктів і є учасниками міжнародно-визнаних організацій: Глобальної мережі екологічного маркування (GEN) та Міжнародної федерації руху за органічне сільське господарство (IFOAM).

До Глобальної мережі екологічного маркування (GEN) входить Всеукраїнська громадська організація «Жива планета», до складу Міжнародної федерації руху за органічне сільське господарство (IFOAM) входять Федерація органічного руху України, Громадська Асоціація учасників біовиробництва «БІОЛан Україна», Органік Стандарт, ТОВ «Украгрофін» та на основі асоційованого членства Всеукраїнська громадська організація «Жива планета».

Основні оператори ринку, що надають послуги з сертифікації продукції та органічних господарств фіксують стрімкий розвиток ринку органічної продукції та високий потенціал його розвитку. Проте, виходячи з динаміки процесів, що відбуваються із площами під вирощування органічної продукції та кількості органічних господарств, можна прийти до висновку, що ринок органічної продукції знаходиться тільки на стадії становлення та темпи його росту незначні. Варто зазначити, що всі організації, які займаються дослідженням ринку органічної продукції та розвитком органічного виробництва, незалежно від того, є вони членами міжнародних організацій підтримки органічного виробництва або функціонують на рівні вітчизняного ринку, надають послуги по сертифікації виробництва та продукції як органічних. Відповідно, в певній мірі їх дослідження щодо рівня розвитку та перспективності ринку органічної продукції є суб'єктивними.

З 1991 по 2012 рр. вирощування, виробництво, зберігання та обіг органічної продукції фактично не контролювалися і не регулювалися державою, відповідно відсутність офіційної статистики та чіткого визначення які саме продукти необхідно відносити до органічних ускладнює визначення фактичного стану ринку органічної продукції та забезпечення його розвитку.

На сьогодні, в Україні відсутні чинні нормативно-правові акти, що визначають яка саме продукція є продукцією органічного виробництва, які організації можуть надавати послуги з сертифікації органічної продукції, процедуру сертифікації органічної продукції та атестації установ, що мають право її здійснювати і яке саме маркування має застосовуватись до органічної продукції. У той же час проводиться робота по підготовці до розгляду Верховною Радою України ЗУ «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини».

Згідно з Проектом ЗУ «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» № 979 від 12.12.2012 року «органічна продукція – це продукція, отримана в результаті сертифікованого виробництва відповідно до вимог». Уповноваженим органом сертифікації є юридична особа акредитована у встановленому законом порядку, якій надано дозвіл на здійснення інспектування та сертифікації виробництва органічної продукції (сировини).

Відповідно до процедури атестації та розроблених правил складається перелік тих продуктів, на які розроблені атестаційні стандарти, складна процедура та обмежені умови застосування призведе до вкрай обмеженого розвитку ринку органічної продукції України.

Єдиними для всіх видів органічної продукції згідно Закону є методи та вимоги до виробництва органічної продукції. Необхідність розробки єдиного державного маркування врахована Проектом ЗУ «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» № 979 від 12.12.2012, в якому зазначається, що «використання державного логотипу та маркування органічної продукції для позначення органічних продуктів є обов'язковим». Проте, одночасно із зазначенням необхідності створення державного логотипу Проектом Закону «дозволяється також використання недержавних (приватних) логотипів, запроваджених безпосередньо суб'єктами господарювання, які здійснюють виробництво, реалізацію органічної продукції, сировини чи їх об'єднаннями».

Станом на 2012 рік, організації, що займаються розвитком органічного руху в Україні проводять процедуру сертифікації та маркування органічного виробництва та продукції, певною мірою самі перешкоджають цьому розвитку. Оскільки, кожна з перелічених організацій має власне маркування не схоже на інші, що призводить до:

– ускладнення ідентифікації органічної продукції кінцевим споживачем;

– високої конкуренції між самими організаціями, оскільки саме сертифікація та маркування і є їх основним прибутковим видом діяльності;

– дезорієнтованості і складності в інформаційному навчанні споживача щодо переваг органічної продукції.

Відсутність єдиного підходу до маркування та атестації продукції на державному рівні призводить до таких наслідків:

– відсутність єдиної системи сертифікації виробників органічної продукції, відповідна відсутність єдиних вимог та правил органічного виробництва;

– відсутність державного контролю за виробництвом, обігом та реалізацією органічної продукції;

– відсутність інформованості споживачів щодо органічної продукції та її переваг;

– несформованості ринку органічної продукції як такого через відсутності єдиних підходів та вимог до її виробництва;

– ускладненість здійснення вибору на користь органічної продукції кінцевим споживачем через недостатню поінформаваність та відсутність єдиної системи ідентифікації органічного продукту як такого.

Розробка єдиного маркування органічної продукції стане основною для подальшого розвитку ринку органічної продукції, оскільки дозволить створення та реалізацію комплексної програми інформування споживачів щодо переваг органічної продукції, що стане основою формування споживчого ринку цієї продукції та відповідно підвищить зацікавленість підприємств у виробництві такої продукції.

Основні напрями розвитку ринку органічної продукції містяться у державній Програмі розвитку органічного виробництва в Україні. Критерієм успішності виконання Програми буде значення частки земель під органічним виробництвом у відсотках від загальної площі сільськогосподарських угідь країни.

Сьогодні Україна перебуває на третьому етапі формування ринку органічних продуктів харчування – ринковому. У 2008 р. в першому читанні було прийнято Закон «Про органічне виробництво». Розвивається мережа реалізації органічної продукції: відкриття органічних магазинів («Натур Бутік», м. Київ), включення екологічно чистих продуктів харчування в асортимент вітчизняних супермаркетів («Білла», «Метро», «Вест Лайн»). Протягом поточного року кількість магазинів з органічною продукцією зросла втричі і досягла 60. Наприкінці поточного року їх має бути вже понад 140. Зростає кількість виробників органічної сировини та сертифікованих переробних організацій (ТОВ «Крок», СПД «Іщук», ТОВ «ДПК Вайз», Консервний цех Іллінецького НДГ, ТОВ «Круп'яний Дім» та ін.). ТОВ «Круп'яний Дім» налагодило виробництво ряду екологічно чистих круп під ТМ «Жменька» з ТЗ «БІОЛан». Також зусиллями Маркетингового департаменту асоціації було реалізовано 4,5 т екологічно чистих овочів. Вихід екологічно чистої продукції з ТЗ «БІОЛан» на полиці українських магазинів сприяв тому, що за стандартами «БІОЛан» пройшли інспекцію одні з найбільших органічних господарств України – 1111 «Агроекологія» (8300 га, Полтавська обл.) та Ведичне органічне сільське господарство «Махаріші» (40 000 га, Херсонська обл.). Сьогодні ще 180 господарств готові приєднатися до органічного руху й вирощувати натуральні продукти без застосування хімії [94, 95]. Серед відомих вітчизняних торгових марок екологічно чистих продуктів харчування ТМ «Геркулес», «Пан Еко» (перший вітчизняний виробник органічних джемів), ТМ «Жменька» (екологічно чисті крупи). Сертифікована екологічно чиста продукція, що представляється на міжнародних європейських виставках українськими компаніями – це зернові, сушені/заморожені ягоди, лікарські рослини, чаї, гриби, крупи, овочі (капуста, морква, картопля, буряк). Дослідження попиту на екологічно чисті продукти харчування свідчать, що близько 70 % потенційних споживачів знайомі з екологічно чистою продукцією харчування, але розуміють під нею продукцію, вирощену на садових та присадибних ділянках індивідуальних господарств, яка не проходила промислової обробки. Після роз'яснення суті поняття «екологічно чисті продукти харчування» всі без виключення опитувані погоджувалися платити за них вищу ціну за умови наявності гарантії якості, при цьому 36,8 % погодилися платити за неї в 1,5 – 2 рази дорожче, ніж за звичайні продукти. Для 72,6 % споживачів такою гарантією якості може бути відповідний сертифікований знак. Декілька споживачів (5,3 %) висловили сумнів в можливості існування гарантії екологічної чистоти продуктів взагалі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алтухов А.І. Мировой продовольственный кризис: причины возникновения и проблемы преодоления / А.І. Алтухов // Економіка АПК, 2010. – № 6. – С. 145 – 154.
2. tudopedia.com.ua/1_35105_ekologichniy-mehanizm-regulyuvannya.html
3. http://www.mhp.com.ua/ru/operations/pao-mironovskij-zavod-po-izgotovleniju-krup-i-kombikormov
4. Котельнников В.А. Экологически чистые технологии / Сайт «Экоконструирование и чистое производство. – http://1000ventures/enviroment.ru. – 10.01. 2007.
5. Баланси сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні за 2010-2014 рр. / [Ю. О. Лупенко, О. М. Шпичак, Ю. П. Воскобійник та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014 – 76 с.
6. Офіційний сайт ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http ://www.pzcu. gov.ua/
7. Неліна В. С. Органічні харчі замість «хімії»: [Електронний ресурс] / В. С. Неліна. – Режим доступу до журналу: http://www.umoloda.kiev.ua/number/1660/237/58574/
8. Артиш В. І. Організаційно-економічні передумови формування ринку екологічно чистої продукції в Україні / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 117–120.
9. Матеріали офіційного сайту IFOAM – [Електронний ресурс], – Режим доступу: http: //www, ifoam. org/organi c_ worl d/directory
10. Матеріали сайту Федерації органічного руху України – [Електронний ресурс], – Режим доступу: http://organic.com.ua/
11. Коноваленко А. Д. Формирование рынка органической продукции – [Електронний ресурс], Режим доступу:
12. http://science-bsea.narod.ru

13. Іртищева І.О. Концепція екологоорієнтованого розвитку інфраструктури сталого землекористування / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 7. – Харків, ХНАУ. – 2014. – С. 316–328.

14. Іртищева І.О. Економічний механізм управління земельними ресурсами в умовах децентралізації / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 120–125.

УДК 331.108

Бондаренко В.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Козар В.В.
асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРУДОРЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

REGIONAL FEATURES OF POTENTIAL LABOR RESOURCE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано різні підходи до визначення таких основних категорій, як «трудовий потенціал» і «трудоресурсний потенціал», розглянуто особливості економіко-географічного дослідження людських ресурсів регіону. Розкрито трудоресурсний потенціал як знання, вміння і здібності людей, які можуть безпосередньо впливати на продуктивність праці і вплив яких тією чи іншою мірою може бути оцінено. Показано схему аналізу оцінки трудоресурсного потенціалу. Розкрито стадії руху трудоресурсного потенціалу.

Ключові слова: трудоресурсний потенціал, людські ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, активне населення, ресурсний підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы различные подходы к определению таких основных категорий, как «трудовой потенциал» и «трудоресурсный потенциал», рассмотрены особенности экономико-географического исследования человеческих ресурсов региона. Раскрыт трудоресурсный потенциал как знания, умения и способности людей, которые могут непосредственно влиять на производительность труда и влияние которых в той или иной степени может быть оценено. Показана схема анализа оценки трудоресурсного потенциала. Раскрыты стадии движения трудоресурсного потенциала.

Ключевые слова: трудоресурсный потенциал, человеческие ресурсы, трудовой потенциал, рабочая сила, активное население, ресурсный подход.

ANNOTATION

This paper examines the different approaches to the following main categories as labor and labor resource potential, the features of Economics and Geography studies the human resources of the region. Solved labor resource potential as knowledge, skills and abilities of people who can directly influence the productivity and impact of which in one way or another can be estimated. In the analysis of labor resource potential territorial unit defined quantitative scope of the test object and the necessary and sufficient components analysis. Unlike labor potential, elements of which are personal potential of the individual, labor resource potential is always a quality set of people living in a particular area. The paper shows the scheme of the analysis of labor resource potential. Reveals the stages of movement of labor resource potential.

Keywords: labor resource potential, human resources, labor potential, labor force, active population, resource approach.

Постановка проблеми. У вітчизняній економічній літературі проблема людини та його здібностей почала розглядатися з 20-х років минулого століття. У публікаціях з'явилися такі категорії, як «сукупна робоча сила», «сукупний працівник», «трудові ресурси» та ін. За цими поняттями втрачалася окрема людина зі своїми реальними властивостями й інтересами. Він був частиною величезної маси природних, виробничих, фінансових та інших ресурсів, що залучаються до економічного обороту. Подібні тенденції були типові не лише для нашої країни, але й для більшості розвинених країн початку минулого століття. Прискорення НТП сприяло технократичному підходу до оцінки місця і ролі людини у виробничому процесі. Людина почала розглядатися як економічна людина, тобто як суб'єкт ринкової економіки, що приймає економічно раціональні і виправдані рішення. Зміст багатьох понять значно змінився на початок XXI ст., а сам термін «трудові ресурси» деякими фахівцями зараз розглядається як образливе, таке, що не враховує право особи на «незанятість» поняття.

Нині складається зворотна ситуація: саме особистим якостям людини приписується визначальна роль під час аналізу багатьох економічних явищ. Частково ця позиція обґрунтована. Необхідність інтенсифікації виробництва, підвищення продуктивності праці привели до посилення уваги не лише до професійної підготовки і кваліфікації працівників, але й до таких їхніх якостей, як спільна культура, система етичних цінностей, мотивація трудової діяльності.

У зв'язку із цим в останні десятиліття з'явилася велика кількість нових термінів, зміст яких вимагає уточнення. Про зміст цих понять написано і опубліковано досить багато наукових праць.

Проблема полягає не в недоліку понять, а в невизначеності і навіть плутанині.

Часто в синонімічному сенсі використовуються абсолютно різні терміни, водночас під одним і тим же терміном розуміються, на нашу думку, різні речі. Крім того, у економістів і економіко-географів спостерігаються неоднакові підходи до ідентифікації об'єкту дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Довгий час «наріжним каменем» у системі понять географії трудових ресурсів і економіки

праці було поняття «трудові ресурси», і всі різноманітні терміни сьогоднішнього дня є багато в чому його похідними. Проте в публікаціях останнього періоду частіше за останніх зустрічається категорія «трудовий потенціал», яка розглядається деякими авторами як найзагальніша, яка включає всі останні. Найбільш вагомий внесок у вивчення питань трудових ресурсів зробили В.В. Воронін, П.С. Капіца, В.Г. Костаков, А.І. Михайлов, А.І. Рофе, Є.Л. Саприкін, Г.В. Сергєєв, Л.С. Чижов, Л.С. Тарасевич.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи дослідження трудового потенціалу в економічній літературі, Е.А. Саприкін виділив два підходи до визначення поняття:

• трудовий потенціал розуміється як узагальнювальна характеристика кількості й якості сукупних здібностей до праці працездатного населення по соціальній участі в суспільно корисній діяльності;

• трудовий потенціал зводять до потенціалу самої праці, пов'язуючи його із сукупним працівником. По суті, йдеться про масу праці, що знаходиться у розпорядженні суспільства [12].

Виділяють також ресурсний і факторний підходи [6]. Так, В.Г. Костаков і А.А. Попів визначали трудовий потенціал країни та її регіонів як «відповідні трудові ресурси, що розглядаються в єдності їх кількісної і якісної сторін», де кількісну основу трудового потенціалу становить населення в працездатному віці, а якісну – вікова структура, рівень освіти, професійна підготовка і мобільність населення [7]. У даному контексті це поняття збігається з поняттям «трудові ресурси». Г.В. Сергєєва і Л.С. Чижова також ототожнюють ці поняття: «Трудовий потенціал – це ті ресурси праці, які має у своєму розпорядженні суспільство: чисельність працездатного населення і його якісні характеристики (рід, вік, освіта професійна підготовка і т. д.)». Іншими словами, у всіх перерахованих вище прикладах поняття «трудовий потенціал» не несе жодного нового смислового навантаження порівняно з поняттям «трудові ресурси», а часто і визначається через нього. Не зрозуміла взагалі необхідність заміни одного терміну іншим.

Наступне трактування трудового потенціалу дається представниками так званого «факторного підходу»: трудовий потенціал як форма прояву людського чинника, і в якісну характеристику трудового потенціалу у цьому разі включають мотиви, ціннісні орієнтації, мобільність. Деякі автори пропонують ще ширше тлумачення поняття, розглядаючи його як здібність до генерації нових ідей, можливість нормальних соціальних контактів, психофізіологічні можливості участі в суспільно-корисній діяльності, раціональність поведінки і т. д. [3]. Дане трактування витікає з популярної нині концепції людського потенціалу.

Як бачимо, термін «трудовий потенціал» дає майже безмежний простір для фантазії авторів. Проте багато з них суперечать один одному. На жаль, із більшості визначень не зрозуміло, чи йде мова про процес використання робочої сили, про самі ресурси робочої сили або про незатребувану (не залученою в економічне життя) частину робочої сили. Крім того, як про щось рівнозначне у визначеннях згадується про трудовий потенціал особи, підприємства, регіону, країни.

Найбільш обґрунтованою, на нашу думку, виглядає характеристика трудового потенціалу, яка об'єднує декілька підходів (можна зустріти в І.С. Маслової і Е.А. Саприкіна). У першому випадку трудовий потенціал – це узагальнююча характеристика міри й якості сукупності здібностей до суспільно корисної діяльності, якими визначаються можливості окремої людини, груп людей, всього працездатного населення щодо участі в праці [8]. У другому випадку трудовий потенціал – це інтегральна характеристика кількості й якості сукупних здібностей до праці, що визначають можливості окремої людини, груп працівників, працездатного населення в цілому щод участі в суспільно корисній діяльності на даному рівні соціально-економічного розвитку [12]. В обох визначеннях ведеться мова про можливість використання трудового потенціалу, а в другому випадку вказується і на один із чинників, що визначають його використання.

Питання про дефініцію понять «трудові ресурси», «робоча сила» і «економічно активне населення» детально розглядається в монографії В.В. Вороніна [1]. Автор приходить до доволі спірного висновку про те, що «перехід від терміну «трудові ресурси» до «трудового потенціалу» полягає в методиці врахування трудових ресурсів тих, що включають робочу силу». Якщо ж абсолютну величину трудових ресурсів розглядати з позицій якісної оцінки, то їх було б вірніше іменувати як трудоресурсний потенціал. На нашу думку, термін «трудоресурсний потенціал» декілька ширше за термін «трудові ресурси» і в якісному, і в кількісному вираженні і більшою мірою відповідає духу економіко-географічних досліджень. А ось між поняттями «робоча сила», «трудові ресурси», «економічно активне населення» не існує принципової різниці [10].

Об'єктом економіко-географічних досліджень, на нашу думку, виступає швидше не трудовий потенціал, а трудоресурсний. У даному разі це не «гра слів», а принципова позиція авторів.

Як відомо, трудоресурсний потенціал може розглядатися на різних ієрархічних рівнях. Але на відміну від трудового потенціалу, елементом якого виступає особистий потенціал конкретної людини, трудоресурсний потенціал – це завжди якість сукупності людей, що проживають на певній території (населеного пункту, регіону, країни). Географічний підхід автоматично має на увазі аналіз територіальної

системи або одного з елементів, що складають її. У цьому разі потенціал має просторове вираження. Такий масштабний підхід до вивчення трудоресурсного потенціалу зумовлює виявлення всього комплексу елементів і умов функціонування територіальної системи.

Не можна не зазначити, що в роботах низки економістів також підкреслюється істотна якісна відмінність між потенціалом однієї людини і сукупністю людей, що проживають на одній території. Трудовий потенціал регіону складніше порівняно з трудовим потенціалом працівника за рахунок різноманітних зв'язків. Трудовий потенціал регіону як система більше суми складових його частин, оскільки виявляються емерджентні властивості системи, яка є результатом кооперацийного ефекту в ході здійснення спільної діяльності людей у рамках певних суспільних стосунків [12]. На нашу думку, саме на рівні територіальної одиниці сукупний трудовий потенціалу набуває нової якості і повинен позначатися терміном «трудоресурсний потенціал». Саме із цієї миті він стає об'єктом вивчення економічної географії.

Оцінюючи даний складник регіональної системи, необхідно зазначити, що ми маємо на увазі саме трудоресурсний потенціал, тобто лише ті знання, уміння і здібності людей, які можуть безпосередньо впливати на продуктивність праці і вплив яких тією чи іншою мірою може бути оцінений. Іншими словами, не йдеться про всю сукупність психофізичних властивостей людської особи, складники потенціалу людини і суспільства в цілому, оскільки у цьому разі ми говорили б про якість особи, населення або людського потенціалу. Водночас не можна не погодитися з тим, що практично вся сукупність властивостей індивіда і соціуму в цілому, не залучаючись безпосередньо до суспільного виробництва, але будучи елементом соціально-географічного ландшафту, може робити помітний вплив на формування і розвиток територіальної системи. Дані елементи необхідно розділити, оскільки в процесі дослідження вони несуть різне смислове наван-

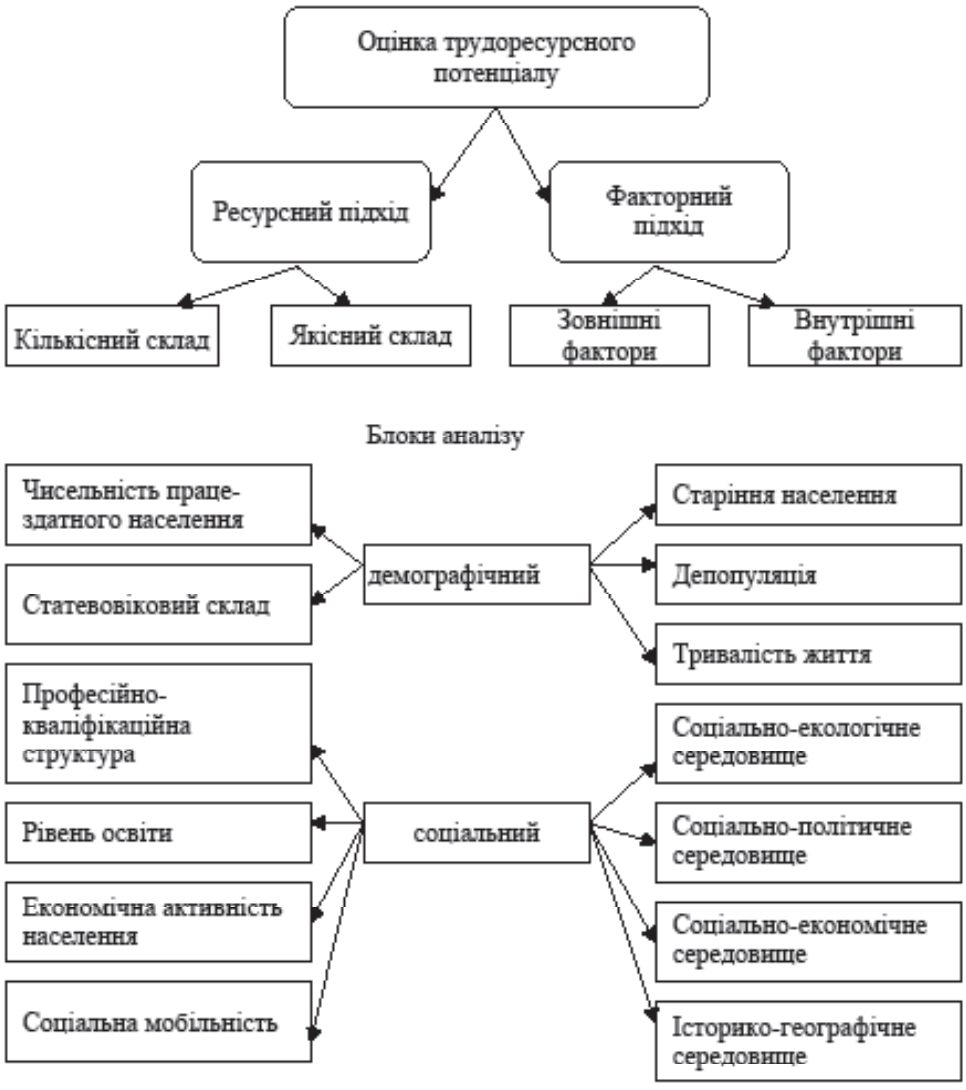


Рис. 1. Схема аналізу оцінки трудоресурсного потенціалу

таження. Деяка частина безпосередньо задіяна в процесі виробництва, може бути оцінена за допомогою кількісних методів, але якась є лише умовою або чинником суспільного розвитку і не має кількісного вираження.

Під час аналізу трудоресурсного потенціалу територіального утворення необхідно визначити кількісні рамки аналізованого об'єкту, а також необхідні і достатні компоненти аналізу. Що стосується кількісної сторони справи, то найближче до поняття «трудоресурсний потенціал» знаходиться поняття «економічно активне населення».

Для цілей економіко-географічного дослідження необхідно розділити оцінку трудоресурсного потенціалу як такого (у вузькому сенсі) і як частини соціально-географічного середовища (у широкому сенсі). Дані компоненти можна розглядати як ресурсний і факторний підходи до аналізу об'єкту, а також як аспекти аналізу, які забезпечують більш комплексну характеристику людських ресурсів регіону (рис. 1).

По-перше, до аспектів оцінки самого трудоресурсного потенціалу регіону, на нашу думку, можна віднести лише дві групи показників (які можуть подекуди варіювати):

- якісні характеристики працездатного населення: віковий склад, здоров'я (захворюваність, тривалість життя), професійно-кваліфікаційну структуру, рівень освіти, мобільність економічно активного населення;
- кількісні характеристики: чисельність, розміщення по території.

По-друге, за комплексного підходу оцінку трудоресурсного потенціалу необхідно доповнити характеристикою соціально-географічного середовища, яка включає такі елементи:

- соціально-економічний (ситуація у сфері вжитку, доходів, рівня безробіття, а також соціальна структура населення);
- етно-конфесіональний (етно-конфесіональний склад населення, спосіб життя і стосунків, що склався, у сфері праці, духовна і культурна єдність населення);
- психологічний (рівень соціально-психологічної напруженості в регіоні, способи вирішення конфліктів, психологічні установки і стереотипи поведінки);
- політичний (політична стабільність регіону, організаційна діяльність інфраструктури ринку праці);
- соціально-екологічний (захворюваність);
- історико-географічний (історія заселення, традиції господарської діяльності).

Соціально-географічне середовище формується населенням регіону, яке у цьому разі виступає як більш ємка категорія, що не зводиться лише до трудоресурсного потенціалу. Водночас усі перелічені вище аспекти соціально-географічного середовища роблять безпосередній або опосередкований вплив на розвиток економіки, тобто можуть бути розглянуті як чинник, що визначає її розвиток. Таким чином, якщо ми беремо за основу факторний підхід до аналізу трудоресурсного потенціалу, то автоматично виходимо за рамки якісного і кількісного аналізу робочої сили. Оцінка факторного складника, як правило, носитиме відносний характер і даватися з використанням суб'єктивних методів оцінки.

По-третє, будучи елементом певної територіальної системи, трудоресурсний потенціал потребує оцінки відповідності його якісних і кількісних параметрів потребам економіки регіону, тому оцінка трудоресурсного потенціалу завжди носить відносний характер. Частково це відображається показниками функціонування регіональних ринків праці, і сам потенціал є суб'єктом регіонального ринку праці.

По-четверте, трудоресурсний потенціал регіону – система динамічна. У своєму русі проходить три стадії (рис. 2):

- відтворення;
- обміну (ринкову);
- використання.

Цим стадіям відповідають певні показники аналізу.

Оцінка на стадії відтворення більш за все відповідає поняттю «потенціал», але потен-

Рис. 2. Стадії руху трудоресурсного потенціалу

ційний характер ресурсу відбивається на всіх стадіях його руху. Саме слово «потенціал» указує на наявність двох тимчасових рівнів сьогодення і майбутнього. По-перше, він відображає ті, що реально існують і використовувані в економіці сьогодні трудові можливості, знання й уміння людей. По-друге, він спрямований на майбутнє, тобто постійно змінюється, розвивається і до того ж носить потенційний характер. Людина, як правило, сама вибирає міру своєї економічної активності. Частково це визначається об'єктивними чинниками, вплив яких можна прослідити: рівень заробітної плати, наявність незалежного постійного доходу, соціальне навантаження в сім'ї і т. д. Водночас за будь-якої соціально-економічної ситуації існує частина людей, що добровільно вибирають «економічну пасивність», причину якої прослідити не представляється можливим (принаймні за соціально-економічного підходу до явища). З іншого боку, навіть активно беручи участь у суспільному виробництві, людина може використовувати не всі свої знання, уміння, досвід і творчий потенціал (тобто не працювати з повною віддачею) і в центрі уваги у даному разі знаходиться мотивація трудової діяльності. Всі перераховані властивості особи важко піддаються формалізації, особливо під час регіонального аналізу явища.

Тому досить спірними, на нашу думку, є комплексні оцінки, що з'явилися, в яких як рівнозначні, без якісного поділу розглядаються і чисельність, і психофізичні властивості населення регіону.

Термін «трудоресурсний потенціал» у вузькому розумінні слова має сенс визначати як працездатну частину населення якої-небудь територіальної освіти, яка залучена в суспільне виробництво, проявляє активність на регіональному ринку праці і може виступати як суб'єкт ринку праці різного ієрархічного рівня.

У ширшому розумінні це не лише сьогоднішній потенціал суспільства, але і майбутній, можливий.

І, нарешті, у найширшому сенсі це система, що включає як власне трудоресурсний потенціал, так і соціально-географічне середовище у цілому.

Висновки. Неможливо досягти повної комплексності в оцінці трудоресурсного потенціалу, оскільки і сам об'єкт аналізу не є комплексом у повному розумінні цього слова. Залежно від поставлених цілей дослідження можна розглядати як ресурсний, так і факторний складники трудоресурсного потенціалу самостійно, але не можна залишати без уваги різносторонній прояв цього сегменту територіальної системи, а також різноманіття зв'язків усередині неї. Будь-яка оцінка без урахування ресурсного і факторного складників в їх якісній єдності, даватиме неповне, однобічне, а отже, спотворене віддзеркалення дійсності. Різнохарактерність компонентів аналізу вимагає використання методичного інструментарію різних наукових напрямів і має на увазі тим самим міждисциплінарний характер дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронин В.В. Трудоресурсный потенциал в условиях реструктуризации отраслей хозяйственного комплекса / В.В. Воронин. – Самара : Самарск. гос. экон. акад, 2000. – 480 с.
2. Вдовина Э.Л., Симакова Н.А. Движение трудовых ресурсов на региональных рынках труда / Э.Л. Вдовина, Н.А. Симакова / Географические исследования территориальных системприродной среды и общества. – Саранск : МГУ 2003. – С. 53–61.
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА-ИНФА-М, 1998. – 210 с.
4. Капица П.Л. Научный и социальный подход к решению глобальных проблем / П.Л. Капица // Вопросы философии. – 2013. – № 1.
5. Синергетика и прогнозы будущего / С.П. Капица, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. – М. : Наука, 2015. – 227 с.
6. Каргазаевой И.П. Региональные особенности занятости населения / И.П. Каргазаевой // Проблемы региональной экономики. – 2002. – № 4–6.
7. Костаков В.Г., Попов А.А. Интенсификация исползования трудового потенциала / В.Г. Костаков, А.А. Попов // Соц. труд. – 1982. – № 7.
8. Маслова И.С. Трудовой потенциал советского общества / И.С. Маслова // Вопросы теории и методологии исследования. – М., 2014.
9. Михайлов А.И. Влияние рынка труда на формирование квалификации работника / А.И. Михайлов. – СПб., 2003
10. Вдовина Э.Л. Проблемы регионального анализа рынка труда : [монография] / Э.Л. Вдовина. – Пенза : ПГПУ, 2004. – 120 с.
11. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда : [учеб. пособ.] / Под ред. А.И. Рофе. – М. : МИК, 2015.
12. Сапрыкин Е.А. Экономическое содержание категории «трудовой потенциал региона» / Е.А. Сапрыкин // Экономические проблемы труда в России. Сборник статей / Ред. О.А. Панин. – Саратов : СГТУ, 2001. – 100 с.
13. Экономическая теория : [учебник для вузов] / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича ; 3-е издание. – СПб. : СПбГУ-ЭФ, 2009. – 150 с.

УДК 332.122

Вершигора Ю.З.
аспірант кафедри економіки та підприємництва
ПВНЗ «Буковинський університет»

Вершигора В.Г.
кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри фізико-математичних і природничих дисциплін
ПВНЗ «Буковинський університет»

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ РЕГІОНІВ ТА РОЛЬ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ В ЇЇ ПОКРАЩЕННІ

COMPETITIVENESS OF REGIONS AND THE ROLE OF LOCAL AUTHORITIES IN ITS IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз конкурентоздатності регіонів України в плані інвестиційної привабливості. Показано, що інвестиційний клімат регіонів залежить від цілої низки факторів, основним з яких є дотримання правових, економічних, політичних та соціальних умов ведення бізнесу. Визначальна роль у підвищенні конкурентоздатності регіонів належить місцевій владі, яка, крім контролюючих функцій, повинна забезпечити прозорість та відкритість інвестиційної політики. Створення команди високоосвічених менеджерів, здатних ефективно проводити інвестиційну політику регіону, та використання всіх важелів залучення коштів, якими володіє місцева влада, забезпечать стабільний розвиток регіонів.

Ключові слова: регіон, конкурентоздатність, місцева влада, інвестиційна привабливість, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ конкурентоспособности регионов Украины. Показано, что инвестиционный климат регионов зависит от целого ряда факторов, основным из которых является соблюдение правовых, экономических, политических и социальных условий ведения бизнеса. Определяющая роль в повышении конкурентоспособности регионов принадлежит местной власти, которая, кроме контролирующих функций, должна обеспечить прозрачность и открытость инвестиционной политики. Создание команды высокообразованных менеджеров, способных эффективно проводить инвестиционную политику региона, и использование всех рычагов привлечения капитала, имеющихся у местной власти, обеспечат постоянное развитие региона.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, местная власть, инвестиционная привлекательность, инвестиции.

ANNOTATION

In article competitiveness analysis of regions of Ukraine is carried out. It is shown that the investment climate of regions depends on a number of factors, basic of which there is an observance the economic, political and social conditions of business. Aqualificatory role in the increase of competitiveness of regions belongs to local-authority that must except supervisory functionsto provide transparency and openness of investment politics. Creation of team of the highly educated managers capable is effective to pursue investment policy of the region, and use of all levers of attraction of the equities which are available for local government, will provide constant development of the region.

Keywords: region, competitiveness, local government, investment attractiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки вітчизняні підприємства значно програють у конкурентоздатності більш розвиненим у технологічному сенсі зарубіжним підприємствам. Підвищення саме конкурентоздатності наших підприємств є першочерговим завданням, що дасть змогу значно укріпити економіку держави в період подолання економічної кризи, глобалізації та інтеграції виробництва. Не можна не звернути увагу на інноваційний складник діяльності підприємств, який дасть змогу забезпечити конкурентоздатність підприємств у недалекій стратегічній перспективі. Але розвиток інновацій на підприємствах пов'язаний із проблемами розвитку в науково-технічній, економічній і соціальній сферах життя держави. Вирішальною умовою у вирішенні даних проблем є збільшення об'ємів інвестицій у різні галузі економіки. Активізація інвестицій сприяє розвитку економіки, даючи змогу створювати нові підприємства і додаткові робочі місця, розширювати діючі підприємства і виводити на ринок нові види товарів та послуг. Ось чому дослідження напрямів зростання інвестиційної привабливості підприємств, особливо регіональних, із залученням фінансів ринку є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження конкурентоздатності регіонів, впливу фінансового ринку на інвестиційну привабливість держави в цілому і регіонів зокрема займалися такі вчені, як: Курбах Т., Сорока М., Школьник І., Бутенко Д., Кухарський Н., Леонов Д., Яцюк Г., Захарин С. та ін. Та незважаючи на велику кількість досліджень із даної тематики, питання про роль місцевої влади, впливу фінансового ринку, і особливо фондового ринку як його структурного елемента, на збільшення інвестиційної привабливості регіонів вимагає подальшого дослідження.

Мета статті полягає у вивченні ролі місцевої влади в підвищенні рейтингу і конкурентоздатності регіонів шляхом залучення інвестиційних коштів як резидентів, так і нерезидентів для досягнення сталого соціально-економічного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збільшення об'ємів інвестицій у різні галузі промисловості дає змогу створювати додаткові робочі місця, оскільки сприяє розширенню та

модернізації виробництва, а також наповненню казни у вигляді додаткових податкових надходжень. Існує багато варіантів залучення грошей у розвиток регіональних інвестиційних проектів: бюджетні кошти держави, мобілізація вільних коштів населення через різні фонди, власні кошти підприємств, інвестиції нерезидентів та ін. Найбільш реальним джерелом фінансування є бюджетні кошти держави.

На сучасному етапі спостерігається сильна диспропорція в розвитку регіонів, тому державними бюджетними коштами кожен регіон користується диференційовано.

Так, у 2012 р. державний трансферт становив 51,6 млрд. грн. Це так звані дотації вирівнювання. Найбільшу частку отримала Львівська область – 6,6% від загальної суми трансферту, найменшу – Полтавська – 2,6% та місто Севастополь – 0,22% . Оскільки населення регіонів нерівномірне, то інтегральним показником державних дотацій буде сума коштів, що припадає на одну особу. Таким чином, найвищий показник дотації мали Закарпатська та Волинська області – понад 2 000 грн. на одну особу, а найменший показник мали Донецька область (554 грн./ос.), Дніпропетровська область (453 грн./ос.) та місто Севастополь (334 грн./ос.) [1]. У 2016 р. державна дотація складається з двох частин: базової та реверсної. Базова дотація регіональних бюджетів у 2016 р. становила 4 753,5 млн. грн., а реверсна дотація – 3 074,3 млн. грн. У 2016 р. дотації держбюджету отримують ті бюджети міст обласного значення і районні бюджети, в яких надходження податку на доходи фізичних осіб становить менше 727,5 грн. на одного мешканця; обласні бюджети, в яких находження на одного мешканця з податку на доходи фізичних осіб нижче 180,4 грн. та податку на прибуток приватних підприємств нижче 51,1 грн. Базову дотацію з державного бюджету в 2016 р. отримали 18 обласних бюджетів, 53 бюджети міст обласного значення та 385 районних бюджетів [2].

Однак вирішення сучасних проблем будь-якого регіону лише за бюджетні кошти держави неможливе. Регіональні програми розвитку повинні здійснюватися також за власні бюджетні кошти регіону та альтернативні кошти, пошук яких повністю лягає на місцеву владу.

Міста, які є великими фінансовими центрами, активно використовують свої регіональні бюджетні гроші для розвитку господарства. У виграші також знаходяться міста, які мають міцні експортні зв'язки. Регіони, які є менше самодостатніми, мають проводити залучення власних коштів підприємств, організацій, фізичних осіб та іноземних інвесторів. Одним із напрямів такої роботи є використання наявних важелів кредитної системи держави. Ці кошти мають використовуватись як інвестиційні ресурси через інвестиційні фонди, компанії або посередників, які не є банківськими фінансовими установами. А для створення та успішного існування таких структур необхідні відповідні законодавчі умови. У загальному випадку регіональна влада може використовувати як посередника (як виняток) банківську систему. Це може бути новостворений регіональний банк інвестицій, або будь-який інший наявний у даному регіоні банк, який працюватиме в режимі довгострокових інвестицій та інвестуватиме пріоритетні регіональні галузі за рахунок довгострокових вкладів населення та компаній. Кредитування інноваційних проектів є кредитом із високими ризиками, тому за таких кредитів необхідно посилити вимоги до платоспроможності позичальників, а відсоткові ставки градувати залежно від величини ризиків.

Контролюючи інвестиційні процеси, місцева влада має чітко визначитися з пріоритетними напрямами розвитку регіону, максимально інформувавши населення про напрями розвитку, масштаби, строки реалізації та величину інвестицій. Безумовно, до перспективних видів діяльності будь-якого регіону належать традиційні напрями розвитку і ті, інвестування яких призводить до покращання соціальної сфери регіону, і ті галузі, які мають швидку окупність вкладених коштів, а також ті, які можна охарактеризувати наукоємністю виробництва.

Визначившись із пріоритетними напрямами розвитку та маючи в наявності кредитну структуру місцева влада може впливати на обсяги та структуру кредитів на потреби регіонального розвитку за умови спільної участі з банками у формуванні необхідних кредитів.

Якщо мова йде про великі об'єми інвестицій у регіоні, то тут передусім необхідно говорити про залучення прямих іноземних інвестицій. Це довгострокові вклади матеріальних ресурсів компаніями-нерезидентами в економіку держави. В останні роки цей потік інвестицій дуже нестабільний, адже інвестор вкладає капітал насамперед в інвестиційно привабливі регіони та проекти. Як уважають Піндур М. і Дорохов В. [3], саме сукупність об'єктивних можливостей і обмежень, які зумовлюють збільшення регіональних інвестицій, або регіональну інвестиційну активність, становить інвестиційну привабливість регіонів. Зокрема, робиться акцент на тому, що об'єктивні інвестиційні можливості регіону є його інвестиційним потенціалом, а об'єктивні обмеження – інвестиційними ризиками, які перешкоджають здійсненню найбільш повної інвестиційної політики. Танделова О. має інші погляди на інвестиційну привабливість регіонів. На її думку, інвестиційна привабливість регіонів – це об'єктивні передумови для інвестицій, які вимірюються об'ємом капітальних вкладень, що можуть залучатися в регіон виходячи з його інвестиційного капіталу та рівня некомерційних інвестиційних ризиків, що дає змогу розглядати регіони в площині

«потенціал – ризик» [4]. Інші автори вважають, що інвестиційна привабливість регіонів є інтегральною характеристикою окремих регіонів країни з погляду здійснення ефективної інвестиційної діяльності [5]. Інтегральна характеристика окремого регіону країни з позиції інвестиційного клімату, рівня інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів і визначає інвестиційну привабливість регіону – так визначає інвестиційну привабливість регіону Петровська С. [6, с. 93]. Петкова Л. і Проскурін В. розглядають інвестиційну привабливість регіону як сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях [7], а Ушаков В.– як сукупність факторів (політичних, економічних, правових, соціальних та ін.), які зумовлюють поведінку діючих та потенційних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо здійснення інвестицій у розвиток економіки регіону. Інвес-тиційна привабливість регіону як його здатність генерувати та залучати інвестиції, які сприяють економічному зростанню, фактично відображає якість пакета характеристик територіальної одиниці (області), які бере до уваги новий та чинний інвестор під час прийняття рішення щодо інвестування на конкретній території [8]. Як бачимо, інвестиційна привабливість регіонів залежить насамперед від характеристики цього регіону, його економічного стану, розвитку інфраструктури та інвестиційного клімату. Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів, впливаючи на інвестиційний ринок України [9, с. 37].

Сума залучених прямих іноземних інвестицій в Україну на початок січня 2016 р. становила 1 339 млн. дол. США, а на початок липня 2016 р. – 759 млн. дол. США [10]. Левову частку всіх інвестицій використано у місті Києві – 51,7% (на 01.01.2016) і 54,1% (на 01.07.2016) та Дніпропетровській області –16,8% і 15,9% відповідно. 24,1% усіх прямих іноземних інвестицій розподілялися між 11 областями України в межах від 4% до 2%. Розподіл залучених прямих іноземних інвестицій між основними регіонами України у відсотках від загального обсягу представлено в табл. 1. У підсумку на вказані регіони припадало 96,3% на 01.01.2016 та 94,1% – на 01.07.2016. Таким чином, на решту 14 областей припадає 3,7% від загальної суми інвестицій на 01.01.2016 та 5,9% – на 01.07.2016.

У табл. 2 приведено дані залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України в 2002 –2016 рр. Як свідчать дані таблиці, ці інвестиції на протязі всього періоду є досить нестабільними. Знаки +/- в останній строчці таблиці означають притік та відтік прямих іноземних інвестицій в Україну відповідно. Поряд зі збільшенням об'ємів інвестицій кожні дватри роки спостерігався значний відтік коштів Так, у 2006 р. відтік інвестицій становив 2 204 млн. дол. США, у 2009 р. – 6 097 млн. дол. США, у 2013 р. – 3 902 млн. дол. США, а в 2014 р. – 4 089 млн. дол. США.

У 2016 р. відтік коштів прямих іноземних інвестицій становив 863 млн. дол. США. Після притоку прямих іноземних інвестицій у 2015 р. у розмірі 2 551 млн. дол. США у 2016 р. знову спостерігається їх відтік у сумі 863 млн. дол. США.

Гальмування притоку інвестицій зумовлене недосконалістю державного економічного

Таблиця 1

Розподіл прямих іноземних інвестицій за регіонами України в 2016 р. (% від загальної суми інвестицій)

Область / Рік	м.Київ	Дніпровська	Донецька	Харківська	Київська	Львівська	Одеська	Запорізька	Луганська	Івано - Франківська
01.01.16	51,7	16,8	4,1	3,7	3,8	2,9	3,1	2,1	2,4	2,9
01.07.16	54,1	15,9	3,9	3,7	3,7	2,8	3,0	2,0	2,2	1,9

Джерело: складено автором за [10]

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), залучені в Україну в 2002–2016 рр. (млн. дол. США)

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПІІ	693	1424	1715	7808	5604	9891	10913	4816	6895	7207	8401	4499	410	2961	2098
+,-		+731	+291	+6094	-2204	+4287	+1022	-6097	+1679	+712	+1194	-3902	-4089	+2551	-863

Джерело: складено автором за [11]

законодавства, великими податками та політичними ризиками, відсутністю систем гарантування і страхування іноземних інвестицій, недостатністю захисту як особи, так і безпосередньо власності інвесторів. У зв'язку із цим іноземні інвестори не спішать вкладати свої кошти в українську економіку в цілому і в регіональну економіку зокрема. Покращити ситуацію може підвищення інвестиційної привабливості регіону в його постійній динаміці. У даній ситуації задіяні як суб'єктивні, так і об'єктивні причини. До перших причин можна віднести економіко-географічне положення території, яке може бути привабливим для інвестора передусім як туристичні та рекреаційні зони, або інвестиційні ресурси, які є цікавими для зовнішнього інвестора. А суб'єктивні фактори створюються безпосередньо діяльністю місцевої влади в плані розвитку цього потенціалу.

Інвестиційну привабливість регіону, крім вигідного географічного положення, можуть становити як транспортна доступність, наявність сировинних, енергетичних, водяних та лісових ресурсів, так і рівень розвитку соціальної і промислової інфраструктур, наявність «вільної» робочої сили, рівень і якість життя населення, наявність розвиненого ринку та далекоглядна політика місцевої влади. У табл. 3 приведено динаміку інвестиційної привабливості регіонів України за 2005–2014 рр.

Як видно з табл. 3, найбільш інвестиційно привабливими регіонами в 2005–2009 рр. були м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька області та Автономна Республіка Крим. Починаючи з 2007 р. до п'ятірки лідерів увійшла Чернівецька область, але в 2014 р. її рейтинг інвестиційної привабливості знаходився на передостанньому місці. У 2014 р. лідерами інвестиційної привабливості стали Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька області та м. Київ.

Місцева влада передусім повинна знати напрям розвитку регіону, мати стратегічний план розвитку та найбільш вигідно представити його інвесторам.

Залучення інвесторів носить стихійний характер, оскільки залежить від випадкових факторів і нагадує звичайний ринок, де виграє той, хто пропонує кращий товар за більш низькою ціною.

Для того щоб інвестиції були системними, необхідно створити певний орган, який би у своїй роботі використовував новітні маркетингові технології, вмів би створювати та викорис-

Таблиця 3

Інвестиційна привабливість регіонів України в 2005–2010 рр. та в 2014 р.

№ з/п	Регіон	2005 р	2007 р.	2009 р.	2010 р.	2014 р.
		Рейтинговий показник				
1	АР Крим	5	7	6	12	27
2	Вінницька	17	4	12	6	4
3	Волинська	26	16	27	26	7
4	Дніпропетровська	3	2	5	4	6
5	Донецька	2	3	2	2	22
6	Житомирська	11	13	24	21	10
7	Закарпатська	20	23	16	19	24
8	Запорізька	4	5	4	8	12
9	Івано-Франківська	16	9	9	20	2
10	Київська	14	14	8	7	13
11	Кіровоградська	7	11	18	16	21
12	Луганська	12	8	13	9	23
13	Львівська	15	18	25	25	1
14	Миколаївська	9	24	14	10	16
15	Одеська	6	12	10	13	3
16	Полтавська	8	10	7	5	20
17	Рівненська	27	20	20	24	14
18	Сумська	13	26	19	18	15
19	Тернопільська	22	19	22	27	11
20	Харківська	10	15	11	14	8
21	Херсонська	21	25	23	17	25
22	Хмельницька	24	22	26	22	19
23	Черкаська	23	21	17	11	18
24	Чернівецька	18	6	3	3	26
25	Чернігівська	25	17	21	23	9
26	м. Київ	1	1	1	1	5
27	м. Севастополь	19	27	15	15	17

Джерело: складено автором за [12, с. 39; 13]

товувати нормативні документи, новітні технології, кадрові ресурси, методики і механізми. На рівні державного управління такі органи представлені учасниками фондового, фінансового та інших ринків. Їх діяльність має бути регламентована рамками нормативних документів, які будуть регулювати процеси запозичень і інвестицій та їх раціональне використання. А наглядовою та контролюючою структурою може бути організаційна рада інвестиційного комплексу. Дана рада повинна розглядати інвестиційний проект не як просте переміщення капіталів від інвесторів до позичальника, а як високотехнологічну процедуру супроводження проектів для великої гарантії дотримання параметрів затрат, термінів і якості реалізації проектів.

Інвестиційний процес у цілому здійснюється фахівцями, які мають як науковий, так і практичний потенціал та вміють використовувати інформаційні, маркетингові, логістичні, торгові, управлінські та наукові технології. Наукові доробки в царині розвитку та формування інвестиційної політики дають змогу виокремити низку напрямів її реалізації на регіональному рівні. Сюди слід віднести формування сприятливого інвестиційного клімату регіону, пошук джерел фінансування, підвищення ролі власних джерел фінансування підприємствами, посилення контролю з боку регіональної влади за цільовим використанням коштів місцевого бюджету, які спрямовуються на інвестиційні проекти, а також зниження інвестиційних ризиків.

При цьому пріоритетною лінією має виступати проведення інвестиційної політики з обов'язковим урахуванням специфіки регіонів, максимальнк використання природного та наукового потенціалу, їх намагання виділити переваги свого району для залучення державних, місцевих та іноземних інвесторів.

Висновки. Конкурентоздатність регіонів залежить від цілої низки факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних. До перших можна віднести економіко-географічне положення території, яке може бути привабливим для інвестора передусім як туристичні та рекреаційні зони, або інвестиційні ресурси, які є цікавими для зовнішнього інвестора.

Підвищенню конкурентоздатності регіонів сприяє позитивний інвестиційний клімат регіону. А це передбачає дотримання політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів.

А суб'єктивні фактори створюються безпосередньо діяльністю місцевої влади в плані розвитку цього потенціалу, яка на своєму рівні повинна чітко визначитися з пріоритетними напрямами розвитку регіону, масштабами, строками реалізації та величинами інвестицій. Інвестиційна політика регіону має бути максимально прозорою, відкритою та здійснюватися висококваліфікованими менеджерами, які здатні у своїй роботі використовувати новітні маркетингові технології, створювати та використовувати нормативні документи, застосовувати новітні технології, методики і механізми.

Місцева влада регіону повинна максимально використовувати всі важелі впливу залучення коштів для покращення інвестиційного клімату регіону. Зокрема, поряд із використанням коштів держбюджету до розвитку регіону залучати кредитні кошти через фінансові установи, вільні кошти населення, організацій та підприємств і безпосередні інвестиції нерезидентів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України. Повна версія. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/projects.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Дорохов В. Инвестиционный климат. Инвестиционная привлекательность регионов и отраслей России / В. Дорохов, М. Пиндур [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studopedia.ru/1_63666_investitsionniy-klimat-investitsionnaya-privlekatelnost-regionov-i-otrasley-rossii.html.
4. Танделова О.М. Инвестиционная привлекательность регионов России / О.М. Танделова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://refoteka.ru/r-100875.html.
5. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності / В. Захожай, М. Кіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://personal.in.ua.
6. Петровська С.А. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз / С.А. Петровська // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 2. – С. 90–97.
7. Петкова Л. Муніципальні інвестиції та кредити : навч. посіб. / Л. Петкова, В. Проскурін. – Київ, 2006. – 158 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.info-library.com.ua/books-book-90.html.
8. Ушаков В.В. Сутність понять «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційний клімат в регіоні» та фактори, що їх зумовлюють / В.В. Ушаков
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_431_glava1.
10. Пересада А.А. Управління інвестиційними процесами / А.А. Пересада. – Київ : Лібра, 2002. – 472 с.
11. Стан інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Dokuments/List?lang=uk.
12. Статистичний збірник «Регіони України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ird.gov.ua/1/zb_reg2_2013.pdf.
13. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Держава і економіка. – 2013. – № 5. – С. 31–43.
14. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/projects.

УДК 332

Гаркуша О.М.
доктор економічних наук, професор,
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
ВНЗ «Відкритий міжрегіональний університет розвитку людини «Україна»

СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

STIMULATION OF SOCIAL AND OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуто стратегію стимулювання соціально-економічного розвитку регіону та механізм її реалізації; визначено основні завдання механізму реалізації стратегії стимулювання соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: регіон, стимулювання, соціально-економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрена стратегия стимулирования социально-экономического развития региона и механизм ее реализации; определены основные задачи механизма реализации стратегии стимулирования социально-экономического развития.

Ключевые слова: регион, стимулирование, социально-экономическое развитие.

ANNOTATION
The article considers the strategy to promote socio-economic development of the region and the mechanism of its implementation; defines the main mechanism of realization of strategy of promotion of social-economic development.

Keywords: the region, stimulating economic and social development.

Постановка проблеми. Соціальна стабільність та благополуччя населення держави головним чином залежить від рівня розвитку економіки й самодостатності регіонів. Досягнення цієї мети пов'язане зі створенням ефективної системи стимулювання соціально-економічного розвитку регіону, адже без цього неможливо здійснити прогресивні зрушення в економічній та соціальній сферах, забезпечити гнучкість і адаптованість підприємств до постійних змін у зовнішньому середовищі. Це зумовлює необхідність пошуку та формування ефективних механізмів функціонування та розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання розвитку регіонів досліджуються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Серед зарубіжних науковців слід відмітити праці А. Сміта, І. Фішера, Д. Хікса,; вітчизняних – О.М. Алимова, П.Ю. Бєленького, М.І. Долішнього, В.Ю. Керецман, М.Х. Корецького, Ю.Б. Коротича, О.П. Крайника, М.А. Латиніна, А.С. Лисецького, О.Г. Топчієва, Ю.М. Хвесика, та інших. Так, зокрема, сутність, основні напрямки, пріоритети державної регіональної політики визначили М.М. Миколайчук та Д.В. Нехайчук.

На сьогодні основною метою економічного розвитку більшості країн світу і їх регіонів є поліпшення якості життя населення. Тому процес соціально-економічного розвитку включає три найважливіші складові:

– підвищення доходів, поліпшення здоров'я населення і підвищення рівня його освіти;

– створення умов, сприяючих зростанню самоповаги людей у результаті формування соціальної, політичної, економічної і інституційної систем, орієнтованих на пошану людської гідності;

– збільшення свободи людей, зокрема їх економічної свободи.

Останні два показники якості життя не завжди враховуються при оцінках ступеня соціально – економічного розвитку країн і регіонів, проте останнім часом в управлінській науці і практиці їм надається все більше значення. Розвиток будь-якого регіону – багатоцільовий і багатокритерійний процес.

Зміст розвитку регіонів може досить суттєво розрізнятися. Серед цілей соціально-економічного розвитку регіону використовуються такі, як збільшення доходів, поліпшення освіти, покращання навколишнього середовищ, рівність можливостей, розширення особистої свободи, збагачення культурного життя. Деякі з цих цілей ідентичні, але в певних умовах вони можуть мати істотні відмінності. Так, обмежені засоби можна направити або на розвиток охорони здоров'я, або на охорону навколишнього середовища. Виникає конфлікт між цілями розвитку.

У поняття соціально-економічного розвитку регіону входить і така важко вимірна субстанція, як культура життя населення. Позитивна динаміка економічного розвитку регіону можлива лише за умови збагачення культурного життя населення даного регіону. Соціально-економічний розвиток регіону лише тоді має позитивну динаміку, коли за інших рівних умов розширюється особиста свобода кожного, у тому числі і в економічній області, що можливо при ефективній підтримці малого і середнього бізнесу, антимонопольних заходах, захисті прав споживачів, забезпеченні реальної свободи пересувань, яка забезпечується розвиненим ринком житла. Вельми плідною концепцією, що дозволяє ефективно аналізувати проблеми економічного розвитку регіону, є концепція основного і допоміжного виробництва. При достатньо швидких структурних зрушеннях, обумовлених науково-технічним прогресом, головним чинником успішного розвитку регіону стає не основне, а допоміжне виробництво.

Довгострокове процвітання регіону залежить від того, наскільки розвинена в ньому інфраструктура і наскільки вона готова узяти на себе навантаження нового основного виробництва. Чим більше розвинена інфраструктура, тим більше гнучкою є вся економіка регіону, тим на міцнішій основі базується його економічний розвиток і процвітання.

Як реальний інструмент сформована стратегія стимулювання соціально-економічного розвитку регіону разом із визначенням основних її імперативів (безумовних вимог до форми і змісту)викликає необхідність розроблення і використання власного механізму реалізації. Обумовлене це тим, що застосування так званого універсального механізму реалізації стратегії не дозволяє повною мірою враховувати регіональні особливості, викликані дією територіального і галузевого розподілів праці (структура виді економічної діяльності й організація господарського комплексу кожного окремо регіону завжди виступають як виняткові).

Призначення механізму реалізації стратегії стимулювання економічного розвитку регіону полягає в тому, щоб за допомогою цільового фінансування розвитку регіональної інфраструктури, за допомогою формування сприятливого підприємницького клімату, шляхом мотивації як органів місцевого самоврядування, так і суб'єктів господарювання забезпечити не тільки залучення до суспільного виробництва природні, матеріальні, трудові, фінансові ресурси, що є в наявності, а й ефективне їх використання. При цьому необхідно виходити з того, що визначальними чинниками є:

1) зниження витрат виробництва і підвищення продуктивності праці;

2) розвиток базових галузей промисловості, що забезпечують економічну безпеку країни), який має припускати пряму і безпосередню участь держави;

3) нарощування економічного (виробничого, трудового, наукового, інтелектуального, фінансового) потенціалу регіону;

4) формування сучасних організаційних форм використання елементів продуктивних сил, орієнтованих на виробництво продукції з підвищеною доданою вартістю;

5) стимулювання створення валового регіонального продукту, який визначається як різниця між вартістю вироблених і вартістю повністю спожитих у процесі виробництва товарів і послуг.

Основними завданнями розроблення стратегії стимулювання соціально-економічного розвитку повинні бути, з одного боку, формування привабливого інвестиційного клімату на території регіону; з іншого – акумуляція і накопичення в необхідних розмірах фінансових ресурсів за рахунок використання власного економічного потенціалу; з третього – домінування вирішення місцевих проблем економічного і соціального розвитку із четвертого – інноваційний розвиток техніки, технології й організації виробництва.

Серед суб'єктів реалізації стратегії стимулювання соціально-економічного розвитку регіону можуть бути: органи державної влади державного і регіонального рівня, органи представницької влади регіонального і місцевого рівня, суб'єкти господарювання (розташовані як на даній території, так і за її межами), об'єднання громадян (зокрема, професійні спілки), неурядові організації, фінансові інститути (комерційні банки, страхові компанії, інвестиційні фонди тощо).

Серед організаційних методів стимулювання можуть використовуватися: спрощена процедура створення суб'єкта господарювання, спрощена схема оподаткування і статистичної звітності, надання консультаційних і аудиторських послуг, проведення прикладних досліджень та ін.

Серед економічних методів стимулювання можна виділити дві групи: прямої і опосередкованої дії. До групи прямої дії належать методи субсидування на розвиток виробництва (створення нових робочих місць, навчання і підвищення кваліфікації робочої сили, окремі напрями диверсифікації виробництва та ін.). До групи методів опосередкованої дії належать методи передачі в довгострокову оренду (концесію) державного майна, використання сучасних організаційних форм (вертикально або горизонтально-інтегрованих структур, аутсорсинг ута ін.) взаємодії продуктивних сил.

Серед правових методів стимулювання можна виділити законодавчо встановлюваний спеціальний режим господарювання на певній території, що передбачає використання певних пільг і преференцій для заздалегідь визначуваного кола учасників або для строго окресленої межами території, укладання територіальних угод між учасниками реалізації стратегії.

Одним із призначень стратегії стимулювання економічного розвитку регіону є забезпечення збалансованості, врівноваженості державної інвестиційної політики і регіональної політики економічного і соціального розвитку. Якщо державна інвестиційна політика припускає прагнення до ефективного використання інвестиційних ресурсів, що не виключає при цьому посилення регіональних розбіжностей в економічному розвитку, то регіональна економічна політика економічного і соціального розвитку спрямована на забезпечення соціальної справедливості. Це обумовлюється наявністю певних суперечностей у суспільних інтересах використання інвестицій: у першому випадку мова йде про збільшення державних доходів і можливостей поповнення державного бюджету в найближчому майбутньому, а в другому – про можливе зниження обсягів державної допомоги слабо розвиненим регіонам у далекому майбутньому. Власне, і механізм реалізації стратегії

стимулювання економічного розвитку регіону має будуватися з урахуванням зазначених імперативів.

Іншим призначенням стимулювання соціально-економічного розвитку регіону є нейтралізація негативних чинників, що викликають посилення тенденцій розосередженості суспільного виробництва на території окремих регіонів, зниження ступеня освоєності (дивергенція умов економічного розвитку) території і ослаблення міцності зв'язків (дезінтеграція економічного простору) в економічному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коломійчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону. – Тернопіль, 2012. – С. 71-72.

УДК 332.142.4

Громика Р.П.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

СУЧАСНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІН У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

A MODERN INVESTMENT POLICY OF UKRAINE AND THE NEED FOR CHANGE IN THE CONTEXT OF REGIONAL POLICY IN THE EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті приділено увагу стану сучасної регіональної інвестиційної політики України та особливостям регіональної політики країн Європейського Союзу. Досліджено основні тенденції розвитку регіональної політики ЄС та необхідність вироблення нової національної регіональної інвестиційної політики. Розглянуто основні спільні економічні та політичні принципи, необхідні для досягнення цілей у сфері розвитку міжнаціональної та національної інвестиційної політики. Розглянуто та проаналізовано основні аспекти, які можуть бути використані для вироблення нової ефективної національної інвестиційної політики сучасної України.

Ключові слова: інвестиції, регіональна політика, напрями розвитку, експорт, імпорт, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье уделено внимание состоянию современной региональной инвестиционной политики Украины и особенностям региональной политики стран Европейского Союза. Исследованы основные тенденции развития региональной политики ЕС и необходимость разработки новой национальной региональной инвестиционной политики. Рассмотрены основные экономические и политические принципы, необходимые для достижения целей в области развития межнациональной и национальной инвестиционной политики. Рассмотрены и проанализированы основные аспекты, которые могут быть использованы для выработки новой эффективной национальной инвестиционной политики современной Украины.

Ключевые слова: инвестиции, региональная политика, пути развития, экспорт, импорт, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The paper paid attention to the state of contemporary regional investment policy in Ukraine and specifics of the regional policy of the European Union. The basic tendencies of development of EU regional policy and the need to develop a new national regional investment policy. The main economic and political principles necessary for achieving the development of ethnic and national investment policy. Considered and analyzed the main aspects that could be used to develop new and effective national investment policy of modern Ukraine.

Keywords: investment, regional policy, the development of export and import competitiveness.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день є актуальним дослідження принципів розвитку регіональної політики країн Європейського Союзу та можливість їх упровадження в регіональній та інвестиційній політиці України. Аналіз регіональної політики Європейського Союзу в частині основних етапів її розвитку, тенденцій останнього часу, визначення перспектив на найближчі роки, зовнішньо-економічних відносин України і країн ЄС дає можливість зробити окремі висновки для вдосконалення інвестиційної політики нашої країни з метою більш ефективного розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регіональній політиці ЄС із позиції впливу на Україну присвячено роботи вітчизняних фахівців Б. Дубовик, М. О. Кушнір, Н. Мікули, І. Студеннікова та ін. [3; 5, с. 146–149; 6, с. 284–301; 10, с. 230]. Водночас сучасний стан регіональної політики ЄС, тенденції її подальшого розвитку і значення для інвестиційної політики України досліджені ще недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиції є необхідною умовою стратегічного успіху економічного розвитку як держави в цілому, так і окремих галузей економіки та підприємств. Кризові явища, зміна вектору зовнішньоекономічних відносин вимагають від держави та суб`ктів господарювання ретельного аналізу наявних джерел фінансування інвестицій та пошуку нових підходів і концепцій формування та розвитку інвестиційної привабливості нашої країн, і одним із ключових у цьому є інвестиційна політика держави. Актуальним є дослідження принципів розвитку регіональної політики країн ЄС та можливість їх упровадження в інвестиційній та регіональній політиці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональна інвестиційна політика ЄС на початку XXI ст. передусім пов'язана із впливом процесів глобалізації. У цей час відбувається докорінна реструктуризація фондів. Кожний напрям спільної політики ЄС набуває регіонального забарвлення. Постійно зростає увага до ролі і меж застосування принципу субсидіарності, а також до взаємодії різних спільних політик на регіональному рівні. Значення, що надається цьому принципу в рамках сучасного мислення в ЄС, пов'язане з фундаментальним осмисленням того, де закінчується державна регіональна політика і починається політика Співтовариства. Субсидіарність знаходить висвітлення в тенденції до децентралізації в регіональній політиці (тобто до звертання до державного, регіонального і місцевого рівнів) [2]. Однак розмежувальна лінія між цими

рівнями в регіональній політиці залишається нечіткою і досить важко піддається єдиному й однозначному визначенню.

В останні роки регіональна політика ЄС усе частіше замінюється поняттям політики згуртування, що означає переплетіння регіональної і соціальної політики, які вже не розглядаються ізольовано. Політика згуртування передбачає одночасне згуртування як по горизонталі (між регіонами), так і по вертикалі (між прошарками суспільства (соціальна політика)) [5, с. 146–149; 9]. Відбувається трансформація мети і сутності регіональної політики. У сучасних умовах держава втрачає свою монополію посередника і спроможність контролювати власний економічний простір. Через невизначеність регіональних меж регіони розглядаються не як самодостатні спільноти, а як відкриті, тимчасові соціальні системи, функціонально пов'язані з іншими рівнями влади й управління. Національні уряди, як правило, надають перевагу науково-технічно розвиненим регіонам. Політика підтримки економічного зростання регіонів протягом 2007–2015 рр. зосереджується на виконанні трьох головних завдань: конвергенція регіонів, регіональна конкурентоспроможність та працевлаштування, європейське територіальне співробітництво [9].

ЄС уважає регіональну політику однією з найбільш важливих спільних політик. У повідомленні Європейської Комісії Європейському Парламенту та Раді ЄС від 6 жовтня 2010 р. зазначається, що регіональна політика безпосередньо сприяє розумному зростанню Європи. Про це свідчить і зміст Політики єднання на 2014–2020 рр. [7].

Звертає на себе увагу той факт, що Європейська Комісія концентрує ресурси Європейського фонду регіонального розвитку на фінансування трьох проектів:

- дослідження та інновації;
- конкурентоспроможність;
- перехід до низьковуглецевої економіки [7].

Зазначені проекти дуже важливі для України, але поки наша країна не є членом ЄС і співробітництво може бути опосередкованим.

Слід зазначити, що останнім часом, з огляду на політичну ситуацію (тимчасова втрата АР Крим та значної території Донбаського регіону), експортно-імпортні операції з країнами ЄС дещо знизилися та становили за 2015 р. 34 023,9 млн. дол. США проти 52 212,8 млн. дол. США в 2013 р. Але питома вага у загальному обсязі зросла з 32,2% до 37,4%. Також зросли взаємовідносини з країнами ЄС порівняно з країнами СНД, що свідчить про спрямованість України на більш розвинені європейські ринки. Впровадження більш ліберальної політики в напрямі взаємовідносин із країнами ЄС упродовж останніх років буде позитивно впливати на економіку України.

При цьому проведеним аналізом даних Держстату встановлено, що у взаємовідносинах України з країнами ЄС продовжує зберігатися негативне сальдо, яке за 2015р. становило 2 137,4 млн. дол. США (табл. 1).

Такий стан взаємовідносин повинен націлити інвестиційну політику України на підвищення рівня розвитку економіки та конкурентоспроможності продукції.

Проаналізувавши географічну структуру торгівлі України з країнами ЄС, можна стверджувати, що, на жаль, у 2015 р. у двосторонній торгівлі товарами між торговельними партнерами більшості країн продовжує зберігатися негативне сальдо (табл. 2) [8].

Наведені дані свідчать, що в розрізі країн в України склалися неоднакові умови експортно-імпортних відносин, із переважною кількістю країн ми маємо негативне сальдо. При цьому найбільше негативне сальдо маємо у взаємо-

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, у тому числі з країнами ЄС, за 2013–2015 рр., млн. дол. США

Показники	Роки			Співвідношення			
				2015/2014		2015/2013	
	2013	2014	2015	млн. дол.	%	млн. дол	%
ЗТО, всього по Україні	162062,8	126224,3	90903,2	-35321,1	72,0	-71159	56,1
у т. ч. ЗТО по ЄС	52212,8	45212,4	34023,9	-11188,5	75,2	-18188	65,1
Питома вага у загальному обсязі	32,2%	35,8%	37,4	-	104,5	-	116
Експорт, усього з України	77553,9	65422,5	47863,7	-17558,8	73,2	-29690	61,7
у т. ч. експорт з ЄС	20954,3	20994,5	15943,1	-5051,4	75,9	-5011	76,1
Питома вага у загальному обсязі	32,2%	32,1%	33,3	-	103,7	-	103,4
Імпорт, усього до України	84509,8	60801,8	43039,5	-17762,3	70,8	-	-
у т. ч. імпорт до ЄС	31258,5	24217.9	18080,8	-6137,1	74,7	-	-
Питома вага у загальному обсязі	36,9%	39,8%	42,0	-	105,5	-	-
Сальдо, всього по Україні	-6955,9	4620,7	4824,2	203,5	104,4	-	-
у т. ч. з ЄС	-10304,2	-3223,4	-2137,7	-1085,7	66,3	-	-

відносинах із Німеччиною – -2 646,9 млн. дол. США, що яскраво свідчить про різний рівень економічного розвитку країн та необхідність створення привабливих умов для інвестицій.

Відповідно до даних Державної служби статистики України, у зазначений період основними торговельними партнерами України є Іспанія, Італія, Німеччина та Польща.

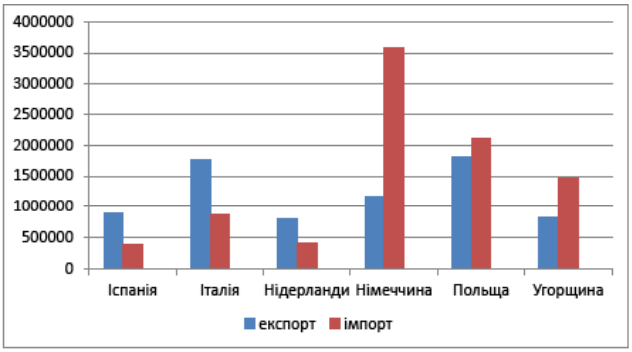


Рис. 1. Обсяги торговельних відносин України з окремими країнами ЄС за 2015 р.

Аналіз був би не повним без визначення питомої ваги цих країн в експортно-імпортних операціях. У розрізі експорту й імпорту їхня участь у торговельних відносинах стосовно товарів склалася так:

- Іспанія: експорт – *8%*, імпорт – *2,9%*;
- Італія: експорт – *15,2%*, імпорт – *6,3%*;
- Нідерланди: експорт – *6,9%*, імпорт – *2,9%*;
- Німеччина: експорт – *10,2%*, імпорт – *25,9%*;
- Польща: експорт – *15,2%*, імпорт – *15,1%*;
- Угорщина: експорт – *7,0%*, імпорт – *10,5%*.

У результаті аналізу данних Державної статистичної служби України чітко простежується сировинна спрямованість експорту України (чорні метали, руди, шлаки та зола, зернові культури, насіння і плоди олійних рослин). Необхідно зазначити, що транскордонне співробітництво в сучасних умовах суттєво не впливає на зовнішньо-економічну спрямованість України. Найбільші обсяги в зовнішньо-економічних відносинах мають Дніпропетровська область і м. Київ [8].

Тенденція росту прямих інвестицій в Україну може свідчити про належність капіталу резидентам України, який свого часу було виведено в офшори. Про це яскраво свідчать при-

Таблиця 2

Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у 2015 р., тис. дол. США

Країни	Експорт	Імпорт	Сальдо (+/-)
Усього по країнах ЄС, у тому числі:	13015209,7	15330156,2	-2314946,5
Австрія	347167,2	369635,3	–22468,1
Бельґія	296848,8	366777,5	–69928,7
Болгарія	419500,8	253119,2	166381,6
Велика Британія	367897,3	570127,8	–202230,5
Греція	153776,0	238558,9	–84782,9
Данія	144675,3	147614,0	–2938,7
Естонія	66205,7	77499,2	–11293,5
Ірландія	59182,6	75396,4	–16213,8
Іспанія	1043602,6	440750,5	602852,1
Італія	1979843,6	976327,8	1003515,8
Кіпр	61526,1	16922,9	44603,2
Латвія	150267,1	87144,8	63122,3
Литва	236300,5	552614,3	–316313,8
Люксембурґ	5883,8	57729,5	–51845,7
Мальта	12237,0	16359,3	–4122,3
Нідерланди	905655,0	452611,8	453043,2
Німеччина	1328677,4	3975626,5	–2646949,1
Польща	1977329,6	2324048,2	–346718,6
Португалія	320541,1	45166,6	275374,5
Румунія	569947,1	318202,3	251744,8
Словаччина	468528,8	346331,1	122197,7
Словенія	16261,0	128876,4	–112615,4
Угорщина	909721,0	1608536,1	–698815,1
Фінляндія	48037,7	222957,3	–174919,6
Франція	497949,4	892786,2	–394836,8
Хорватія	26086,5	15147,9	10938,6
Чехія	540950,6	479718,5	61232,1
Швеція	60609,9	273534,6	–212924,7

ведені нижче дані, де інвестиції з Кіпру становлять 24,8%, а в економіку Кіпра – 93,4% загального обсягу прямих інвестицій у країни ЄС [8].

Стосовно джерел фінансування інвестицій в Україну, то на протязі тривалого часу переважають власні кошти і лише незначна частина іноземних інвестицій (табл. 4).

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України

Країни	Обсяги прямих інвестицій в Україну на 01.07.2016 (млн. дол. США)	Питома вага (%)	Обсяги прямих інвестицій з України на 01.07.2016 (млн. дол. США)	Питома вага (%)
Усього, у тому числі:	44790,7	100,0	6233,4	100
Кіпр	11091,7	24,8	5824,5	93,4
Нідерланди	5769,0	12,9	-	-
Німеччина	5447,4	12,2	-	-
Російська Федерація	4740,4	10,6	137,2	2,2
Австрія	2629,8	5,9	-	-
Велика Британія	1969,0	4,4	-	-
Вірґінські Острови (Брит.)	1719,5	3,8	51,7	0,8
Франція	1526,0	3,4	-	-
Швейцарія	1476,5	3,3	-	-
Італія	964,9	2,2	-	-
Польща	791,0	1,8	50,6	0,8
США	709,7	1,6	-	-
Угорщина	610,4	1,4	-	-
Беліз	553,6	1,2	-	-
Інші країни	4791,8	10,5	169,4	0,3

Таблиця 4

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2015 рр.

Джерела фінансування	Сума та питома вага по роках					
	2010		2011		2012	
	млн. грн.	%	млн.грн.	%	млн. грн.	%
Усього, у т. ч. за рахунок	180575,5	100	241286,0	100	273256,0	100
коштів державного бюджету	10223,3	5,7	17376,7	7.2	16288,3	6,0
коштів місцевих бюджетів	5730,8	3,1	7746,9	3,2	8555,7	3,1
власних коштів підприємств та організацій	111371,0	61,7	147569,6	61,2	171176,6	62,6
кредитів банків та інших позик	22888,1	12,7	36651,9	15,2	39724,7	14,5
коштів іноземних інвесторів	3723,9	2,1	5038,9	2,1	4904,3	1,8
коштів населення на будівництво житла	18885,9	10.4	17589,2	7,3	22575,5	8,2
інших джерел фінансування	7752,5	4,3	9312,8	3,8	10030,9	3,8

Продовження таблиці 4

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2015 рр.

Джерела фінансування	Сума та питома вага по роках					
	2013		2014		2015	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього, у т. ч. за рахунок	249873,4	100	219419,9	100	273116,4	100
коштів державного бюджету	6174,9	2,5	2738,7	1,2	6919,5	2,6
коштів місцевих бюджетів	6796,8	2,7	5918,2	2,7	14260,0	5,2
власних коштів підприємств та організацій	165786,7	66,3	154629,5	70,5	184351,3	67,5
кредитів банків та інших позик	34734,7	13,9	21739,3	9,9	20740,1	7,6
коштів іноземних інвесторів	4271,3	1,8	5639,8	2,6	8185,4	3,0
коштів населення на будівництво житла	24072,3	9,6	22064,2	10,1	31985,4	11,7
інших джерел фінансування	8036,7	3,2	6690,2	3,0	6674,7	2,4

Таблиця 5

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування із січня по вересень, 2015–2016 рр.

Джерела фінансування	Січень-вересень 2016 р.		Січень-вересень 2015 р.	
	Фактичні ціни (млн. грн)	Питома вага у загальному обсязі (%)	Фактичні ціни (млн. грн)	Питома вага у загальному обсязі (%)
Усього у т. ч. за рахунок	204450,1	100,0	160722,6	100,0
коштів державного бюджету	2180,2	1,1	1677,5	1,0
коштів місцевих бюджетів	9881,0	4,8	5396,0	3,4
власних коштів підприємств та організацій	146793,1	71,8	111304,7	69,3
кредитів банків та інших позик	14712,8	7,2	14158,2	8,8
коштів іноземних інвесторів	6373,8	3,1	6253,4	3,9
коштів населення на будівництво житла	19764,8	9,7	17566,7	10,9
інших джерел фінансування	4744,4	2,3	4366,1	2,7

Урахування Україною міжнародного досвіду і зміна регіональної політики в 2015 р. у бік її децентралізації дали можливість значно підвищити в 2016 р. рівень інвестицій за рахунок місцевих бюджетів. Якщо за січень-вересень 2015 р. вони становили 5 396 млн. грн., то за відповідний період поточного року – вже 9 881,0 млн. грн., а питома вага збільшилася з 3,4% до 4,8%. Зросла також питома вага капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів.

Аналіз ситуації свідчить, що конкурентоспроможність української економіки та економіки країн ЄС суттєво відрізняється, що значно впливає на ефективне та взаємовигідне співробітництво між ними, насамперед для України.

Тому одним з основних напрямів зовнішньої політики України щодо інтеграції до країн ЄС повинно бути підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, її трансформація з орієнтацією на експорт. Зазначене можливо передусім за умов удосконалення інвестиційної політики, спрямованої на формування експортного потенціалу країни на основі високотехнологічної продукції машинобудування та послуг; створення і вдосконалення правових, економічних, організаційних та технічних умов для впровадження інвестиційних проектів щодо підвищення конкурентоспроможності українських товарів; розширення галузевого та транскордонного співробітництва між Україною та ЄС; пошук та визначення

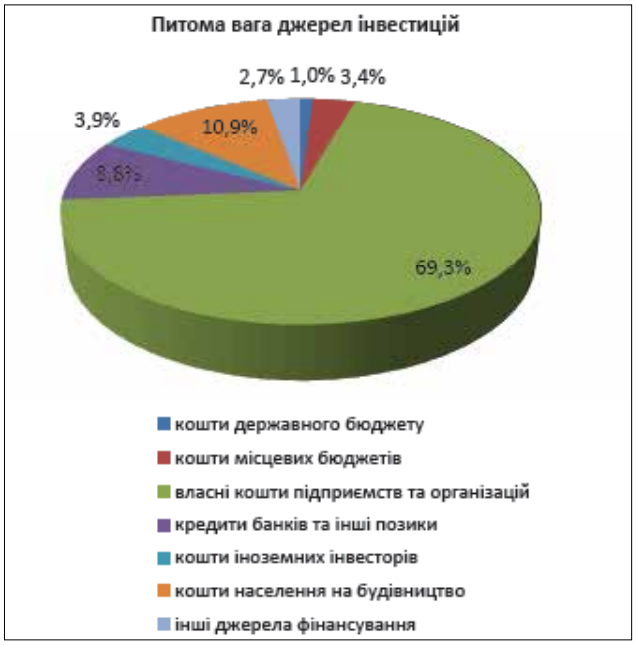


Рис. 2. Питома вага інвестицій за джерелами фінансування за 2015 р.

Рис. 3. Питома вага інвестицій за джерелами фінансування за 2016 р.

нових форм та механізмів технічної допомоги з боку ЄС.

Таким чином, регіональна політика ЄС найбільш яскраво демонструє характерні риси підходу ЄС до формування своєї політики в різних напрямах, її оперативність і гнучкість. Саме цього і не вистачає нашій державі як у регіональній, так і в інвестиційній політиці.

У подальшому регіональна політика Євросоюзу буде спрямована на мобілізацію інноваційного потенціалу регіонів, ефективне використання спроможності об'єднаних зусиль різних політик і територіального співробітництва для досягнення стійкого зростання.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним нині є питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути спрямоване на посилення на регіональному рівні внутрішньої мотивації до залучення інвестицій, спрямованих на соціально-економічне зростання та створення на регіональному рівні конкурентоспроможних підприємницьких структур, зорієнтованих на інтенсивне використання місцевих ресурсів. Також сьогодення вимагає формування на регіональному та міжрегіональному рівнях конкурентних виробничих систем інноваційного типу.

Висновки. Аналіз інвестиційної політики ЄС із позицій впливу на Україну засвідчив, що виклики, які постають перед Україною в умовах глобалізації, зумовлюють необхідність пошуку інноваційних підходів до формування її інвестиційної політики, модернізації системи управління регіональним розвитком щодо інвестиційної привабливості. Це передбачає запровадження інвестиційної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із забезпеченням комплексного збалансованого розвитку регіонів. Зазначене буде сприяти інвестиційним процесам у регіонах для вирішення необхідних соціально-економічних питань. При цьому зазначені процеси повинні проходити із залученням широкого кола бізнесових структур спільно з органами державного самоврядування. Таким чином, не залучаючи державні кошти, громади будуть зацікавлені в інвестиційних процесах регіонів, оскільки вони будуть вирішувати їх нагальні проблеми. У результаті це дасть можливість одночасно запровадити інвестиційні процеси практично на всій території України які, мов кровоносні сосуди, забезпечать її життєдіяльність та економічний розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волес В., Волес Г. Творення політики в Європейському Союзі / В. Волес, Г. Волес ; пер. з англ. Р. Ткачук. – К. : Основи, 2004.
2. Дайнен Д. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен ; пер. з англ. – К. : КІС, 2006.
3. Дубовик Б. Досвід міжнародної співпраці в рамках єврорегіонів / Б. Дубовик // Перспективи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uspishnaukraina.com.ua/index.php?long=uk&theme=analitics.
4. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе / М. Китинг // Логос. – 2003. – № 6. – С. 85–86.
5. Кушнір М.О. Сучасні стратегічні орієнтири європейської регіональної
6. політики / М.О. Кушнір // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 1(26). – С. 146–149.
7. Мікула Н. Єврорегіональна співпраця і Україна / Н. Мікула // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : [монографія] / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 284–301.
8. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua/.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки» від 1 грудня 2010 р. № 1088, зі змінами і доповненнями.
11. Региональная политика стран ЕС : [монография] / Отв. ред. А.В. Кузнецов. – М. : ИМЭО РАН, 2009 – С. 230.

УДК 332.15:338.45

Гусарова М.Ю.
аспірант
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

ПІДТРИМКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ НА ОСНОВІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ

SUPPORT COMPETITIVENESS OF PRIORITY AREAS BASED ON PROGRAM-TARGET APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено використання програмно-цільового підходу під час формування конкурентоспроможності регіону на основі наявних конкурентних переваг Визначено, що ставка на інновації в конкурентній боротьбі виявляється сьогодні більш перспективною, ніж концентрація уваги на вирішенні інших стратегічно значущих питань бізнесу. Виявлено, що в процесі оцінки та аналізу конкурентоспроможності регіонів України доцільно розмежовувати її національний (у межах України) і міжнародний (у системі країн і регіонів світу) аспекти. Охарактеризовано методику оцінки конкурентоспроможності регіонів, яка включає аналіз наявних оцінок рівня конкурентоспроможності країни та її регіонів та обґрунтування стратегій і пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Ключові слова: конкурентоспроможність території, конкурентна перевага, програмно-цільовий підхід, методологія IMD-Lausanne, конкурент-менеджмент.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано использование программно-целевого подхода при формировании конкурентоспособности региона на основе имеющихся конкурентных преимуществ. Определено, что ставка на инновации в конкурентной борьбе представляется сегодня более перспективной, чем концентрация внимания на решении других стратегически значимых вопросов бизнеса. Выявлено, что в процессе оценки и анализа конкурентоспособности регионов Украины целесообразно разграничивать ее на национальный (в пределах Украины) и международный (в системе стран и регионов мира) аспекты. Охарактеризованы методики оценки конкурентоспособности регионов, включая анализ имеющихся оценок уровня конкурентоспособности страны и ее регионов и обоснование стратегий и приоритетных направлений повышения конкурентоспособности регионов

Ключевые слова: конкурентоспособность территории, конкурентное преимущество, программно-целевой подход, методология IMD-Lausanne, конкурент-менеджмент.

ANNOTATOIN

Investigated the use of program-target approach in shaping the competitiveness of the region based on existing competitive advantages determined that the rate of innovation in the competition now seems more promising than focus on solving other strategically important business issues. Found that in the process of assessment and analysis of regional competitiveness Ukraine should differentiate its national (within Ukraine) and international (in the countries and regions) aspects. Characterized methods of regional competitiveness evaluation that includes an analysis of existing assessments of the competitiveness of the country and its regions and study strategies and priorities of increasing regional competitiveness

Keywords: competitiveness of the territory, competitive advantage, target-oriented approach, methodology IMD-Lausanne, competitor management.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економіці України, її намагання перейти до ринкових стосунків актуалізують пошук нових форм виробничих відносин та й самого виробництва. Економічна теорія і практика накопичили достатній обсяг аналітичного матеріалу, пропозицій, моделей розвитку тощо, осмислення та впровадження яких може допомогти нашій державі здолати труднощі сьогодення і прискорити її господарський розвиток. До позитивних надбань економічного досвіду слід віднести практику створення територіальних виробничих об'єднань, які отримали назву «кластер». Кластер – це унікальна фінансово-економічна й організаційна форма взаємодії ресурсів. Підвищення конкурентоспроможності регіонів України неможливе без запровадження інноваційних складників, що мають потенціал економічного зростання. Перспективною формою співпраці влади, бізнесу і громадськості в Україні може стати їх спільна діяльність у складі регіональних кластерів для зростання конкурентоспроможності територій шляхом стимулювання їхнього технічного вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам кластерного розвитку регіональної економіки як інноваційного процесу присвятили чимало наукових праць як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Особливої уваги заслуговують роботи Ж.-Б. Сея, в яких він, відповідно до ресурсної концепції, визначає конкурентоспроможність території на порівняльних перевагах, які забезпечуються за рахунок таких джерел, як трудові ресурси, природні ресурси і капітал [1]. Не менш важливі дослідження М. Портера, в яких автор розглядає конкурентоспроможність, пов'язану з місцем розташування, головним чином, із позицій промислового оточення. На його думку, наявність робочої сили, капіталу або сировини не визначає успіх компанії, оскільки зазначені ресурси стали широкодоступними [2]. Наукову цінність представляють роботи Л.С. Шеховцевої, в яких обґрунтовано використання програмно-цільового підходу під час формування конкурентоспроможності регіону на основі наявних конкурентних переваг [3]. Проте у вітчизняній науковій літературі повною мірою не розкрито особливості функціонування рекреаційно-туристичних кластерних структур у світі, зокрема в Україні.

Методика наукового дослідження базується на теорії кластерного аналізу та полягає в пошуку наявних структур, що виражається в утворенні груп схожих між собою об'єктів – кластерів. Водночас його дія полягає й у привнесенні структури в досліджувані об'єкти. Це передбачає розроблення типології або класифікації досліджуваних об'єктів; дослідження та визначення прийнятних концептуальних схем групування об'єктів.

У статті використовувалися методи критичного аналізу науково-методичної літератури, нормативно-правової бази, методи статистичного аналізу, а також логіко-аналітичні методи.

Мета статті полягає у виявлення та аналізі основних факторів програмно-цільового підходу, за якими здійснюється кластерний аналіз конкурентоспроможності регіону.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

– виявити основні фактори конкурентних переваг регіону;

– охарактеризувати програмно-цільовий підхід до формування конкурентоспроможності регіону на основі наявних конкурентних переваг;

– визначити галузі економіки регіону, за якими здійснюється кластерний аналіз;

– дослідити ефективність застосування кластера в туристичній сфері;

– виявити проблеми підвищення конкурентоспроможності регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під конкурентоспроможністю регіону слід розуміти його роль і місце в економічному просторі країни, здатність забезпечити високий рівень життя населення і можливість реалізувати наявний у регіоні потенціал (виробничий, трудовий, інноваційний, ресурсно-сировинний) [4]. Конкурентні переваги регіону визначаються такими групами факторів, як:

1) конкурентоспроможність країни;

2) природно-кліматичні, географічні, екологічні і соціально-економічні параметри регіону;

3) підприємницька та інноваційна активність у регіоні;

4) рівень відповідності параметрів інфраструктури регіону міжнародним і федеральним нормативам;

5) рівень міжнародної інтеграції і кооперування регіону.

На основі перерахованих груп чинників кожен регіон може сформувати свої конкурентні переваги для залучення інвестицій у регіон.

Конкурентоспроможність зумовлена швидше ефективністю, з якої організації на місцях використовують можливості для виробництва продукції. Більше того, продуктивність і процвітання в конкретній місцевості визначається не тим, в яких галузях конкурують учасники, а тим, як вони ведуть цю боротьбу. Згідно з теорією М. Портера, конкурентні переваги досягаються за допомогою певного поєднання п'яти конкурентних факторів у своїй галузі (конкуренція між діючими на ринку учасниками, загрози появи нових конкурентів і товарів-замінників, ринкове становище постачальників і покупців) [2]. Розташування сильно впливає на конкурентну перевагу і на вибір типів стратегій, які доводиться здійснювати. Стан місцевої інфраструктури, кваліфікація місцевих працівників та інші параметри безпосередньо впливають на операційну ефективність.

Використання програмно-цільового підходу під час формування конкурентоспроможності регіону на основі наявних конкурентних переваг пропонує Л.С. Шеховцева. У запропонованій автором концепції головною метою виступає формування конкурентоспроможності регіону [5]:

– формування факторів виробництва (підготовка кваліфікованих кадрів і розвиток вищої освіти, забезпечення природними ресурсами, залучення інвестицій);

– стимулювання попиту (підвищення доходів, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції);

– розвиток комплексів споріднених галузей (підтримка конкурентоспроможності пріоритетних галузей, забезпечення прогресивних форм організаційного розвитку);

– формування стратегій підприємства (проведення реформи підприємств, підвищення рівня менеджменту підприємств, удосконалення конкурентних стратегій підприємства).

Формуванню кластерів має передувати кластерний аналіз, який може здійснюватися за такими групами галузей економіки регіону [6]:

1) галузі, що привносять найвагомішу частину у валовий регіональний продукт, з акцентуванням уваги на найбільших підприємствах території;

2) галузі, які забезпечують найсприятливіші можливості для розвитку бізнесу на даній території;

3) супутні галузі з найбільшими внутрішніми та зовнішніми економічними зв'язками.

Основними характеристиками конкурентоспроможності країн і регіонів за методологією IMD-Lausanne є такі: 1) фактори конкурентоспроможності (інфраструктура); 2) процес формування конкурентних переваг (ефективність бізнесу); 3) конкурентні переваги (продуктивність економіки); 4) управління конкурентоспроможністю (ефективність управління) (рис. 1).

У процесі оцінки та аналізу конкурентоспроможності регіонів України доцільно розмежовувати її національний (у межах України) і міжнародний (у системі країн і регіонів світу) аспекти. Крім того, є сенс розглядати конкурентоспроможність регіонів у вузькому і широкому сенсі; у першому випадку, згідно з підходом М. Портера [2], – за продуктивністю економіки, у другому, згідно з методологією IMD [8], – за

сукупністю всіх факторів, включаючи продуктивність економіки.

На основі методичного підходу фахівців IMD розроблено авторську мето-дику оцінки конкурентоспроможності регіонів, яка включає: аналіз наявних оцінок рівня конкурентоспроможності країни та її регіонів; пофакторну оцінку конкурентоспроможності регіонів; інтегральну оцінку конкурентоспроможності регіонів та їх групування (кластеризація); виявлення головних детермінант конкурентоспроможності регіонів; обґрунтування стратегій і пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів; розроблення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності регіонів [9].

Методика пофакторної оцінки конкурентоспроможності регіонів, згідно з методологією IMD, передбачає поділ кожного з факторів. Так, фактор інфраструктури поділяється на субфактори базової, технологічної та наукової інфраструктури, стану здоров'я і навколишнього середовища, рівня освіти.

Методика пофакторної оцінки конкурентоспроможності регіонів також передбачає розрізнення індикаторів-стимуляторів та індикаторів-дестимуляторів. Для їх зіставлення використовується процедура нормалізації за Паттерн-методом. Оцінки індикаторів-стимуляторів ($КСн^i$) одержуються на основі співвідношення фактичних (x_i) і максимальних (x_{min}) значень індикаторів у відсотках (формула 1) [7]:

$$КСн_i = \frac{x_i}{x_{min}} * 100. \quad (1)$$

Для оцінки конкурентоспроможності регіонів країни у міжнародному вимірі ($КСм^i$) вико-

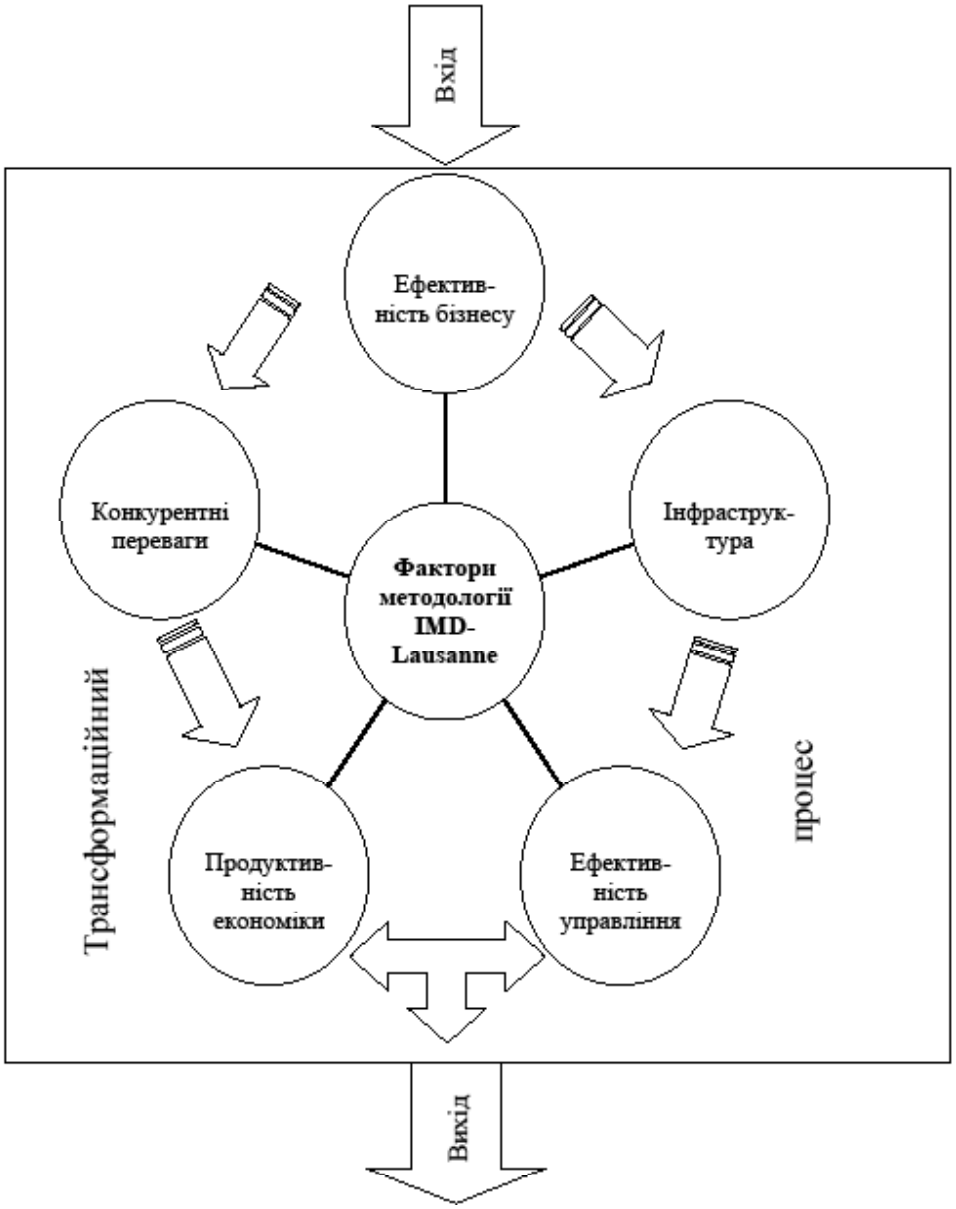


Рис. 1. Трансформаційний процес методології IMD-Lausanne

Джерело: розроблено автором на основі [7]

ристано процедуру «зважування» і-го індикатора національної конкурентоспроможності регіону ($КСн^i$) за співвідношенням значень і-го індикатора певної країни і країни-лідера (D_i), (формула 2) [7]:

$$КСн_i = КСн_i * D_i. \quad (2)$$

За результатами кластерного аналізу встановлюються основні характеристики наявних на території кластерів: розмір, широта обхвату і рівень розвитку. Крім того, кластери ранжуються за рівнем пріоритетності для розвитку території (рис. 2).

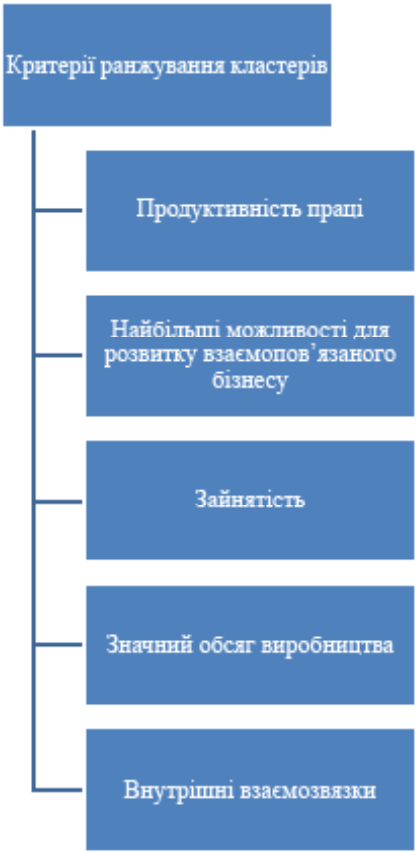


Рис. 2. Критерії ранжування кластерів

Джерело: складено автором на основі [10]

Об'єднання в кластери дає змогу залучати фінансові ресурси в нові виробництва завдяки об'єднанню спільних фінансових можливостей підприємств того чи іншого кластера; залученню інвестицій через спільну участь в інвестиційних програмах; участі в конкурсах проектів, що фінансуватимуться як гранти; об'єднанню спільних фінансових можливостей підприємств для забезпечення гарантій на отримання кредитних ресурсів. При цьому забезпечується обмін інформацією, а також можливість виходу на зовнішні ринки.

Кластерний підхід у сфері туризму активізує підприємництво через концентрацію ділової активності, тому сприяє створенню робочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових матеріальних ресурсів у забезпеченні якості виробництва та послуг, що надаються. Об'єднання в кластерні мережі посилює роль дрібного й середнього підприємництва, дає змогу використати його інноваційний потенціал, розширює можливості виходу на світовий ринок [11].

Ефективність використання кластера в туристичній сфері ґрунтується на показниках діяльності туристичних, готельних і санаторно-курортних закладів, трудових і фінансових ресурсів, що призводить до підвищення рівня обґрунтованості прийняття управлінських рішень, оптимізації витрат, скорочення ризику, що дає змогу повною мірою використовувати ресурсний потенціал та можливості на ринку туристичних послуг. Тобто ефективність від кластера пропонуємо визначати комплексно, оскільки вона може проявлятися в різних сферах діяльності (табл. 1).

Проблеми підвищення конкурентоспроможності можна розділити на такі [13]:

– здійснення фінансування освіти, науки, розвитку виробництва та інфраструктурою в необхідних обсягах;

– проведення фундаментальних досліджень із формування принципів управління найважливішими економічними, соціально-економічними, виробничими системами;

Таблиця1

Ефективність практичного застосування кластера [12]

Сфера прояву кластера	Економічна ефективність застосування кластера
Економічна	Забезпечення належного рівня конкурентоспроможності, застосування оптимального маркетингового ціноутворення на туристичні послуги
Туристична	Розроблення нових видів туристичних продуктів
Управлінська	Підвищення ефективності прийняття управлінських рішень на основі отриманих теоретичних і практичних навичок
Екологічна	Дотримання вимог законодавства, зменшення впливу на навколишнє середовище
Правова	Формування нормативно-правових актів, які б відповідали поставленим вимогам економіки, суспільства, звичаям тощо
Соціальна	Задоволення суспільства умовами праці, формування сприятливого психологічного клімату в колективі
Податкова	Зменшення рівня податків для підприємств, які реалізовують інвестиційні проекти

– застосування до менеджменту і розроблення управлінських рішень;

– розгляд функцій менеджменту як єдиного процесу здійснення робіт зі стратегічного маркетингу, планування, організації процесів, обліку і контролю, мотивації і регулювання;

– орієнтація розвитку економіки переважно на інноваційний тип розвитку.

Висновки. Досягнення конкурентоспроможності для регіону як суб'єкта конкурентної боротьби передбачає підвищення ефективності його розвитку, оскільки конкурентоспроможність спрямована на зниження міжрегіональних диспропорцій та економічний розвиток. Конкурентоспроможність регіону перебуває під впливом постійних динамічних змін у світовому економічному, політичному та технологічному середовищі, зростаючої конкуренції інших регіонів щодо залучення обмежених ресурсів, а тому зміцнення конкурентоспроможності однаковою мірою стосується всіх регіонів. Відповідно, кожний регіон повинен намагатися підвищити свою конкурентоспроможність на всіх рівнях. Це важлива умова його подальшого розвитку.

Згідно з теорією М. Портера, конкурентні переваги досягаються за допомогою певного поєднання п'яти конкурентних факторів у своїй галузі (конкуренція між діючими на ринку учасниками, загрози появи нових конкурентів і товарів-замінників, ринкового становища постачальників і покупців). Розташування сильно впливає на конкурентну перевагу і на вибір типів стратегій, які доводиться здійснювати. Стан місцевої інфраструктури, кваліфікація місцевих працівників та інші параметри безпосередньо впливають на операційну ефективність.

Основними характеристиками конкурентоспроможності країн і регіонів за методологією IMD-Lausanne є такі: 1) фактори конкурентоспроможності (інфраструктура); 2) процес формування конкурентних переваг (ефективність бізнесу); 3) конкурентні переваги (продуктивність економіки); 4) управління конкурентоспроможністю (ефективність управління).

Інноваційний розвиток економіки потребує нових підходів до управління виробництвом і значних витрат матеріальних, інтелектуальних та фінансових ресурсів. Кластерний підхід, який пропонує ефективні засоби та інструменти стимулювання інноваційного регіонального розвитку, забезпечує концентрацію фінансових та інструментальних ресурсів, а також зайнятість, вирівнює територіальні соціально-економічні диспропорції за рахунок зростання відрахувань у місцеві бюджети, є актуальним і для вітчизняної економіки. У сучасних умовах підвищення конкурентоспроможності регіонів на основі створення кластерів та інших виробничих систем стає національним завданням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якобчук В.П. Економічна теорія : [навч. посіб.] / В.П. Якобчук ; Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка ; 3-є вид., перероб. – К. : Ліра-К, 2015. – 408 с.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 266 с.
3. Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/14/1234.html.
4. Шпильова В.О. Особливості конкурентоспроможності регіонів в умовах України / В.О. Шпильова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Znpchdtu/2009_24/articles/38_Shpilova.pdf.
5. Учбові матеріали для студентів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://um.co.ua/2/2-15/2-152698.html.
6. Мамонова В.В. Формування територіальних кластерів як інструменту регіонального розвитку: наук. розробка / В.В. Мамонова, Ю.О. Куц, О.М. Макаренко [та ін.]. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.
7. Конкурентоспроможність регіонів України та стратегічні аспекти її підвищення (у контексті підходу фахівців IMD-Lausanne) // Регіональна економіка. – 2015. – № 3. – С. 44–51.
8. The IMD World Competitiveness Center (2012). The IMD World Competitiveness Yearbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm.
9. Захарченко С.В. Научно-методические основы оценки конкурентоспособности регионов Украины в национальном и международном измерении при формировании инновационной модели развития / С.В. Захарченко // Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу : [монография] : в 4-х т. / Под общ. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булева. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – Т. 2. – С. 103-139.
10. Мамонова В.В. Мережева організація території у глобалізаційній економіці / В.В. Мамонова // Університетські наукові записки. – 2012. – № 2(42). – С. 89–94.
11. Дишловий І.М. Особливості функціонування регіонального рекреаційно-туристичного кластеру та його регулювання / І.М. Дишловий // Экономика и управление. – 2010. – № 6. – С. 69–75.
12. Багрій М.В. Кластер – перспективний напрям розвитку туристично-рекраційного регіону / М.В. Багрій // Ефективна економіка. 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3168.
13. Безрукова Н.В. Креативний маркетинг як засіб підвищення конкурентоспроможності компанії / Н.В. Безрукова // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=3806.

УДК 330.322.014

Замазєєва Г.В.
старший викладач,
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
ВНЗ «Університет «Україна»

МЕХАНІЗМИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ РИЗИКОМ У РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

MECHANISMS OF INVESTMENT RISK MANAGEMENT SYSTEM IN REGIONAL ECONOMIC SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються механізми системного управління інвестиційним ризиком у регіональній економічній системі. На основі дослідження було здійснене уточнення понятійно-термінологічної сутності окремих видів ризиків і вибудувати на підставі їх характеристик комплексну систему оцінювання інвестиційного ризику в регіоні, укрупнена диференціація факторів формування регіональних інвестиційних ризиків, визначені умови формування цілісного системного управління інвестиційними ризиками регіону.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний ризик, диференціація, система оцінювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются механизмы системного управления инвестиционным риском в региональной экономической системе. На основе исследования было осуществлено уточнение понятийно-терминологической сущности отдельных видов рисков и выстроить на основании их характеристик комплексную систему оценки инвестиционного риска в регионе, укрупненная дифференциация факторов формирования региональных инвестиционных рисков, определены условия формирования целостного системного управления инвестиционными рисками региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный риск, дифференциация, система оценивания.

ANNOTATION

The article investigates the mechanisms of investment risk management system in regional economic system. Based on a study was carried clarify conceptual and terminological nature of certain types of risks and build on the basis of their performance assessment system for comprehensive investment risk in a region bigger differentiation factors of regional investment risks, the conditions of formation of integral system management investment risks in the region.

Keywords: investments, investment risk, differentiation, assessment system.

Постановка проблеми. Завдання переходу економіки України від відбудовного до розширювального росту, що передбачає, у тому числі, максимально повне урахування територіально-господарських особливостей економічних систем (регіональних детермінант), актуалізує глибоке вивчення проблеми управління інвестиційними ризиками саме в мезоекономічному контексті. Внаслідок цілого ряду причин об'єктивного характеру (диференціації територіальних економік по основних соціально-економічних параметрах, що склалася в процесі ринкового реформування, глобалізації й регіоналізації, посилення відцентрових тенденцій в управлінні економікою країни з одночасним зосередженням потенціалу економічного росту в її регіонах) для стимулювання репродуктивних можливостей регіональних інвестицій необхідне залучення механізмів їх акумуляції й ефективного використання на пріоритетних напрямках підприємницького середовища регіону.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам розвитку інвестиційних процесів на регіональному рівні приділяється багато уваги відомими вченими, такими як: Д.Й. Андріївський, В.Д. Боднарчук, З.С. Варналій, М.П. Бутко, А.П. Гайдуцький, В.Ф. Горячук, А.Ф. Гукалюк, М.І. Долішній, С.М. Злупко, Л.Л. Ковальська, В.І. Копитко, О.Є. Кузьмін, В.В. Лагодієнко, М.І. Мельник, В.Є. Реутов, Т.В. Уманець, тощо. Проте, дослідження наукового базису управління інвестиційними ризиками регіону виявило певну фрагментарність у вирішенні даної проблеми, що полягає в обмеженні такого роду розробок мікрорівнем (окремими інвестиційними проектами) і, у силу цього, істотною відірваністю категоріального й методичного апарату. А тому це дослідження є своєчасним і актуальним.

Постановка завдання. Метою публікації є дослідження механізмів системного управління інвестиційним ризиком у регіональній економічній системі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатофакторність формування й складноструктурованість інвестиційного ризику регіону дозволяють сконструювати теоретико-концептуальний підхід до розробки методичних засад його оцінки й управління в структурі системи управління регіоном. Даний підхід заснований на тому, що якісна, орієнтована на інноваційний вектор розвитку, трансформація регіональної економіки значною мірою визначається розмірами синергетичного ефекту від співорганізації (у тому числі інвестиційної) окремих господарських суб'єктів у єдине ціле – територіальне господарство. Істотна диференціація українських територій, що проявляється в посиленні міжрегіональних розходжень у рівні життя населення, динаміці виробничих показників, інвестиційного клімату і т.п., з одного боку, є наслідком прихованих каналів територіального перерозподілу інвестиційних ресурсів (у результаті чого низький економічний статус одних регіонів може виступати умовою приско-

реного розвитку щодо більш благополучних), з іншого, - продукує специфічні умови протікання інвестиційних процесів і визначальних їх факторів. У числі останніх особливе значення належить регіональним інвестиційним ризикам, що так само специфічно формуються залежно від типу регіону й по-різному впливають на результати використання інвестицій.

Дана обставина лягла в основу розробки нового, адаптивного підходу до управління інвестиційними ризиками регіону із принципово інших методологічних позицій: коли імперативами оцінки й формування керуючих впливів на регіональні ризики, поряд із загальними, макроекономічними, виступають регіональні детермінанти.

Класифікація регіональних інвестиційних ризиків, як і будь-якої зв'язаної з інвестиційною й у цілому регіональною проблематикою категоріальною конструкцією, визначається факторами їх формування, що породжують сутність і особливості конкретних його видів. Початковим етапом визначення й відбору ризикоформуючих і ризикоутворюючих факторів відносно регіональних інвестицій є їх диференціація у дві великі групи: загальні (обумовлені макроекономічним оточенням) і специфічні регіональні (ті, що формуються в межах конкретної території відповідно до регіональних детермінантів), оскільки конкретизація останніх як базовий етап методологічного обґрунтування системного управління регіональними інвестиційними ризиками в суттєвому ступені залежить від коректного й адекватного урахування макроекономічних детермінант у межах певної території [2].

У рамках такої парадигми представляється очевидною диференціація управлінських стратегій відносно інвестиційних процесів і пов'язаних з ними інвестиційних ризиків у межах окремих територіально-локалізованих економічних систем мезорівня. Іншими словами, при аналізі інвестиційних процесів в економіці країни актуалізується важливість дослі-

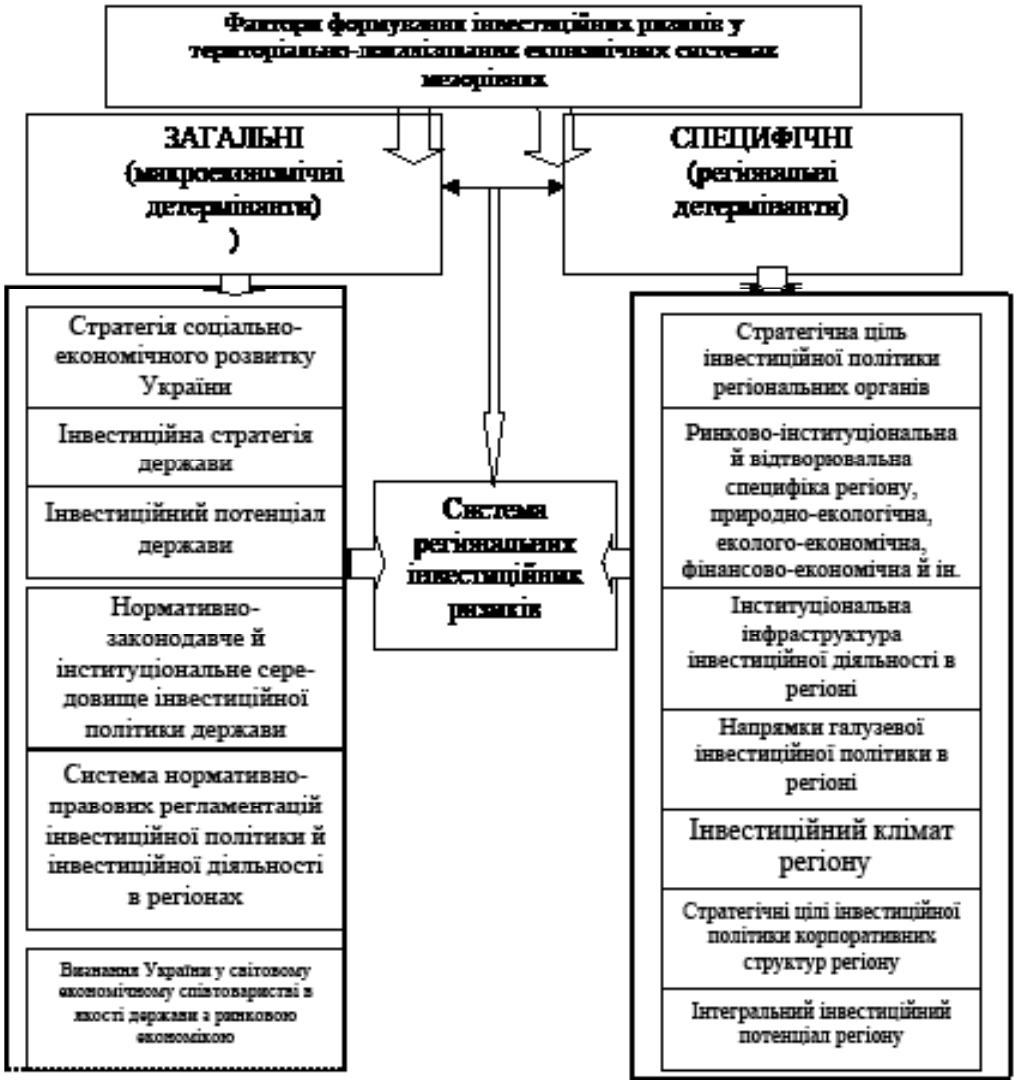


Рис. 1. Укрупнена диференціація факторів формування регіональних інвестиційних ризиків

дження їх територіальної локалізації, тобто розгляду регіону як мезооб'єкту інвестиційної активності [5]. Здійснювана з даних методологічних позицій систематизація теоретичних і прикладних підходів до управління інвестиційними ризиками в системі регіональної економіки методами горизонтального (трендового) і вертикального (структурного) аналізу необхідна для розробки ефективного механізму прийняття узгоджених управлінських рішень господарюючими суб'єктами й органами влади території, інкорпоровуваних у загальний вектор управління регіоном.

Розгорнута типологія інвестиційних ризиків регіону на основі урахування всієї сукупності ризикоутворюючих факторів дозволяє уточнити понятійно-термінологічну сутність окремих видів ризиків і вибудувати на підставі їх характеристик комплексну систему оцінювання інвестиційного ризику в регіоні (рис. 1).

У контексті диференціації ризикоформуючих факторів інвестиційної діяльності в регіоні всі фактори макро- і мезоекономічного характеру діляться на дві великі групи, що мають ряд загальних рис і різняться по оперативності впливу на об'єкт або суб'єкт інвестиційної активності, - загрози й небезпеки. Небезпеки, як правило, діють у теперішній момент часу, і вимагають оперативного управління; загрози являють собою відстрочені (потенційні) небезпеки й управління ризиком з позицій мінімізації загроз носить стратегічний характер. Комплекс загроз і небезпек, як факторів інвестиційного ризику, утворює перманентний вплив на інвестиційні процеси регіону, породжуючи інвестиційні ризики, які втілюються в їх профілі. Під профілем інвестиційних ризиків розуміється сукупність його видів і підвидів, що визначають їх зміст в умовах якісної й тимчасової визначеності (рис. 2).

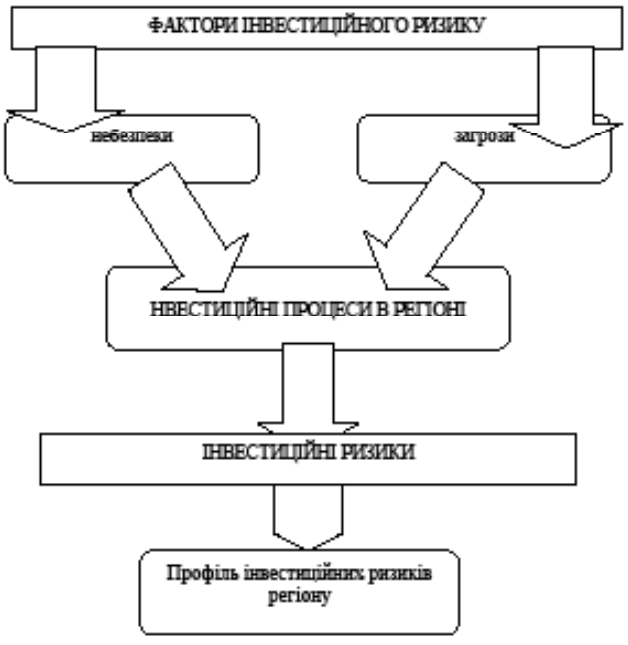


Рис. 2. Формування профілю інвестиційних ризиків у регіоні

Побудова типології інвестиційних ризиків регіону дозволяє уточнити їх розуміння як об'єкта управління з нових методологічних позицій і сформувати основу для розробки адаптивних підходів по управлінню ними, відповідно до чого комплексна оцінка інвестиційного ризику регіону постає у якості початкового етапу керування їм у системі управління інвестиційними процесами в регіоні й у цілому регіональною економікою.

У процесі трансформації підходів до управління об'єктами економічної природи будь-яких масштабів - від малих підприємств до великих корпоративних утворень і регіонів, управління інвестиційними ризиками й ризиками довільної природи органічно вплітається у формуючу і функціонуючу парадигму менеджменту, у якій підсистема ризик-менеджменту розглядається як невід'ємна складова управління вартістю, капіталізацією й інвестиційною привабливістю економічної системи [4].

Управління інвестиційним ризиком регіону в контексті суб'єктно-об'єктного підходу являє собою, з одного боку, частину загального управління регіоном, з іншого боку – у певних випадках перебуває на більш високому рівні, для якого загальне управління буде до деякої міри підлеглим. У випадку, якщо економічний об'єкт перебуває в ситуації ризику й приймаються рішення по управлінню їм, то ризикована ситуація може мати різні наслідки, які загалом можна розглядати як позитивні, тобто прибуток (якщо вимірювання проводиться з фінансової точки зору), так і негативні – збитки [5].

Через складність об'єкта управління інвестиційним ризиком, його фізичної й концептуальної відокремленості від безпосереднього реального економічного об'єкта (регіону), процес реалізації керуючого впливу також має ускладнений характер, причому ступінь ускладнення є пропорційною ступені структурованості економічної системи, «виробляючої» інвестиційний ризик.

Управління інвестиційними ризиками на регіональному рівні, як більш високому в порівнянні з управлінням на окремому підприємстві, вимагає суттєво більших обсягів інформації, а також певних її характеристик як якісного, так і кількісного характеру. Пов'язане це, у першу чергу, с тим, що відповідальність за помилково ухвалене рішення значно зростає, і, отже, старанність підготовки таких рішень повинна бути більш високою в порівнянні з мікрорівнем.

Обов'язковою умовою формування цілісного системного управління інвестиційними ризиками регіону є створення системи моніторингу інформації про інвестиційну діяльність, що служить основою для оцінки інвестиційних ризиків регіону й дозволяє здійснювати підтримку прийняття рішень для зниження збитку від реалізації ризиків. В управлінні інвестицій-

ними ризиками стохастичність щодо вхідної й результуючої інформації є ще більш високою, чим при прийнятті інших видів управлінських рішень в економічній сфері, що обумовлене, насамперед, самою сутністю інвестиційних ризиків як об'єкта управління, який володіє в системі регіональної економіки специфікою, що значно модифікує традиційні управлінські технології й підходи.

Необхідне проектування інформаційної системи, призначеної для моніторингу інформації про інвестиційні ризики регіону з ціллю підтримки прийняття рішень по управлінню ними, засноване на її попередньому моделюванні з використанням стандартів і засобів, що забезпечують аналіз предметної сфери й майбутнього функціонування системи, а також можливості її програмної реалізації.

Інформаційна система підтримки прийняття рішень при управлінні інвестиційними ризиками регіону повинна бути спрямована, у першу чергу, на збір інформації про інвестиції, і формування на її основі системи різнорідних оцінок інвестиційного ризику [3]. Універсальність і інваріантність даній системі повинно додати введення до її складу в якості основної ланки досить великого спектра кількісних оцінок ризику, що мають однозначне тлумачення й не залежних від суб'єктивних особливостей індивідів, задіяних у процедурі оцінювання. Важливою ланкою даної інформаційної системи, що втілює методику оцінки й управління інвестиційним ризиком регіону, тобто виступає інформаційним забезпеченням, а також інформаційним супроводженням, є прецедентне уявлення кількісної оцінки ризику.

Висновок. Створення єдиного регіонального інформаційного простору як одного з основних напрямків розвитку інфраструктури інвестиційної діяльності в регіоні дозволить забезпечити системне управління ризиками на всіх ієрархічних рівнях економічної системи мезорівня на основі об'єднання ресурсів учасників ринку інвестицій. Взаємодія інформаційних потоків і баз даних і знань, сформованих інформаційною системою управління регіональними інвестиційними ризиками, дозволить якісно поліпшити інформаційне обслуговування не тільки учасників даного процесу й органів влади, але й усіх фізичних і юридичних осіб, зацікавлених в одержанні даних про інвестиційну активність, оскільки дозволить не тільки надавати агреговані або деталізовані дані по інвестиціях у регіоні в цілому й у розрізі окремих проектів, але й проводити оперативну оцінку властивого їм ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. – К.: МП „ИТЕМ" ЛТД, „Юнайтед Лондон Лимитед", 1995. – 448 с.
2. Гринько Т.В. Оцінка чутливості регіональних інвестиційно-інноваційних процесів до змін зовнішнього середовища [Електрониий ресурс] / Т.В. Гринько, Г.В. Цадо // Ефективна економіка. – 2012. –№ 7. Режим доступу до журналу : http://www.economy.nayka.com.ua.
3. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : моногр. / Л.Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 420 с.
4. Лавров Е.И. Инвестиции, фінансовый рынок и экономический рост: монография / Е.И. Лавров, М.Ю. Маковецкий, Т.Н. Полякова / Омск. гос. ун-т им. Ф.М. Достоевского. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2007. – 500 с.
5. Мірзодаєва Т.В. Моніторинг трансформацій регіональних соціально-економічних систем / Т.В. Мірзодаєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 6. – С. 35–37.
6. Сталий розвиток та економічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В.М., Андрєєва Н.М., Алимов О.М., Іртищева І.О. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ПІРЕЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. – С. 464.
7. Іртищева І.О. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 2 (72). – С. 84-94.

УДК 338.45:621

Карачина Н.П.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету

Вітюк А.В.
асистент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL MACHINE ENGINEERING IN VINNYTSIA REGION

АНОТАЦІЯ

Проведено комплексне оцінювання перешкод та перспектив розвитку сільськогосподарського машинобудування. З огляду на динамічну зміну умов, в яких розвивається сільськогосподарського машинобудування, виокремлено етапи його функціонування в розрізі характерних особливостей розвитку підприємств та впливу на галузь в цілому. Доведено, що розвиток сільськогосподарського машинобудування Вінницької області має суперечливий характер: з одного боку, функціонують підприємства, що розвиваються та проводять модернізацію і адаптуються до нових умов, з іншого боку – існують підприємства, що або виконують поодинокі замовлення, або здають свої площі в оренду, що безперечно свідчить про їх повну деградацію.

Ключові слова: сільськогосподарське машинобудування, економічний розвиток, економічне середовище, перспективи, перешкоди.

АННОТАЦИЯ

Проведено комплексное оценивание препятствий и перспектив развития сельскохозяйственного машиностроения. Учитывая динамическое изменение условий, в которых развивается сельскохозяйственное машиностроение, выделены этапы его функционирования в разрезе характерных особенностей развития предприятий и влияния на отрасль в целом. Доказано, что развитие сельскохозяйственного машиностроения Винницкой области имеет противоречивый характер: с одной стороны, функционируют предприятия, которые развиваются и проводят модернизацию и адаптируются к новым условиям, с другой – существуют предприятия, которые или выполняют отдельные заказы, или сдают свои площади в аренду, что бесспорно свидетельствует об их полной деградации.

Ключевые слова: сельскохозяйственное машиностроение, экономическое развитие, экономическая среда, перспективы, препятствия.

ANNOTATION

Complex evaluation of obstacles and prospects for development of agricultural machine engineering is made. Given the dynamic change of conditions in which agricultural machine engineering develop, stages of its operation in terms of the peculiarities of businesses and the impact on the industry as a whole. It is proved that the development of agricultural machine engineering in Vinnytsia region is contradictory: on the one hand, there are companies that develop and modernize and adapt to new conditions, on the other hand – there are businesses that carry out individual orders or rent their space, which indicates about their complete degradation.

Keywords: agricultural machine engineering, economic development, economic environment, prospects, obstacles.

Постановка проблеми. Розвиток сільськогосподарського машинобудування є об'єктивним та закономірним процесом на терені України. Розгалужений аграрний сектор, із внутрішньою специфікою та традиціями господарювання вимагає нової матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва. Негативні тенденції, що мали місце в сільському господарстві призвели до низки системних проблем у підприємств-виробників техніки.

З набуттям Україною незалежності та розривом ряду господарських зв'язків із підприємствами вже незалежних республік відбулися ряд змін. Руйнування системи централізованого, якісного та своєчасного управління підприємствами призвело до їх значної диференціації. Відтак достатньо актуальним є ґрунтовне дослідження тенденцій економічного розвитку сільськогосподарського машинобудування України загалом та Вінницької області зокрема та виокремлення перешкод та перспектив у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика економічного розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування активно досліджувалася такими вітчизняними економістами: Л. Артеменко, Я. Білоуська, Н. Біляк, Н. Бондарчук, О. Болтянський, О. Гривківська, О. Доброзорова, В. Іванишин, О. Козаченко Д. Кондратюк, П. Коренюк, В. Кравчук, Л. Малюта, Л. Мулярчук, В. Нехай, О. Павлова, В. Петров, Г. Підлісецький, О. Селезньова, В. Скоцик, О. Собкевич, А. Фатенок-Ткачук, І. Ховрах тощо. В своїх роботах науковці достатньо ґрунтовно здійснили аналізування інвестиційного та фінансового розвитку сільськогосподарського машинобудування України за останні роки, акцентуючи увагу саме на мікроекономічних факторах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на наявність наукових розробок в цій сфері, подальшого висвітлення потребують питання щодо виявлення передумов реального економічного розвитку сільськогосподарського машинобудування та перспектив його розвитку в Україні загалом та Вінницької області зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виявити передумови економічного розвитку сільськогосподарського машинобудування та визначити етапи розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування України протягом останніх 30-ти років. Виокремити тенденції економічного розвитку сільськогосподарського машинобудування Вінницької області на підставі комплексного аналізування виробничих факторів, що є основою формування потенціалу розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах активного реформування економіки та відсутності попиту на вітчизняну продукцію сільськогосподарське машинобудування України переживає кризу. Потенційні можливості для пріоритетного розвитку українського машинобудування для агропромислового комплексу підтверджуються, по-перше, суттєвим зниженням кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах, яка відновлюється досить низькими темпами, по-друге, значною зношеністю основних засобів. Задоволення попиту аграріїв в сільськогосподарській техніці частково намагаються задовольнити провідні підприємства сільськогосподарського машинобудування через не просто виробництво техніки, а виробництво цілих комплексів високотехнологічних знарядь, використання яких дасть змогу гарантовано отримувати сталі урожаї та знижувати витрати на проведення обробки грунту, чим зменшувати собівартість продукції.

Під дією ринкових чинників в Україні склалася така структура виробництва сільськогосподарської продукції, в якій корпоративні та індивідуальні господарства мають свої ніші, відповідно сільське господарство розвивається стабільно, хоча обидва сектори виробників сільськогосподарської продукції – рослинництво та тваринництво – неоднорідні за складом, розмірами і динамікою, що вимагає своєчасної реакції виробників техніки та завоювання частки ринку. В той же час стабільність галузі відкриває можливості для наповнення ринку вітчизняною технікою.

Зважаючи на роки занепаду сільського господарства країни, сільськогосподарські виробники втратили свою платоспроможність, що супроводжувалося зниженням технічної оснащеності. Відповідні тенденції апроксимувалися на виробників сільськогосподарської техніки, які втратили можливість розширення виробництва техніки агропромислового призначення та розгортання власних потужностей. Формування сучасного технічного потенціалу підлягає загрозі, яка підкріплюється загальним функціонуванням малопотужних низькоконкурентних підприємств і лише поодинокі підприємства, які активно ведуть конструкторську роботу та виграють конкурентну боротьбу – можна назвати успішними.

Розбудова ринку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування перш за все вимагає дослідження та виявлення сильних і слабких сторін основних зарубіжних конкурентів, що активно імпортують свою продукцію в Україну. На сьогодні основними постачальниками цієї продукції на світовий ринок виступають країни Європейського союзу і США. Серед основних постачальників сільськогосподарської техніки присутніх на ринку України варто відзначити компанії «Мінський тракторний завод», Agrometal, AGCO, Amadas, BOBCAT, Capello, CASE IH , Claas, Deutz, Ford, John Deere, Komatsu, Massey Fergusson, Mainero, New Holland, Valley, Lindsay, Tecnologna Perez, Plбsticos Pen-Pla, Fabimag, MacDon, Marcibur, OMBU, ZF. Велика кількість згаданих підприємств забезпечують українського аграрія широким асортиментом необхідної техніки чим збільшують свою частку на українському ринку. В загальному вигляді зарубіжне виробництво сільськогосподарської техніки є активною інвестиційною політикою фірм-виробників на основі досягнень науки та техніки.

В Україні за період незалежності у процесі постійного реформування сільського господарства сформувалася негативна тенденція на ринку, де на зміну радянським підприємствам сільськогосподарського машинобудування приходять іноземні постачальники сільськогосподарського устаткування і серйозну конкуренцію їм створюють лише поодинокі підприємства та окремі підприємці.

Зважаючи на роки занепаду сільського господарства країни, сільськогосподарські виробники втратили свою платоспроможність, що супроводжувалося зниженням технічної оснащеності. Відповідні тенденції апроксимувалися на виробників сільськогосподарської техніки, які втратили можливість розширення виробництва техніки агропромислового призначення та розгортання власних потужностей. Формування сучасного технічного потенціалу підлягає загрозі, яка підкріплюється загальним функціонуванням малопотужних низькоконкурентних підприємств і лише поодинокі підприємства, які активно ведуть конструкторську роботу та виграють конкурентну боротьбу можна назвати успішними.

Проаналізовані тенденції свідчать про не високі успіхи сьогоднішнього сільськогосподарського машинобудування України. Потужності виробництва суттєво скорочуються через обмежені внутрішні можливості підприємств і складність залучення зовнішніх ресурсів. Тривалий час в Україні не спостерігалось створення спільних підприємств в галузі сільськогосподарського машинобудування через відсутність пропозицій з боку іноземних контрагентів та незацікавленість внутрішніх виробників у пошуку сильного закордонного партнера із новим досвідом та коштами [1, с. 27].

Розкриваючи можливості спільної діяльності, варто зазначити можливість українського виробника поступово інтегруватися до світових ринків,

а закордонному партнеру скористатися збереженими виробничими потужностями, інтелектуальним потенціалом, уже існуючими зв'язками, репутацією, діловими відносинами підприємства та широким ринком збуту в Україні.

Трансформаційні зміни періоду незалежності створили умови, коли для ефективного ведення діяльності в сфері сільськогосподарського машинобудування – потрібний зв'язок між виробником та тими, хто використовує товари, відповідно сервісні служби постають основним джерелом маркетингової інформації, потрібної для створення ідей нових товарів і вдосконалення та ремонту існуючої техніки. Погіршення якості використовуваної сільськогосподарськими виробниками техніки через брак ресурсів для її адекватного оновлення на перший план виводить проблему якісного і своєчасного технічного обслуговування та проведення ремонтно-відновлювальних робіт.

В Україні склалася ситуація з існуванням двох видів технічного обслуговування – з однієї сторони існує культивований за часів СРСР планово-запобіжний підхід, а з другого – гарантійний сервіс та післягарантійний сервіс, що пропонується закордонними фірмами, хоча на сьогоднішній день виникає необхідність забезпечення технічного сервісу техніки у вигляді системи консультацій і підготовки кадрів, послуг із придбання техніки, забезпечення її запасними частинами і паливно-мастильними матеріалами, технічного обслуговування і ремонту з метою економічно вигідної експлуатації технічно складного виробу протягом терміну, який задовольняв би споживача, а також утилізація технічних засобів [2], яку нажаль вітчизняні підприємства агропромислового машинобудування забезпечити не можуть. Проаналізувавши динаміку зміни господарської діяльності виробничих та ремонтних підприємств сільськогосподарського машинобудування, можна зробити висновок про зменшення кількості таких підприємств, обмеження їх роботи, зменшення кількості працівників, що впливає на зменшення ремонтних можливостей і обмеження агровиробників у послугах. В системі технічного обслуговування і ремонту сільськогосподарської техніки відбулися такі явища, як спрацювання і відчуження стаціонарних та пересувних об'єктів, ремонтно-обслуговуючої бази, втрата висококваліфікованого персоналу, відсутність нормативно-технічної документації, що частково обмежує як виробничі, так і сервісні можливості підприємств [3, с. 4].

Аналітичне дослідження діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування засвідчило, що підприємства попри існування ряду перешкод у роботі, продовжують функціонувати відповідно до своїх можливостей. Наявність ряду макроекономічних обставин частково стримує розвиток підприємств, які намагаються подолати ряд таких обставин шляхом оптимізації використання свого потенціалу.

При визначені основних проблем, які обумовили існуючий стан підприємств сільськогосподарського машинобудування та тенденції і перспективи їх діяльності, достатньо важливим є визначення етапів їх розвитку, які з позиції комплексності здатні пояснити закономірності та потенціал їх функціонування.

Динамічна зміна умов, в яких розвивається галузь сільськогосподарського машинобудування, дозволяє виокремити кілька етапів його функціонування (рис. 1).

Розвиток машинобудування для агропромислового комплексу в Україні оцінюється з точки зору якості як критичний і в певній мірі ставить під загрозу подальший розвиток галузі, а з кількісної сторони така тенденція підтверджується нестабільними обсягами виробництва.

Потенціал зростання імпорту техніки для сільського господарства обмежує обсяги реалізації продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, що унеможливлює модернізацію виробничих потужностей і додатково обмежує вітчизняного виробника. Розгалужена система дилерських установ, агроторговельних домів, агролізингових компаній призводить до того, що в країну ввозиться велика кількість зарубіжних агрегатів. Через нездатність української техніки конкурувати на зовнішніх ринках, експортні операції суттєво поступаються імпортним, що проявляється в обмеженні функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Практика приватизації, що не оминула й сільськогосподарське машинобудування призвела до того, що на багатьох підприємствах

Дослідження щодо зовнішньої торгівлі сільськогосподарською технікою засвідчили суттєве перевищення імпортованого устаткування над експортованим. Переважання експорту в країни СНД додатково свідчить про низьку технологічність експортованих агрегатів у країни, які не можуть дозволити придбання техніки світових лідерів, що додатково обмежує географію потенційних покупців. Остаточним підсумком кризовості галузі є негативний зовнішньоторговельний баланс по всіх товарних позиціях крім сівалок, запчастин до розкидачів гною, установок і апаратів доїльних, обладнання для переробки молока та машин для приготування кормів.

Зовнішня торгівля продукцією сільськогосподарського машинобудування за досліджувані роки погіршилася по усіх товарних позиціях, єдиний напрямок, який за останні роки показав зростання – це виробництво сівалок і садильників, відповідно усе обладнання та агрегати Україна змушена закуповувати, тобто є імпортозалежною. У процесі дослідження цінового діапазону експорту продукції машинобудування було виявлено, що техніка для сільського господарства українського виробництва у 2□5 разів дешевша за аналогічну іноземну [4, с. 75], і за цим параметром забезпечується її конку-

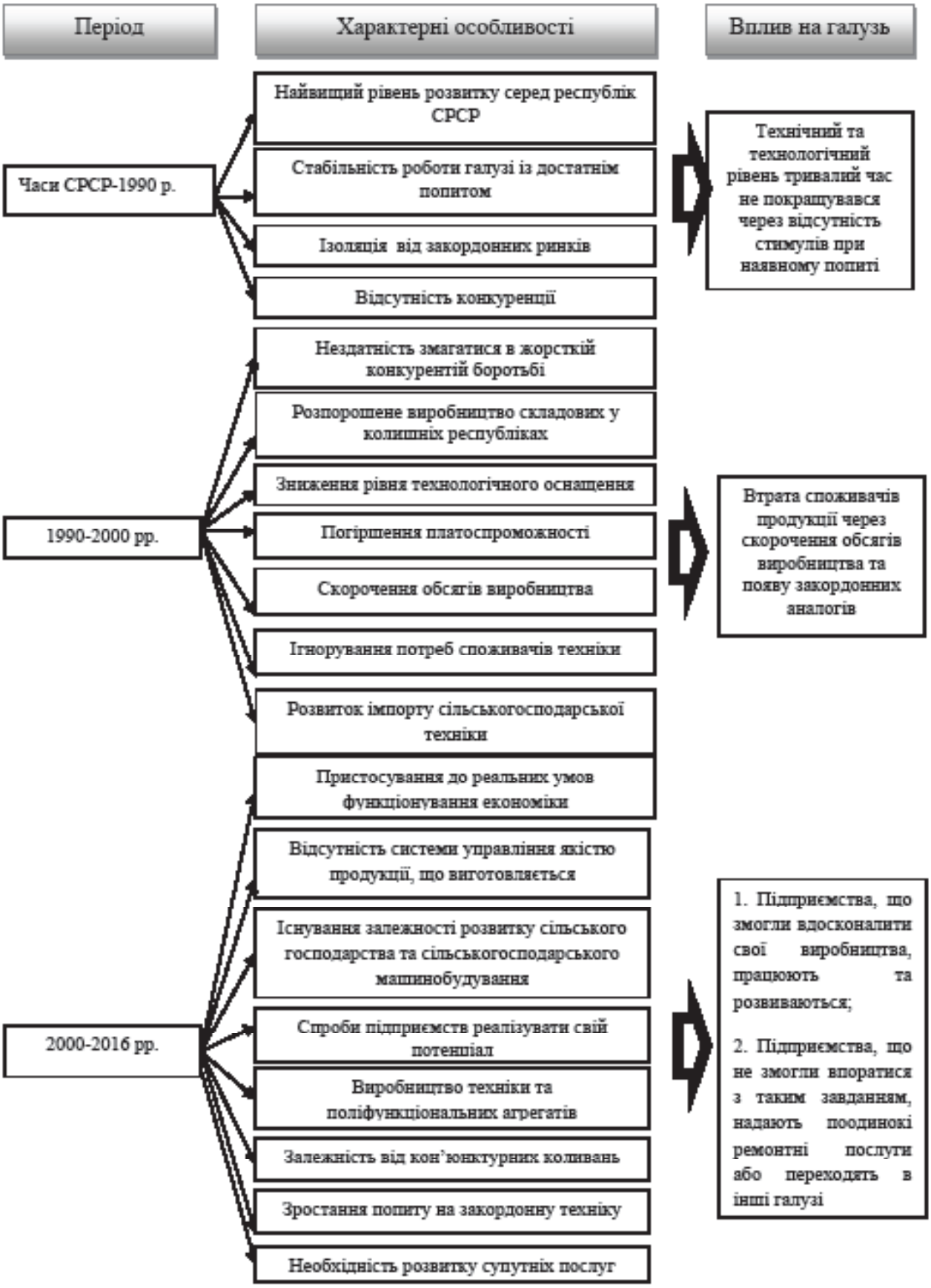


Рис. 1. Етапи розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування на терені України
Джерело: узагальнено на основі власних спостережень

рентоспроможність як в Україні, так і за кордоном, що дозволяє збільшувати обсяги експорту, однак екстенсивний попит не є стабільним і може раптово зникнути, програвши боротьбу високим технологіям.

У зв'язку із постійним нестабільним економічним середовищем здійснення технічного переоснащення сільськогосподарських товаровиробників переслідує проблема відсутності або ненадійності технічних засобів сільського господарства, що є наслідком дисбалансу між надходженням та вибуттям основних засобів та диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію сільськогосподарського машинобудування, який тривалий період не дав можливості в достатній мірі здійснити оновлення машинно-тракторного парку сільгосппідприємств Вінницької області. Згадана ситуація вилилася у недостатню забезпеченість новими сучасними комбінованими високопродуктивними агрегатами сільського господарства, зменшення парку сільськогосподарських машин, зростанні закупівлі запасних частин, відсутності профілактичних, капітальних й відновлювальних ремонтів.

Тим не менш, в Україні, як і у Вінницькій області обсяги вибуття сільськогосподарської техніки продовжують зменшуватися, що пояснюється з однієї сторони тим, що частина основних засобів у господарствах продовжує застосовуватися попри закінчення строків придатності до використання, а з іншої – закупівлею більш дорогої закордонної техніки, при цьому залишкова вартість поступово зростає, що свідчить про оновлення засобів праці сільськогосподарськими виробниками.

Вважаючи одним з критеріїв розвитку українського сільськогосподарського машинобудування розширення попиту на сільськогосподарську техніку, зазначимо, що сільськогосподарські підприємства поступово здійснюють оновлення своїх основних засобів, однак темпи цього оновлення є недостатніми, зважаючи на низьку технологічність техніки українського виробництва [5, с. 31].

Суттєвим обмеженням на шляху інноваційного виробництва продукції сільськогосподарського машинобудування є неспроможність модернізації технологічного процесу через використання у виробництві застарілого устаткування, подібно до того як це відбувається у сільському господарстві. Окресливши таку важливу умову недосконалої діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування як ступінь зносу основних фондів, було виявлено негативну динаміку, що яскраво проявляється в умовному розподілі підприємств сільськогосподарського машинобудування на групи за рівнем зношеності. Зокрема аналізування зазначеного показника щодо підприємств Вінницької області виявило погіршення якості основних виробничих фондів, про що засвідчило зменшення кількості підприємств із ступенем зносу 30-60% та збільшення кількості підприємств із спрацьованими основними фондами на 60-80%. Поряд з цим з'явилися підприємства із вкрай зношеним технічним устаткуванням, яке спрацьоване більш ніж на 80%, що свідчить про нездатність підприємств продовжувати виробничу діяльність. Системність значного погіршення матеріально-технічної бази підприємств сільськогосподарського машинобудування стримує можливості розвитку, використання та оновлення основних засобів у сільському господарстві. Винятком із загальної негативної статистики є лише незначна кількість провідних підприємств. Відповідно, такі факти наражають на небезпеку нездатності прогнозувати тенденції їх розвитку в наступні роки та можливості подальшого існування таких підприємств.

Доцільно зазначити, що, на наш погляд, існують перспективи розвиту вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, оскільки галузь володіє виробничим потенціалом для виготовлення техніки і обладнання для сільського господарства та переробки сільськогосподарської продукції в обсязі 15 млрд. грн., лише за даними Українського науково-дослідного інституту прогнозування та випробування техніки ім. Л. Погорілого, технологічна потреба у зернозбиральних комбайнах становить 51200 одиниць [6, с. 73]. В той же час виробництво зернозбиральних комбайнів знаходиться під загрозою знищення, оскільки єдиний завод по їх виготовленню Херсонський машинобудівний завод, функціонує в умовах, коли перед ним існує заборгованість Державної продовольчо-зернової корпорації за передані їй на зберігання комбайни у розмірі 34,5 млн. грн. Для виправлення ситуації недостатньої кількості техніки щорічне постачання техніки має становити не менше 10-15 % від наявної, це дозволить не тільки повністю оновлювати машино-тракторний парк АПК кожні 6-10 років, а й налагодити стабільну роботу українських підприємств в галузі сільськогосподарського машинобудування та їх суміжників [7].

Доцільно зазначити, що виявлені проблеми економічного розвитку сільськогосподарського машинобудування в Україні ідентичні для підприємств сільськогосподарського машинобудування і Вінницької області.

Висновки. Потенційні можливості для розвитку українського машинобудування для агропромислового комплексу зумовлюються суттєвим зниженням кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах, яка відновлюється досить низькими темпами та значною зношеністю основних засобів. Проте вчасно відреагувати на такий зростаючий попит значна частина підприємств сільськогосподарського машинобудування не в змозі з огляду на неспроможність модернізації технологічного процесу. Поряд з цим, машинобудівні підприємства намагаються підвищувати рівень виготовлення машин на базі застосування

високоякісних матеріалів, технологій, впровадження електронних та автоматизованих систем, що спрямовані на розширення асортименту, заміну знятої з виробництва продукції на нову тощо.

Загальним підсумком зазначених вище тенденцій є те, що розвиток сільськогосподарського машинобудування Вінницької області має суперечливий характер: з одного боку, функціонують підприємства, що розвиваються та проводять модернізацію і адаптуються до нових умов, з іншого боку – існують підприємства, що або виконують поодинокі замовлення, або здають свої площі в оренду, що безперечно свідчить про їх повну деградацію. Відтак, дослідження діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування Вінницької області показало неоднорідність їх розвитку, наявність ряду внутрішньогосподарських проблем, їх складність та різноплановість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитрук Б. П. Спільне підприємництво: навч. посіб. / Б. П. Дмитрук, Н. Я. Пітель, С. М. Подзігун. – К.: ЦУЛ, 2007. – 228 с.
2. Павлова О. В. Показники якості сервісу як складова визначення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської техніки / О. В. Павлова – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/28968.doc.htm
3. Козаченко О. В. Перспективи розвитку технічного обслуговування і ремонту машин / О. В. Козаченко // Вісник ХНТУСГ. Проблеми технічної експлуатації машин. Системотехніка і технології лісового комплексу. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – Вип. 94. – С. 3–8.
4. Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / А. О. Фатенок-Ткачук // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – №7. – 2008. – С. 72–79.
5. Вітюк А. В. Диспропорції та суперечності у перспективах розвитку сільського господарства та сільськогосподарського машинобудування / А. В. Вітюк // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – №6. – 2015. – С. 30–34.
6. Собкевич О. В. Розвиток імпортозамінних виробництв у машинобудівній промисловості України як пріоритет промислової політики України / О. В. Собкевич // Інвестиції: практика та досвід. – №9. – 2013. – С. 70–76.
7. Клюєву не догодили імпортні комбайни. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2011/09/2/296886/
8. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку транспортно-логістичних систем в умовах глобалізації / І.О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2013. – № 3 (32). – С. 112–119.

УДК 338

Копитко В.І.
доктор економічних наук, професор,
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ

REGIONAL FEATURES OF DEVELOPMENT OF LOGISTICS OUTSOURCING

АНОТАЦІЯ

Розглядається один з важливих напрямків забезпечення конкурентоспроможності бізнесу – впровадження інноваційних форм регіональної організації суб'єктів бізнесу та їх взаємозв'язків із зовнішнім економічним середовищем. Пропонується розробка стратегії розвитку регіонів за інноваційним сценарієм, що вимагає врахування регіональних особливостей розвитку логістичного аутсорсингу, що дозволилить поліпшити ефективність використання регіональної логістичної системи як сукупності організацій, зв'язаних за допомогою аналізу потокових напрямків (матеріальних, фінансових, людських та інформаційних) на регіональному рівні з метою задоволення потреб суспільства, а також виявити етапи аналізу потоків і закономірності їх руху.

Ключові слова: логістичний аутсорсинг, регіональна логістика, регіональні особливості, бізнес-процеси, ринок транспортних послуг.

АННОТАЦИЯ

Рассматривается одно из важных направлений обеспечения конкурентоспособности бизнеса – внедрение инновационных форм региональной организации субъектов бизнеса и их взаимосвязей с внешней экономической средой. Предлагается разработка стратегии развития регионов по инновационному сценарию, что требует учета региональных особенностей развития логистического аутсорсинга, что позволило улучшить эффективность использования региональной логистической системы как совокупности организаций, связанных с помощью анализа потоковых направлений (материальных, финансовых, человеческих и информационных) на региональном уровне с целью удовлетворения потребностей общества, а также выявить этапы анализа потоков и закономерности их движения.

Ключевые слова: логистический аутсорсинг, региональная логистика, региональные особенности, бизнес-процессы, рынок транспортных услуг.

ANNOTATION

Is considered one of the important directions of ensuring business competitiveness – introduction of innovative forms of regional organization of business entities and their relationships with the external economic environment. This requires the use of instruments of logistics in resources providing of targeted programs of economic development of the region including logistics outsourcing. Is proposed the development of a strategy of regional development according to the innovative scenario that requires taking into account regional peculiarities of logistics outsourcing development, that will allow to improve efficiency of using of regional logistics system as a set of institutions that are linked through the analysis of flow directions (material, financial, human and information) at regional level to meet the needs of society and to identify the stages of analysis of flows and tendencies of their movement. Development of the regional market of logistics services in transport should provide diversification of logistics operations complex for the formation of cargo flows and their provider ensuring. Modern processes of economic development in the country require from the operator companies an adequate strategy of development using the tool of logistics outsourcing. The activities of the operator in the transport sector should be directed primarily on the regulation of relations with the carrier and other participants in the transportation process and the level of profitability (loss) of transport enterprises. Development of operator activity in the regions should be through diversification, oriented to the customer and the end user. Using of logistics outsourcing in regional branches of PSC "Ukrainian Railways" will improve the structural links of logistics systems with high bandwidth, and is significantly hampered, leading to the formation of very complex interactions between subsystems and provide the transport sector.

Keywords: logistics outsourcing, regional logistics, regional features, business processes, market of transport services.

Вступ. Сучасні економічні умови змушують підприємства переходити на нові методи управління, що орієнтуються на логістичний підхід в організації господарської діяльності відповідно до ринкових умов і виходять з потреб споживачів. До числа актуальних відноситься проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур на регіональному рівні. Одним з найважливіших напрямків забезпечення конкурентоспроможності бізнесу є впровадження інноваційних форм регіональної організації суб'єктів бізнесу та їх взаємозв'язків із зовнішнім економічним середовищем. Нішу в даному процесі повинна зайняти орієнтація вітчизняних підприємців на застосування аутсорсингу. У світовій практиці аутсорсинг з'явився відповіддю на ускладнення зовнішнього і внутрішнього конкурентного середовища щодо функціонування підприємницьких структур. Розвиток аутсорсингу призвело до зміни організаційні структури бізнесу та передачі ряду важливих внутрішньоорганізаційні функцій іншим фірмам, що обумовило нові форми взаємозв'язку і координації регіональних суб'єктів підприємництва .

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В даний час в економічній літературі представлено значну кількість робіт з проблеми формування і розвитку аутсорсингової форми підприємницької діяльності та її використання в логістиці підприємства знайшли відображення у наукових працях таких вчених, як Бондаренко Є., Григорак М., Крикавський Є., Коваленко О., Полонська Є., Станіславик О., Чухрай Н. та ін.

Формулювання цілей статті. Розробка та вдосконалення планування регіональної економіки вимагає використання інструментарію логістики в ресурсному забезпеченні цільових програм розвитку економіки регіону в т.ч. логістичного аутсорсингу, включаючи вдосконалення системи державного регулювання

логістичних процесів, оскільки дана наукова проблема в повній мірі не вивчена, що і зумовило вибір даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час місцеві органи самоврядування стали самостійними в прийнятті економічних рішень, проведенні економічної політики на своїй території, побудові своїх економічних взаємин з центральними органами влади та іншими регіонами. Сучасний бізнес використовує інноваційні технології у своїй діяльності і на сьогодні багато компаній вже оцінили переваги аутсорсингу. Дослідження проведені в 14 країнах світу показали, що 65% опитаних вже передали 1-ну або більше непрофільних функцій. З них 80% задоволені роботою аутсорсингових компаній. Розвинені країни активно використовують послуги аутсорсерів, так в США -70% підприємств користуються цими послугами, в Європі – близько 47%, де при аутсорсингу замовника цікавлять тільки ціна і якість послуг, що надаються, а всі фінансові ризики несе спеціалізований підрядник.За рахунок скорочення персоналу, збільшується рентабельність бізнесу, а це означає і інвестиційна привабливість підприємства зростає [1, с. 16].

Так у будівельній галузі, як зазначає автор [2], в сучасних умовах кризових явищ однією з найбільш популярних моделей бізнесу, що передбачає делегування виконання частини бізнес-функцій та надає можливість підприємству концентруватися на ключових компетенція, є аутсорсинг. При цьому запровадження аутсорсингу дозволяє підприємству підвищити ефективність діяльності шляхом зниження витрат. При коливаннях попиту будівельне підприємство для підвищення рентабельності мусить оптимізувати свої витрати, так як управляти витратними факторами будівельні підприємства мають більше можливостей, оскільки підвищення чистого доходу зумовлено чинниками зовнішнього середовища, зокрема ринковою кон'юнктурою, попитом та платоспроможністю замовників, економічною ситуацією в країні. Однак недостатньо розроблена систематизація витрат будівельного підприємства з урахуванням аналізу кошторисної документації, що обґрунтовує, яким чином зміняться витрати при виконанні будівельно-монтажних робіт власними силами та при переданні їх в аутсорсинг. У цих умовах вдосконалення системи управління економікою регіонів, що мають своєрідні історичні, природно-економічні, особливості, вимагає глибокого теоретичного осмислення. В роботі [3, с. 28] автор висвітлює особливості оцінки впливу аутсорсингу на ефективність діяльності виробничих підприємств. Наведено конкретний приклад, що дозволяє обґрунтувати значення аутсорсингової стратегії для підвищення прибутковості виробничого підприємства через зниження витрат на виконання певної функції (ІТ-послуг).

Основними мотивами, якими керуються фірми, що приймають рішення про аутсорсинг, є бажання зменшити обома сторонами витрати логістики, збільшити гнучкість підприємства, покращити обслуговування клієнтів і приймаючи рішення про аутсорсинг, необхідно проаналізувати, якими є нинішні витрати, а якими вони будуть після делегування деяких функцій іншим організаціям[5]. В Україні аутсорсинг на ринку логістичних послуг розвивається не так активно, як у західних країнах. Це пояснюється низкою причин, серед яких: 1) недотримання прийнятих зобов□язань щодо рівня обслуговування; 2) відсутність в управлінського персоналу стратегічного бачення; 3) складність у досягненні зниження витрат; 4) зниження можливості впливу та контролю за функціями, переданими послугонадавачу [4, с. 57].

Разом з тим змешення ролі держави в регулюванні економічних процесів, недостатня узгодженість діяльності центру і регіонів, послаблення міжрегіональних економічних зв'язків негативно позначаються на економіці регіонів країни. Це пов'язано з тим, що питома вага регіонів в загальнодержавних основних соціально-економічних показниках у 2015 році є різною і валовий регіональний продукт становив: м. Київ – 22,5%, Дніпропетровська – 11,1%, Харківська – 6,1% , Одеська – 4,7, Львівська -4,6, Запорізька – 4,2%, тоді як Житомирська -1,5 Волинська -1,1 , а Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька менше одного відсотка [6, с. 20]. Якщо території, що володіють багатими сировинними ресурсами, достатнім залученням інвестицій характеризуються стабілізацією і навіть деяким зростанням, то розвинені в минулому регіони з високою щільністю населення мають гірші показники, тобто зростає диференціація результатів територіального соціально-економічного розвитку.

Економічна інтеграція України в ЄС характеризується виникненням локально-взаємодіючих ринків, диференційованих не тільки за якісними параметрами, але і за кількістю різних цінових і нецінових бар'єрів їх надання благ, що відповідно призводить до появи слабо структурованого, асиметричного загальнонаціонального ринку. В результаті того, що питома вага регіонів в загальнодержавних основних соціально-економічних показниках України є різною за рахунок процесів інтеграції відбувається розширення економічної діяльності регіонів, а з іншого виникає ефект ослаблення їх економічного простору, при цьому обидва процеси протікають при розбіжностях територіального розміщення регіональних суб'єктів.

Особливої уваги заслуговує регіональний логістичний аутсорсинг на ринку вантажних перевезень де більшість вантажовласників вважають за краще купувати у сторонніх компаній послуги з доставки товару споживачеві, проведення тарних, маркувальних операцій, а також з управління ланцюгами поставок .

В роботі [7, с. 108-109] автори зазначають, що згідно з загальноприйнятою класифікацією логістичного обслуговування, існують 5 рівнів логістики(1PL, 2PL,3PL, 4PL, 5PL). На сьогоднішній день з існуючих в Україні 120 транспортно-експедиційних компаній і складських центрів до рівня 3PL досягають не більше 10 компаній: "Комора-С", "Ост-Вет Експрес", "Kuehne&Nagel", "Maersk Line", "РЕПтранс", "ТБН-Логістика", "Українські вантажні кур'єри", "ІСТ", "Raben- Україна" але і ці із значними поправками. В Україні використовується логістика третього рівня (third party logistics - 3PL) - це зовнішня логістика, що дозволяє інтегрувати усі логістичні послуги у єдиний комплекс, який включає також такі додаткові послуги, як проміжне зберігання вантажу, так званий "cross docking", проектування та розробку інформаційних систем, використання послуг субпідрядників та інше.

Для подальшого розвитку взаємин і взаємозв'язків споживача і провайдера аутсорсингових послуг на регіональному рівні на ринку транспортних послуг необхідно взаєморозуміння, єдина поведінкова платформа і відданість спільним цілям бізнесу, раціональність вибору споживачем провайдера аутсорсингових послуг, забезпечення цілісності управління аутсорсингом з боку менеджменту підприємницьких структур - споживача і провайдера аутсорсингових послуг та орієнтація на нарощування конкурентних переваг підприємницьких структур - споживача і провайдера аутсорсингових послуг.

У формування системи регіонального логістичного аутсорсингу на ринку транспортних послуг слід врахувати рівень рентабельності(збитковості) підприємств транспорту та складського господарства де є суттєві відмінності по регіонах. Так, лише по Миколаївській, Запорізькій, Сумській, Херсонській областях відповідно становить 16,2, 9,7, 6,8, 6,3 відсотків, а по Тернопільській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Чернігівській областях збиток становить відповідно -15,1,-12,3,-7,7,-7,1,-7,0 відсотків, решту транспортних підприємств в регіонах мають низьку рентабельність у т.ч підприємства м. Київа лише 3,3% [8, с. 199]. Це вимагає раціоналізації в інтересах споживачів регіону в цілому, сформувати методичний апарат аналізу регіональної транспортної системи, що виступає основою її логістика, використовуючи при цьому поєднання традиційних статистичних, економіко-математичних методів, запропонувати побудову і просторове вдосконалення транспортної мережі регіону, що дозволяє пов'язати інтереси споживачів, торговельного бізнесу і регіону в цілому на основі логістичного аутсорсингу. Використання добре освоєних технологій, відпрацьованих бізнес-процесів, спеціальних навичок і досвіду персоналу дозволять транспортним підприємствам досягати конкретних переваг і нижчій собівартості при транспортуванні вантажів

Демонополізація ринку вантажних перевезень на залізничному транспорті (створення ПАТ «Українська залізниця») призвела до формування конкурентного ринкового середовища, що дозволяє підвищити доступність інфраструктури залізниць для приватних компаній. В роботі [9] автор зазначає, що – у загальному вантажообігу переважають залізничні перевезення по всіх галузях економіки (84%) і монопольне становище на ринку «Укрзалізниця», що надає послуги з перевезення вантажів на комерційній основі. Промислові підприємства, що мають власну залізничну інфраструктуру та рухомий склад, здійснюють в більшості випадків транспортування об'ємних вантажів на невеликі відстані, що відбивається в низьких показниках їх вантажообігу. Тобто, трансформація транспортно-логістичного ринку вантажних залізничних перевезень на етапі реформування галузі призвела до утворення конкурентного сегмента з оперування рухомим складом, який сьогодні, поставивши основне завдання забезпечення та оновлення парку вагонів, знаходиться на стадії еволюції економічної, логістичної і господарської діяльності. Перевізники, комерційні та посередницькі організації на регіональному рівні, плануючи і керуючи транспортними процесами, стикаються зі зростаючими вимогами ринкового середовища, спостерігається розрив між набором послуг, що надаються і потребами клієнтів в області переміщення матеріальних потоків. Використання логістичного аутсорсингу у регіональних філіях ПАТ «Українська залізниця» поліпшить структурні зв'язки логістичних систем, що володіють високою пропускною здатністю, і є істотно ускладнені, що призводить до формування досить складної взаємодії між підсистемами і забезпечують роботу транспортного комплексу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розробка стратегії розвитку регіонів за інноваційним сценарієм вимагає врахування питомої ваги регіонів (ВРП), регіональних особливостей розвитку логістичного аутсорсингу, що дозволилить поліпшити ефективність використання регіональної логістичної системи як сукупності організацій, зв'язаних за допомогою аналізу потокових напрямків (матеріальних, фінансових, людських та інформаційних) на регіональному рівні з метою задоволення потреб суспільства, а також виявити етапи аналізу потоків і закономірності їх руху. Розвиток регіонального ринку логістичних послуг на транспорті повинен передбачити диверсифікацію комплексу логістичних операцій по формуванню вантажних потоків та їх провайдерського забезпечення. Сучасні процеси розвитку економіки країни вимагають від операторських компаній формування адекватної стратегії розвитку з використанням інструментарію логістичного аутсорсингу. Діяльність операторської діяльності в транспортній галузі повинні спрямовати в першу чергу на регла-

ментування відносин з перевізником і іншими учасниками перевізного процесу а також рівень рентабельності(збитковості) підприємств транспорту. Розвиток операторської діяльності в регіонах повинна відбуватися шляхом диверсифікації, орієнтованому на клієнта і кінцевого споживача.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аутсорсинг та переваги роботи з аутсорсинговою компанією? // «Персонал плюс» (Всеукраїнський загальнополітичний освітянський тижневик) № 5 (624) 1-7 березня 2016 року.
2. Бондаренко Є. В. Аутсорсинг як інструмент управління ефективністю діяльності будівельних підприємств в умовах виходу вітчизняної економіки з кризи // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528). Режим доступу: file:///D:/Documents/ Downloads / efek_ 2010_3_28.pdf
3. Григорак М.Ю. Принципи оцінки впливу аутсорсингу на ефективність діяльності виробничо-господарського підприємства// Економіка промисловості та організація виробництва. С. 28-32. Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No3-4/28-32.pdf
4. Чухрай Н. Л. Логістичне обслуговування : підручник / Н. Л. Чухрай. – Львів : Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
5. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2006.
6. Статистичний збірник «Регіони України» 2016(Частина І) // Державна служба статистики України. м. Київ-2016, 293 с.
7. Станіславик О.В., Коваленко О.М. Сучасні аспекти розвитку логістичного аутсорсингу в Україні // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві, 2012, вип. 1(1). (Збірник наукових праць Херсонського політехнічного коледжу) с. 107-114.
8. Статистичний збірник «Регіони України» 2016(Частина ІІ) // Державна служба статистики України. м. Київ-2016, 692 с.
9. Полонська Є.С. Логістичний аутсорсинг в Україні. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2010/Economics/73296.doc.htm
10. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2014. – № 1 (451). – С. 12-16.
11. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку транспортно-логістичних систем в умовах глобалізації / І.О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2013. – № 3 (32). – С. 112–119.
12. Іртищева І.О. Особливості управління логістичною діяльністю на транспортному підприємстві / І.О. Іртищева, А.О. Обозна // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 1 (33). – С. 125–131.

УДК 338

Коренюк П.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У КОНТЕКСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

REGIONAL ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL STANDARDS

АННОТАЦІЯ

В умовах реформування національної економіки запровадження міжнародних стандартів економічної безпеки набуває пріоритетного значення. Виникає потреба на державному рівні щодо запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки та розробки механізму гарантування економічної безпеки. Найвищий ступінь автоматизації, до якого прагне сучасне суспільство, ставить його в залежність від ступеня національної економічної безпеки. Необхідно запровадити міжнародні стандарти національної економічної безпеки, що сприятиме формуванню конкурентоспроможної економіки. Потрібно посилити протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам та надати таким крокам статусу пріоритету національної політики.

Ключові слова: безпека, регіон, міжнародні, економічна, стандарти.

АННОТАЦИЯ

В условиях реформирования национальной экономики внедрения международных стандартов экономической безопасности приобретает приоритетное значение. Возникает потребность на государственном уровне внедрить механизмы международных стандартов национальной экономической безопасности и разработки механизма гарантирования экономической безопасности. Наивысшая степень автоматизации, к которому стремится современное общество, ставит его в зависимость от степени национальной экономической безопасности, что будет способствовать формированию конкурентноспособной экономики. Нужно усилить противодействие внешним и внутренним угрозам с предоставлением этим шагам статуса приоритета национальной политики.

Ключевые слова: безопасность, регион, международные, экономическая, стандарты.

ANNOTATION

In the conditions of reformation of national economy of input of international standards of economic security acquires a priority value. There is a necessity at state level in relation to the input of international standards of national economic security and development of mechanism of guaranteeing of economic security. The excellent degree of automation, modern society aspires to that, gears him to the degree of national economic security. It is necessary to enter the international standards of national economic security that will assist forming of competitive economy. It is needed to strengthen counteraction to the external and internal threats and give to such steps of status of priority of national politics.

Keywords: security, region, international, economic, standards.

Постановка проблеми. Перехід до системи демократичних цінностей, відкритого суспільства, європейська та євроатлантична спрямованість України спонукають державу та суспільство звертатися до системи міжнародних стандартів у такій делікатній галузі, як безпека. Жодне суспільство не може існувати без законодавства та нормативних документів, які регламентують правила, процеси, методи виготовлення та контролю якості товарів, робіт і послуг, а також гарантують безпеку життя, здоров'я і майна людей та навколишнього середовища. Стандартизація якраз і є тією діяльністю, якій притаманні ці функції. В умовах реформування національної економіки запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки набуває пріоритетного значення. Виникає потреба на державному рівні щодо запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки та розробки механізму гарантування економічної безпеки. В умовах реформування національної економіки ефективне запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки рсами набуває ще більшої актуальності. В першу чергу це стосується інформаційної безпеки. Адже зараз такі флагмани світової економіки як США та Японія фактично переходятзіндустріальної в інформаційну еру розвитку суспільства. Очевидно, що це здійснить і уже здійснює вплив в більшій чи іншій мірі на всі країни світової спільноти. Отже, для забезпечення вимог економічної безпеки в умовах глобалазації виникає потреба в дослідженні проблем та особливостей запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки на рівні держави та окремих регіонів займались такі вчені як В. О. Ананьїн [1], С. О. Ареф'єв [6], Бодров В. Г. [2], Варналій З. С. [3], Іванюта Т. М. [4], А. О. Заїнчковський [4], Крамаренко Ю. М. [5], Є. О. Курта [5], В. М. Михайленко [6] , Нездоля А. И. [7], О. В. Сировой [5], Тищенко О. В. [8], Філіпенко А. С. [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У своїх наукових роботах автори досліджують сутність категоріального поняття «економічної безпеки» та особливості запровадження міжнародних стандартів на регоінальному рівні. Але, не дивлячись на досить широке коло проведених досліджень, ряд питань залишились не до кінця розкритими. Так, потребує подальшого дослідження питання запровадження міжнародних стандар-

тів національної економічної безпеки на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження механізму та особливостей запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки на рівні регіонів. Об'єктом дослідження в статті є процеси запровадження міжнародних стандартів національної економічної безпеки та механізмів їх ратифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні стандарти та стандарти інших країн, якщо їх вимоги не суперечать законодавству України, можуть бути застосовані в Україні в установленому порядку шляхом посилання на них у національних та інших стандартах. Глобалізаційні процеси за свою суттю є викликом економічній безпеці будь-якої держави, що певним чином інтегрована в економічний простір, адже вона робить національну економіку більш відкритою і, відповідно, вразливішою.

Категоріальне поняття «безпека» [3, 4] доцільно розуміти як стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства, держави від загроз внутрішнього і зовнішнього характеру. Різноманітні стандарти економічної безпеки розробляються на внутрішньому та міждержавному рівнях. Будь-яка держава не може існувати без законодавства та нормативних документів, які гарантують національну економічну безпеку. Доцільно відмітити верховенство або домінування міжнародних стандартів економічної безпеки у порівнянні з внутрішньодержавними. Позитивними наслідками впливу глобалізації економіки на економічну безпеку окремих держав та регіонів є зниження митних бар'єрів, поширення новітніх інформаційних технологій, залучення міжнародного капіталу у національну економіку, скорочення витрат виробництва, використання переваг глобалізації економіки та сприяння прискоренню розвитку окремих країн. До негативних або тих, які знижують регіональну економічну безпеку, доцільно віднести такі: озмивання національного суверенітету, трансформація економічних функцій держави в напрямі їхнього скорочення, нездатність держав забезпечити соціальну справедливість, наростання суперечливості і диспропорцій у світовій економіці, неконтрольована міграція з бідних країн, що загострює демографічну проблему, трансформація територіального поділу праці в інтелектуальний, наростання конкурентної боротьби між країнами-конкурентами.

Міжнародний досвід розвинутих країн світу в галузі забезпечення регіональної економічної безпеки вивчається та досліджується (рис. 2.1.), але разом з тим системного вивчення міжнародного досвіду в галузі економічної безпеки суб'єктів господарювання, визначення напрямів його дослідження та механізмів впровадження поки не визначено.

Стратегія економічної безпеки в умовах глобалізації має бути прив'язана до реального часу (найближчі 10–15 років) і стати орієнтиром при прийнятті органами законодавчої та виконавчої влади економічних та політичних рішень. Найважливіші положення стратегії економічної безпеки в умовах глобалізації мають реалізовуватися у процесі розробки проектів прогнозів соціально-економічного розвитку.

Державна стратегія має забезпечувати: вирішення внутрішньополітичних, економічних, соціальних завдань з урахуванням національних інтересів; відчутний вплив на світові економічні процеси, які зачіпають національні інтереси; підвищення рівня якості життя та збереження соціальної злагоди в суспільстві. Також, має враховувати характеристику зовнішніх та внутрішніх загроз регіональній економічній безпеці України.

В умовах глобалізації спостерігається тенденція до диспропорції між внутрішніми та світовими цінами на енергоносії та експортні товари, тому при впровадженні міжнародних стандартів регіональної економічної безпеки потрібно враховувати подальший розвиток експортного потенціалу та збільшення його інноваційної складової; проведення політики імпортозаміщення; підвищення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності; реальна підтримка вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках; виважена політика протекціонізму національних виробників; удосконалення механізму впровадження міжнародних стандартів економічної безпеки.

Рис. 2.1. Основні напрямки вивчення та впровадження міжнародного досвіду в галузі регіональної економічної безпеки

Реалізація стратегії регіональної економічної безпеки має базуватися на таких принципах: сфокусованого розвитку, що вимагає керованої концен-

трації у спеціалізованих регіонах, метою яких є отримання глобалізаційних вигод. Включає створення інноваційних центрів, залучення прямих та портфельних іноземних інвестицій, створення міжнародних центрів співробітництва тощо; синергії, який орієнтує на синхронізацію всіх економічних, політичних та правових реформ заради сталого розвитку економіки в умовах глобалізації.

Становлення системи економічної безпеки має ґрунтуватися на принципових положеннях її гарантування шляхом розробок правових норм, які регулюють відносини у сфері економіки, створення органів державної влади та управління в цій сфері, визначення основних напрямів їх функціонування, а також налагодження відповідних механізмів контролю за діяльністю цих органів. Метою діяльності організаційно-управлінських формувань із запровадження міжнародних стандартів економічної безпеки є підтримка сприятливого функціонування державної і регіональних економічних систем, виявлення загроз і вжиття адекватних заходів щодо їх відвернення та нейтралізації, захист економічних інтересів різних рівнів, забезпечення соціально-економічної спрямованості економіки.

Рис. 3.2. Структура механізму реалізації державного регулювання регіональної економічної безпеки в євроінтеграційних умовах

Механізм державного регулювання економічної безпеки формує та організує систему економічної безпеки, в якій пріоритетними є національні економічні інтереси. Він включає всі формотворчі елементи, засоби здійснення та інструменти впливу держави у сфері гарантування економічної безпеки в умовах глобалізації (рис. 2).

Тобто, в умовах глобалізації та розвитку інтеграційних процесів, внутрішньодержавні стандарти національної економічної безпеки розробляються у відповідності з міждержавних стандартів. По суті, відбувається запровадження міждержавних стандартів економічної безпеки.

Висновки. Основними загрозами національній економічній безпеці є погіршення посилення сировинної орієнтації вітчизняного експорту на фоні зменшення експорту високотехнологічної продукції; зниження інвестиційної привабливості національної економіки та ряд інших чинників.

Проблеми інтеграції України в світовий інформаційний простір зумовлені дією внутрішніх і зовнішніх чинників, носять комплексний характер, охоплюють неузгодженість термінології, основних положень та принципів національного законодавства з законодавством розвнутих краї світу. Необхідно запровадити міжнародні стандарти національної економічної безпеки, що сприятиме формуванню конкурентоспроможної економіки з високою часткою інноваційної продукції міжнародного класу за прикладом Польщі. Потрібно підвищити рівень державного регулювання економічної безпеки в умовах глобалізації за прикладом Республіки Білорусь.

Потрібно посилити протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам і надати таким крокам статусу пріоритету національної політики. Адже саме від її успішності залежать і якість життя, і суверенна державність, і конкурентоспрожність економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безпека сталого розвитку України: побудова в умовах глобальних викликів / [Ананьїн В. О. та ін.]; за ред. В. О. Ананьїна / Ін-т спец. зв'язку та захисту інформації Нац. техн. ун-ту України "КПІ". – К. : ІСЗЗІ НТУУ "КПІ", 2009. – 271 с.
2. Бодров В.Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління: навч. посіб / В.Г. Бодров. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 104 с.
3. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріори¬тети зміцнення / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
4. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїнчковський. – К. : Центр учб. л-ри, 2009. – 254 с.
5. Крамаренко Ю. М. Економічна безпека : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ю. М. Крамаренко, Є. О. Курта, О. В. Сировой; М-во освіти і науки України, Запоріз. нац. техн. ун-т. – Запоріжжя : ЛІПС, 2010. – 219 с.
6. Михайленко В. М. Формування організаційного потенціалу роз¬витку економічної безпеки підприємств / В. М. Михайленко, С. О. Ареф'єв. - Львів : Укр. акад. друкарства; Х.: Укр. інж.-пед. акад., 2010. – 220, [1] с.
7. Нездоля А. И. Украина третьего тысячелетия: Союз демо-

кратических сил / Нездоля А. И. - Донецк : Каштан, 2005. – 459 с.
8. Тищенко О.В. Глобалізація економіки та економічна безпека України як складова національної безпеки / О.В. Тищенко // Вісник НБУ. – 2004. – № 1 (25). – С. 53–56.
9. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підруч. [для студ. екон. спец. вищих навч. закл.] / А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.
10. Іртищева І.О. Індекс глобальної конкурентоспроможності: регіональний аспект / І.О. Іртищева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 8/1. – 2014. – С. 133-136.
11. Іртищева І.О. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету / Науковий журнал. – Хмельницький, 2013, № 5, Т. 1 (204). – С. 272-275.

УДК 332.122

Куцаб П.А.
здобувач
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України»

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОКОНВЕРГЕНЦІЇ

THEORETICAL AND CONCEPTUAL APPROACHES OF CROSS-BORDER COOPERATION DEVELOPMENT IN EURO CONVERGENCE CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні підходи до обґрунтування сутності поняття «транскордонне співробітництво». Визначено характерні ознаки та моделі його здійснення. Виокремлено ключові принципи транскордонного співробітництва в умовах євроінтеграції. Представлено концептуальний підхід до розкриття сутнісної характеристики транскордонного співробітництва. Досліджено місце і роль транскордонного співробітництва у розвитку регіонів через формування доданої вартості.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, прикордонні регіони, додана вартість, ознаки, принципи, моделі транскордонного співробітництва.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические подходы к обоснованию сущности понятия «трансграничное сотрудничество». Определены характерные признаки и модели его осуществления. Выделены ключевые принципы трансграничного сотрудничества в условиях евроинтеграции. Представлен концептуальный подход к раскрытию сущностной характеристики трансграничного сотрудничества. Исследованы место и роль трансграничного сотрудничества в развитии регионов через формирование добавленной стоимости.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, пограничные регионы, добавленная стоимость, признаки, принципы, модели трансграничного сотрудничества.

ANNOTATION

The article describes of theoretical approaches to research the concept of “cross-border cooperation”. It determines the characteristic features and models its implementation. The key principles of cross-border cooperation in European integration condition are determined. The conceptual approach to the disclosure of the essential characteristics of cross-border cooperation is offered. The place and role of cross-border cooperation in regional development through the development of added value are investigated.

Keywords: cross-border cooperation, border regions, value added features, principles, models cross-border cooperation.

Постановка проблеми. В умовах євроконвергенції та поглиблення інтеграції України у світовий економічний простір посилюється роль транскордонного співробітництва регіонів, що пов’язано з децентралізацією влади, намаганням розширити економічну, екологічну, митну, культурну, освітню та інші сфери співпраці в рамках прикордонних територій. Такі спільні дії спрямовані на забезпечення належного рівня конкурентоспроможності прикордонних регіонів, формування відповідних форм, методів та моделей фінансового забезпечення транскордонного співробітництва з врахуванням його характерних ознак та принципів здійснення. Новітні умови функціонування країн в рамках прикордонної співпраці зумовлюють потребу обґрунтування концептуальних підходів до розкриття сутності транскордонного співробітництва і форм його проведення відповідно до інституційно-правових основ європейської інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика транскордонного співробітництва в контексті європейської конвергенції актуалізується в роботах таких вітчизняних та зарубіжних учених, як В. Борщевський, З. Варналій, Н. Внукова, К. Верхоланцева, В. Гоблик, В. Дергачева, В. Кравців, Н. Мікула, В. Маркович, В. Пила, Л. де Суза, О. Літвішко, Е. Медейрос, В. Пила, О. Чмир. Результати їх досліджень є вагомим внеском у поглиблення теорії та практики розвитку транскордонного співробітництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо розкритими залишаються питання дослідження теоретичних та концептуальних засад здійснення транскордонного співробітництва, його ролі у формуванні доданої вартості регіонів, розвитку характерних ознак, форм та моделей в умовах євроконвергенції.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-концептуальних підходів до розвитку транскордонного співробітництва, обґрунтуванні характерних ознак, принципів, форм і методів його здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про транскордонне співробітництво» транскордонне співробітництво – це спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [1]. Отже, відповідно до вітчизняного законодавства транскордонне співробітництво розглядається як діяльність з позицій суб’єктно-об’єктного, функціонального та компетентнісного підходів в рамках налагодження міжнародної співпраці.

Згідно із статтею 2.1 1980 Мадридської конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями

транскордонне співробітництво означає будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей. ТКС здійснюється в межах компетенцій територіальних общин або властей, визначених внутрішнім законодавством [4]. Таке визначення акцентує увагу на спільних діях громад та органів влади по обидва боки кордону, спрямованих на трансформацію кордонів у спільні можливі вигоди.

В умовах євроінтеграції кордони ЄС та суміжних держав окреслили нові парадигми транскордонного співробітництва, яке має певні характерні ознаки та цільову спрямованість. Згідно з твердженням Luis de Sousa це поняття має таке змістове наповнення: це будь-який тип узгоджених дій між державними і/або приватними установами прикордонних регіонів двох (або більше) країн, що мають географічну, економічну, культурну, політичну схожість й відповідну конкурентоспроможність з метою зміцнення добросусідських відносин, вирішення спільних проблем й управління відповідними ресурсами між громадами шляхом співпраці через доступні механізми [14].

Відповідно до Європейської політики наближення та конвергенції транскордонне співробітництво повинно орієнтуватись на основні партнерські інтереси, а саме на існування стику інтересів, історичної спадщини, взаємозалежності між обома регіонами в географічній та економічній площинах, спільних майбутніх політичних цілей.

За твердженням вітчизняних учених Н. Мікули та В. Засадко, транскордонне співробітництво – це специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюються на регіональному рівні і яка, охоплюючи всі загальні їх форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей: наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сфера обслуговування, придорожня інфраструктура) тощо [10, с. 14–15].

ТКС визначають і як специфічну сферу міжнародної діяльності, яка спрямована на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіями. Для ТКС, на відміну від міжнародного співробітництва, характерні наявність кордону та необхідність його облаштування, а також спільне використання природних ресурсів і, відповідно, вирішення окремих проблем. Транскордонне співробітництво як фактор інтеграційного процесу і передумова інноваційного розвитку спрямоване на досягнення максимального зближення соціально-економічного розвитку регіонів, тобто на повну ліквідацію будь-яких обмежень щодо руху товарів, робіт, послуг, робочої сили, капіталу, технологій через кордон [3, с. 54].

Представлені наукові погляди учених найбільшою мірою акцентують увагу на значенні транскордонного співробітництва у 2 площинах: по-перше, як чинника міжнародної та зовнішньоекономічної діяльності, по-друге, як засобу досягнення спільних рішень та дій у різноманітних сферах діяльності прикордонних територій різних держав по обидва боки кордону за збереження їх суверенітету.

Російські учені виокремлюють 6 підходів до трактування сутності транскордонного співробітництва: політичний, реалістичний, інтеграційний, регіональний, підхід «конфлікт-співробітництво», соціологічний. Згідно з політичним підходом транскордонне співробітництво – це засіб здійснення політичних мотивів держави. Реалістичний підхід фокусує увагу на налагодженні міждержавного співробітництва на основі законності й збереження державного суверенітету. Інтеграційний підхід спрямований на поглиблення міждержавних зв'язків та інтегрування у різноманітних сферах на засадах співпраці. Регіональний підхід базується на політиці сусідства країн, які розмежовані державними кордонами. Підхід «конфлікт-співробітництво» передбачає першочерговість та необхідність дослідження конфліктних сфер й вторинність співробітництва. Соціологічний підхід ґрунтується на існуванні тісного культурного взаємозв'язку у рамках прикордонних територій й співпраці у сфері культури, науки й освіти [2, с. 16–17]. Такий підхід вважаємо правомірним і цінним з позицій акцентування не лише на регіональній, але й на інших складових поглиблення співпраці в рамках транскордонного співробітництва.

Заслуговує уваги підхід, запропонований у монографії за ред. І. Артьомова, відповідно до якого транскордонне співробітництво – спеціальна система взаємодії між регіонами суміжних держав, пов'язаних спільним відрізком міждержавного кордону, спрямована на вирішення конкретної проблеми транскордонного характеру або співпрацю в окремій галузі, де характер взаємодії в межах національних законодавств і міждержавних угод визначається відповідно до Мадридської конвенції спільними рішеннями регіональної і місцевої влад [11, с. 77]. На нашу думку, таке трактування змісту акцентує увагу на системній складовій транскордонного співробітництва в рамках історично сформованих кордонів сусідських держав

з урахуванням як міждержавних, так і національних нормативно-правових актів.

В. Пила, О. Чмир, О. Гарасюк, Т. Терещенко стверджують, що «транскордонне співробітництво – це система економічних, соціальних, культурних, екологічних та інших взаємозв'язків (як правило, у вигляді конкретних проектів та програм), що налагоджені на регіональному та локальному (місцевому) рівнях з метою спільного розв'язання ідентичних проблем та реалізації спільних інтересів територіальних громад прикордонних адміністративно-територіальних одиниць суміжних країн» [9, с. 24].

На нашу думку, транскордонне співробітництво – це дії, спрямовані на досягнення можливих спільних вигод у різноманітних сферах діяльності по обидві боки кордонів суб'єктами та учасниками транскордонної співпраці через формування відповідних програм, проектів й інструментів їх реалізації.

Ключовими рисами транскордонного співробітництва є його ознаки, принципи, цілі, функції та завдання. Транскордонне співробітництво як система взаємовигідних дій має, на нашу думку, такі ключові ознаки, як резидентність, масштабність, інструментальність, динамічність, суб'єктність, універсальність, об'єктність, поліорієнтованість, функціональність (рис. 1).

Також доцільно виокремити дуальний характер такого співробітництва залежно від резидентності учасників й форм здійснення співпраці.

Принципи транскордонного співробітництва як ключові чинники його здійснення регламентовані законодавством України і ґрунтуються на суверенітеті та незалежності країн-учасників, тому до них відносяться такі: повага до державного суверенітету, територіальна цілісність, непорушність кордонів держави, врахування під час укладення угод про транскордонне співробітництво повноважень суб'єктів та прав учасників транскордонного співробітництва, узгоджене усунення політичних, економічних правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці [1].

В. Пила, О. Чмир, О. Гарасюк, Т. Терещенко вважають, що транскордонне співробітництво здійснюється із дотриманням таких базових принципів, як принципи законності, незалежності, територіальної цілісності, добровільності, рівноправності учасників, самостійності, суб'єктивності, просторової оптимальності, компромісності, цільової спрямованості, ієрархічності, комплексності, системності [9, с. 30]. Така позиція авторів є цінною, оскільки обґрунтовує більш широкі основи здійснення такої співпраці з урахуванням принципів системності та ієрархічності суб'єктів транскордонного співробітництва.

В. Кифяк, підтримуючи точку зору про наявні підходи до обґрунтування принципів здійснення транскордонного співробітництва, вважає за доцільне доповнити їх принципами децентралізації, партнерства, субсидіарності, мобільності та адаптивності, виділеної компетенції [6]. Такий підхід є обґрунтованим, проте низка принципів, таких як принципи субсидіарності та виділеної компетенції, характеризують транскордонне співробітництво з позицій фінансового забезпечення цього процесу.

На нашу думку, вираження сутності транскордонного співробітництва повинно ґрунтуватись на таких базових принципах, як повага до державного суверенітету, територіальна цілісність, системність, децентралізація, комплексність, ієрархічність, рівноправність, взаємовигідність, партнерство.

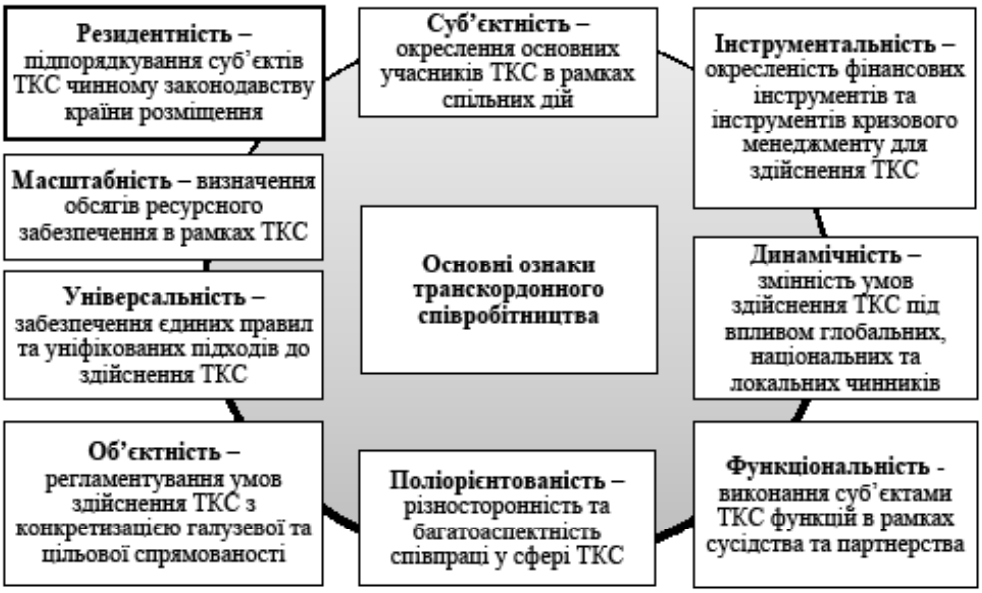


Рис. 1. Ознаки транскордонного співробітництва

Джерело: авторська розробка

Сучасні умови розвитку транскордонного співробітництва здійснюються в контексті реалізації трьох основних цілей:

1) сприяння економічному та соціальному розвитку в прикордонних районах;

2) вирішення спільних проблем (навколишнє середовище, охорона здоров'я, безпека);

3) забезпечення дієвості й сприятливих умов для переміщення осіб, товарів і капіталу [12].

Транскордонне співробітництво здійснюється на організаційних засадах, які знаходять свій прояв у таких формах: 1) створення єврорегіону; 2) укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах; 3) встановлення та розвиток взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва; 4) інші форми транскордонного співробітництва.

Слід зазначити, що в нормативних й законодавчих актах та науковій літературі відсутні однозначні підходи до виокремлення форм і моделей транскордонного співробітництва. Огляд сучасних публікацій у цій сфері дав змогу виокремити низку підходів таких учених, як Е. Медейрос, О. Літвішко, К. Верхоланцева.

Еволюцію транскордонного співробітництва К. Верхоланцева розглядає через розвиток таких його типів: традиційний, преференціальний, партнерський [2, с. 21]. На думку науковця, для Росії основними характерними типами транскордонного співробітництва є європейський, пострадянський, азіатський [2, с. 21–22]. Залежно від ступеня розвитку транскордонного співробітництва автор виділяє такі моделі: бар'єрна, градієнтна, контактна, інтегративна.

За ознакою ініціюючих суб'єктів співробітництва виділяють моделі «м'якого» та «жорсткого» регіоналізму [15], моделі висхідної (botton-up) і нисхідної інтеграції (top down), в яких транскордонне співробітництво виступає ключовим інструментом інтеграції [7, с. 172].

Згідно з дослідженнями Н. Огневої економічна взаємодія регіонів в умовах транскордонного співробітництва за основними напрямами охоплює такі моделі, як депресивна, класична, партнерська [8].

Депресивна модель характеризується обмеженим рівнем співробітництва, класична – поміркованою співпрацею, за якої один регіон домінує над іншим, партнерська – взаємовигідною співпрацею регіонів в економічній, політичній, культурній та інших сферах.

Вагомий внесок у розвиток типів транскордонного співробітництва зробив Е. Медейрос, який виокремив істинне, структурне, маятникове та псевдо-транскордонне співробітництво і представив якісну характеристику транскордонних регіонів залежно від характеру співпраці: єврорегіон, структурний, маятниковий, слабкий транскордонний регіон [16].

Істинне транскордонне співробітництво відзначається сильною інституційною співпрацею, яка координується стратегічно орієнтованою на розвиток прикордонних регіонів керівною організацією й прийняттям рішень на основі багаторівневого підходу та забезпеченням позитивних соціально-економічних наслідків по обидва боки кордону. Така модель може існувати в регіонах з довготривалою співпрацею, традиціями, культурною ідентичністю й виокремленням єврорегіонів [16].

Для моделі структурного транскордонного співробітництва характерна значна проникливість кордонів з позицій можливого доступу та потенційних економічних потоків. Проте наявні сильні адміністративні та інституційні перешкоди і використання спільних переваг нижче бажаного й прийнятного рівня. Така модель поширена в єврорегіонах у нинішніх умовах і у тих, які започаткували реалізацію програм "Interreg A".

Маятникове транскордонне співробітництво характеризується відсутністю традицій та низьким рівнем інституціоналізму. Такий тип моделі одержав позитивні ефекти виключно нещодавно через впровадження програм реалізацій фінансових інструментів та фондів ЄС "Interreg A".

Псевдомодель транскордонного співробітництва – це відсутність співпраці у сфері транскордонного співробітництва з обмеженим впливом на розвиток прикордонних територій і є повністю протилежною першій моделі транскордонного співробітництва.

В рамках визначених моделей учені виокремлюють форми ТКС, які еволюціонують у такій послідовності: 1) одноразові заходи транскордонної співпраці, спрямовані на реалізацію певної мети (коли мета досягається, співпраця припиняється); 2) довготривала транскордонна співпраця, яка ґрунтується на використанні внутрішніх переваг і можливостей або наявних ресурсів прикордонних регіонів; 3) транскордонна діяльність, що базується на розробленій транскордонній або міжрегіональній стратегії (концепції) налагодження добросусідських взаємовідносин у різних сферах; 4) співробітництво самостійних і незалежних учасників ТКС, що відбувається під контролем уповноважених органів влади та самоврядування [9].

Варто зазначити, що провідні вітчизняні учені акцентують увагу на двох ключових напрямах розвитку транскордонного співробітництва [5; 10]. Перший – це співробітництво між прикордонними областями України і країнами ЄС в рамках спільних кордонів, другий – це транскордонне співробітництво в рамках так званого нового прикордоння між Україною та самостійними державами, які виникли внаслідок розпаду СРСР, а саме Білорусією, Молдовою та Росією.

Транскордонне співробітництво як система спільних і взаємовигідних дій між прикордонними територіями дає змогу отримати суб'єктам такої співпраці низку переваг, а саме:

Рис. 2. Місце транскордонного співробітництва у розвитку регіонів через формування доданої вартості

Джерело: авторська розробка

1) впровадження дієвої зовнішньоекономічної діяльності у економічній, демографічній, виробничій й соціальній сферах країн-учасниць;

2) мобілізація фінансових ресурсів для спільного вирішення проблем та налагодження дієвих механізмів фінансового забезпечення програм й проектів транскордонного співробітництва;

3) прозорий механізм реалізації програм, їх етапність й можливість здійснення моніторингу й контролю;

4) забезпечення мобільності міграційних потоків;

5) забезпечення економічної активності населення у прикордонних регіонах за рахунок розвитку спільних підприємств;

6) покращення соціальних параметрів в результаті активізації транскордонного співробітництва, що виявляється у зростанні рівня зайнятості, підготовці фахівців вищої категорії через спільні освітні програми, зниженні рівня бідності й безробіття;

7) формування так званої доданої вартості, яка знаходить свій прояв у європейській, політичній, інституційній, соціально-економічній, соціокультурній складових [13] (рис. 2).

Висновки. На основі узагальнення наявних теоретико-концептуальних підходів розкрито економічний зміст поняття «транскордонне співробітництво», під яким розуміються дії, спрямовані на досягнення можливих спільних вигод у різноманітних сферах діяльності по обидві боки кордонів суб'єктами та учасниками транскордонної співпраці через формування відповідних програм, проектів й інструментів їх реалізації. Визначено основні характерні ознаки, принципи, форми й моделі співпраці транскордонних регіонів.

Подальші дослідження в цьому напрямі повинні ґрунтуватись на розробленні форм, методів, важелів та інструментів транскордонного співробітництва з урахуванням наявного інституційно-правового забезпечення розвитку таких спільних дій у прикордонних регіонах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про транскордонне співробітництво : Закон України від 24 червня 2004 р. № 1861-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1861-15.
2. Верхоланцева К. Развитие современного трансграничного сотрудничества России и стран Европы: сравнительный анализ : автореф. дисс. … канд. полит. наук : спец. 23.00.04 «Политические проблемы международных отношений и глобального развития» / К. Верхоланцева. – М., 2009. – 25 с.
3. Дергачева В. Трансграничное сотрудничество как основная составляющая международного научно-технического сотрудничества / В. Дергачева // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 54–58.
4. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями : Конвенція, Міжнародний документ від 21 травня 1980 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_106.
5. Ільченко Н. Транскордонне співробітництво в Україні: перспективи розвитку єврорегіонів / Н. Ільченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/21.pdf.
6. Кифяк В. Транскордонне співробітництво у контексті формування політики регіонального розвитку / В. Кифяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 101–105.
7. Литвишко О. Модели и формы трансграничного сотрудничества / О. Литвишко // Каспийский регион: политика, экономика, культура. – 2015. – № 2 (43). – С. 171–178.
8. Огнева Н. Организационные аспекты развития трансграничного сотрудничества / Н. Огнева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/.../ogneva.pdf.

9. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво / [В. Пила, О. Чмир, О. Гарасюк, Т. Терещенко. – Хмельницький, 2006 – 412 с.
10. Мікула Н. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції : [монографія] / Н. Мікула, В. Засадко. – К. : НІСД, 2014. –316 с.
11. Транскордонне співробітництво України: стан, проблеми, перспективи : [монографія] / [І. Артьомов, З. Варналій, В. Гоблик та ін.] ; за заг. ред. І. Артьомова. – Ужгород : МПП «Гражда», 2012. – 520 с.
12. Cross-Border Cooperation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.enpicbcmed.eu/enicbcmed-2014-2020/cross-border-cooperation.
13. Draft added value of cross-border cooperation. – Gronau, October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aebr.eu/files/publications/151013_Added_Value_of_CBC_clean_final_version_JG_and_MGR_EN.pdf.
14. Luis De Sousa Understanding European Cross-border Cooperation: A Framework for Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ics.ul.pt/rdonweb-docs/ics_lsousa_understanding_ari.pdf.
15. Makarychev A. Regionostroitelstvo: kontseptualnyye kontekssty / A. Makarychev // Region-building: conceptual contexts. – Kazankiy Federalist : Kazan Federalist. – 2002. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kazanfed.ru/publications/kazanfederalist/n4/stat2.
16. Medeiros E. (Re)Defining the Euroregion Concept / E. Medeiros. – P. 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ccmar.ualg.pt/gostodofrio/ct/Euroregion_Eduardo_Medeiros.pdf.

УДК 339.138:338.439.5

Лагодієнко В.В.
доктор економічних наук, професор,
Одеська національна академія харчових технологій

Штучка Т.В.
аспірант,
Миколаївський національний аграрний університет

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА

MARKETING TECHNOLOGIES FOR DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються маркетингові технології розвитку підприємств агропродовольчого сектора. В результаті дослідження розроблено маркетингову програму підприємства, яка спрямована на створення комплексу конкурентних переваг і ефективне використання підприємством можливостей з боку ринку для досягнення стратегічної мети підприємства.

Ключові слова: агропродовольчий сектор, інноваційний механізм, маркетингова програма, маркетингові технології.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются маркетинговые технологии развития предприятий агропродовольственного сектора. В результате исследования разработаны маркетинговую программу предприятия, которая направлена на создание комплекса конкурентных преимуществ и эффективное использование предприятием возможностей со стороны рынка для достижения стратегической цели предприятия.

Ключевые слова: агропродовольственный сектор, инновационный механизм, маркетинговая программа, маркетинговые технологии..

ANNOTATION

The article deals with marketing technology development companies agri-food sector. The study developed a marketing program for enterprises, which aims to create a set of competitive advantages and use of effective enterprise capabilities of the market to achieve the strategic goal of the company.

Keywords: agri-food sector, innovative mechanism, marketing program, marketing technology.

Постановка проблеми. Низька конкурентоспроможність агропродовольчих товарів, що виробляються вітчизняними аграрними підприємствами та підприємствами харчової промисловості, обумовлюється безсистемним використанням в практиці управління методів і прийомів проведення маркетингових досліджень і планування асортименту продукції, що випускається. Маркетингові служби створені на більшості великих аграрних підприємств і підприємств, що займаються промисловою переробкою сільськогосподарської сировини і випускають продовольчі товари, проте коло виконуваних цими підрозділами функцій виявляється вкрай обмеженим і зводиться в основному до організації руху товару і доведення продукції до споживачів. При цьому робота за такими напрямками як виявлення смаків і переваг споживачів, визначення ємності ринку і його цільових сегментів, проектування інноваційної продукції на сучасних аграрних і переробних підприємствах проводиться не в повному обсязі, що багато в чому визначає низьку ефективність виробництва продовольчих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам маркетингу присвячено роботи багатьох вітчизняних та іноземних учених, серед яких слід виділити І. Ансоффа, Г. Л. Азоєва, Г. Л. Багієва, Є. П. Голубкова, І. М. Герчикову, В. М. Гриньову, Ю. Б. Іванова, Ж. Ламбена, Ф. Котлера, В. С. Пономаренка, М. Портера, О.І. Пушкаря, Р. А. Фатхутдінова, Г. Черчілля. У зв'язку з тим, що проблема розуміння маркетингу для підприємств агропродовольчого сектору, виявлення залежності між маркетинговою діяльністю та конкурентоспроможністю є актуальною для підприємств, це зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження маркетингових технологій на підприємствах агропродовольчого сектора.

Виклад основного матеріалу. Виявити перспективи вдосконалення асортименту і розробити маркетингову програму розвитку підприємств агропродовольчого сектору (АПС), представляється можливим на основі проведення маркетингових досліджень. Розробка концепції маркетингового дослідження включає в себе визначення гіпотези, методів збору даних і обсягу вибірки.

Формулювання теоретичної гіпотези займає центральну ланку в проведенні маркетингового дослідження. Вже згадана нами наукова гіпотеза полягає в припущенні, що вдосконалення методів і прийомів маркетингових досліджень, спрямованих на формування маркетингової програми, здатне значно розширити масштаби і підвищити результативність виробництва агропродовольчої продукції [1].

Наступний крок в розробці концепції маркетингового дослідження полягає у виборі одного або декількох методів збору даних із сукупності методів, представлених на рис.1.

Необхідною умовою організації дослідження є попереднє вивчення генеральної сукупності і оцінка її однорідності. Основними принципами проведення маркетингових досліджень є: системність, науковість, універсальність, комплексність, доступність вхідної інформації. Слід

зауважити, що невисокий професіоналізм працівників аграрних підприємств або відсутність маркетингового підрозділу ускладнюють проведення маркетингових досліджень з урахуванням зазначених вище принципів.

Підприємства АПС використовують елементи маркетингу в своїй виробничо-збутовій діяльності, проте, в більшості випадків, їх застосування не носить системного характеру, а значить, не стає механізмом вирішення поставлених виробничо-збутових завдань. В основному застосовується масовий маркетинг, заснований на виробництві та збуті певного асортименту продукції, розрахованої лише на усередненого споживача, який не враховує диференціації потреб в конкретних товарах, тим самим будучи більш витратним.

В даний час ринок агропродовольчої продукції розвивається і зазнає якісних і кількісних змін, в зв'язку з чим виникає необхідність в удосконаленні системи маркетингу, що включає методичні підходи, які покликані збільшити ємність національного ринку за рахунок науково обґрунтованих норм споживання, розширити експорт і досягти балансу попиту і пропозиції [3].

Конкурентний агропродовольчий продукт в уявленні споживачів повинен стати оптимальним видом харчової продукції, невід'ємною частиною раціону харчування.

Скорочення обсягів виробництва агропродовольчої продукції, викликане цілою низкою об'єктивних і суб'єктивних причин, відбувалося на фоні збільшення асортименту продукції, що випускається. З середини 1990-х років виробники в різних галузях економіки з метою зниження ризику отримання збитків стали прагнути виходити на ринок з різноманітною продукцією та послугами, тобто диверсифікувати своє виробництво.

Найбільш успішними в даний час є підприємства, що відрізняються широким асортиментом продукції. Однак є цілий ряд причин, що стримують розвиток диверсифікації в АПС. Такими причинами є особливості АПС як галузі:

1. Наявність в галузі вузькоспеціалізованих підприємств, наближених до переробників сировини, так як для виробництва продукції на деяких переробних підприємствах потрібна сировина в значно більшому обсязі, ніж готова продукція.

2. В умовах ринкової економіки ціни на агропродовольчу продукцію встановлюються під дією законів попиту і пропозиції, однак для забезпечення платоспроможного попиту виробники вимушені скорочувати витрати ресурсів при виробництві ресурсомістких видів продукції, що позначається на якості.

Для забезпечення ефективного формування асортименту агропродовольчої продукції необхідно опрацювати великий обсяг інформації. У зв'язку з цим, на аграрних підприємствах доцільним є використання комп'ютерних технологій збору, зберігання і обробки маркетин-

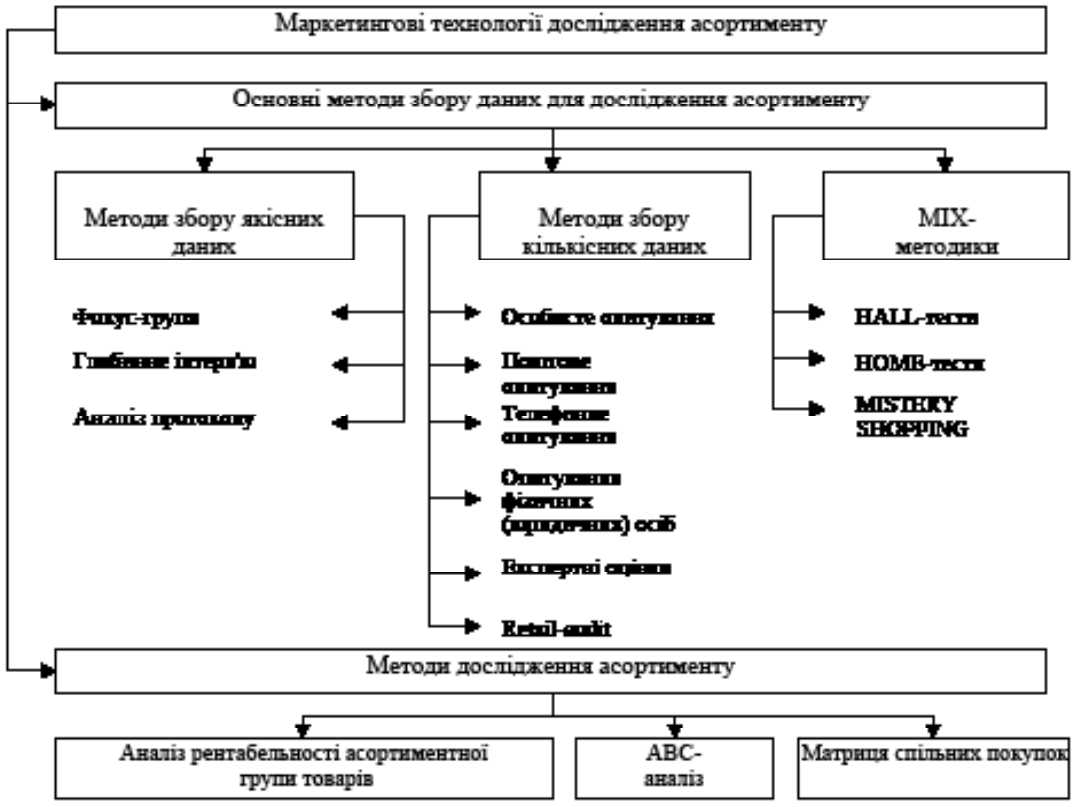


Рис. 1. Методи збору даних для маркетингових досліджень асортименту

гової інформації. З метою забезпечення високої ефективності проведення маркетингових досліджень рекомендується аналізувати облікові дані про маркетингову діяльність підприємства і про його конкурентне становище на ринку, а також для перетворення облікової інформації в вихідні дані для системи планування маркетингу.

Маркетинг являє собою процес узгодження можливостей підприємства і запитів покупців (споживачів). Суть сучасного маркетингу полягає в тому, що він сприяє перетворенню потреб покупців в доходи підприємств, які дозволяють ще краще задовольняти потреби [2].

Основними факторами, що обмежують можливості оптимізації асортименту агропродовольчої продукції, на нашу думку, є:

1. Дефіцит вільних фінансових ресурсів у виробників і переробників сільськогосподарської сировини, що визначає неможливість своєчасної заміни застарілого обладнання, використання передових технологій, виділення необхідних коштів на рекламу нових видів продукції.

2. Низька платоспроможність населення, що стала основною причиною зниження споживання агропродовольчої продукції та зменшення частки дорогої продукції на продовольчому ринку.

3. Смаки і переваги споживачів, традиції і специфіка побудови раціону харчування українців, що виражаються в недовірі до калорійності і якості продукції, в прагненні до натуральності і екологічної чистоти їжі, превалювання смакових особливостей їжі над її фізіологічною повноцінністю.

Проведення маркетингових досліджень, а саме спостережень за ходом оптової торгівлі агропродовольчою продукцією, дає можливість виявити тенденції закупівель, наприклад:

1) чітко виражені переваги серед клієнтів, які виражаються в переважних закупівлях вагової або фасованої продукції;

2) специфіку роботи з покупцями вагової або фасованої продукції;

3) стабільність товарного асортименту продукції вагової, що купується споживачами;

4) реакція споживачів фасованої продукції на повний агрегований асортимент.

Отримана в результаті проведення маркетингових досліджень маркетингова інформація може бути використана при розробці маркетингової програми розвитку підприємств АПС.

Маркетингова програма дозволяє проводити довгострокову стратегічну політику, уникати значних економічних і соціальних потрясінь і добиватися стабільного розвитку і перспективних успіхів.

При розробці маркетингових програм враховуються різні умови стан і перспективи розвитку агропродовольчого підприємства на ринку, а також дія прямих і зворотних зв'язків з ринком, необхідність швидкого реагування на постійно мінливі умови навколишнього середовища підприємства та активного впливу на формування та розширення ринкового попиту [4].

Розробка маркетингових програм для агропродовольчих підприємств здійснюється в наступній послідовності:

- визначаються цілі та завдання аграрного підприємства і реальні терміни їх досягнення;
- шляхом аналізу і прогнозу ринкових умов оцінюються реально досяжні показники на відповідний період;
- порівнюються показники, бажані для аграрного підприємства, і показники найбільш реальні з позицій кваліфікованого урахування тенденцій розвитку конкретних ринків і дій конкурентів;
- проводиться аналіз основних причин, що викликали їх відмінність;
- розробляються й аналізуються засоби управлінської політики, здатні звести до мінімуму різницю, що виникла від бажаного і реального рівнів розвитку;
- встановлюються порядок і черговість застосування найбільш ефективних заходів для досягнення бажаних результатів;
- формуються головні, скориговані на реальній основі цілі програми і наводяться конкретні заходи управлінської політики, зокрема заходи комплексного маркетингу, тобто зводиться воєдино вся маркетингова програма.

Для всіх агропродовольчих підприємств метою розробки маркетингової виробничої програми є створення і реалізація комплексу конкурентних переваг і ефективне використання підприємством можливостей з боку ринку для досягнення стратегічних цілей функціонування підприємства.

Реалізація маркетингової виробничої програми кожного підприємства повинна бути спрямована на створення комплексу конкурентних переваг і ефективне використання підприємством можливостей з боку ринку для досягнення стратегічної мети підприємства.

Маркетингова виробнича програма підприємств АПС повинна являти собою розгорнутий і комплексний план виробництва і продажу продукції, що характеризує річний обсяг, номенклатуру, якість та терміни випуску необхідних ринку товарів. При цьому основними плановими показниками є річна величина попиту, річний обсяг пропозиції, найважливіша номенклатура і асортимент випуску, трудомісткість одиниці або обсягу продукції, витрати виробництва, прогнозовані ринкові ціни реалізації. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства в цілому і управління його асортиментної політикою необхідно забезпечити отримання максимального сукупного доходу і включити в виробничий план найбільш конкурентоспроможні і високоприбуткові товари [5].

Висновки. Сучасні підприємства агропродовольчого сектору не можуть розвиватися

без застосування маркетингових технологій. Основою для їх реалізації на підприємствах слугує маркетингова виробнича програма, яка є адекватною сучасним умовам господарювання, враховує найважливіші тенденції агропродовольчого ринку і повинна відповідати основним вимогам перспективного розвитку (виробництво рентабельної продукції, задоволення потреб ринку, облік сезонних тенденцій, забезпечення високої ефективності виробництва).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лагодієнко В.В. Методологія маркетингових досліджень: навчальний посібник / І.Т. Кіщак, С.П. Шевчук, О.С. Шевчук та ін.; за заг. ред. І.Т. Кіщака, С.П. Шевчука. – Миколаїв: Іліон, 2013. – 326 с.
2. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 4 – 5. – С. 74 – 85, 59 – 67.
3. Бурковська А. В. Розвиток інтеграційних процесів як важлива умова формування ефективного ринку аграрної продукції / І. В. Бурковська // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 106 – 109.
4. Вишневська О. М. Макросередовище та його вплив на діяльність суб'єктів господарювання всіх рівнів / О. М. Вишневська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2009. – Вип. 1(48). – С. 57 – 64.
5. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : [навч.-метод. посіб. для самостійного вивч. дисципліни] / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 406 с.
6. Сталий розвиток та економічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В.М., Андрєєва Н.М., Алимов О.М., Іртищева І.О. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ПІРЕЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. – С. 464.

УДК 656.615.003

Мінакова С.М.
доктор економічних наук, доцент,
Одеський національний морський університет

Мінаков В.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуті та досліджені сучасні аспекти розвитку логістичного аутсорсингу в Україні.
Ключові слова: логістичний аутсорсинг, інвестиції, ланцюг поставок, вантажовласники, конкурентоспроможність

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены и исследованы современные аспекты развития логистического аутсорсинга в Украине.
Ключевые слова: логистический аутсорсинг, инвестиции, цепь поставок, грузовладельцы, конкурентоспособность.

ANNOTATION
In the article the modern aspects of development of logistic аутсорсинга are considered and investigational in Ukraine.
Keywords: logistic аутсорсинг, investments, chain of deliveries, owners of goods, competitiveness.

Вступ. За умови активізації конкурентних дій, непередбачуваності зовнішнього середовища, збільшення обсягів інформації, посилення інтеграційних процесів та розширення глобальних ринкових кордонів успіх у конкурентній боротьбі визначається наявністю у підприємств стійких конкурентних переваг, які є основою конкурентоспроможності щодо конкурентів, привабливості для партнерів та готовності споживачів до придбання продукції підприємств. У свою чергу, підтримання або ж досягнення високого рівня конкурентоспроможності вимагає від підприємств використання нових інструментів, які б забезпечували можливість адаптування до сучасних умов функціонування та здійснення своєї господарської діяльності найбільш ефективним способом, досягаючи зниження витрат при збереженні високої якості товарів і послуг.

Постановка завдання. Однією з найбільш популярних на сучасному етапі моделей бізнесу є аутсорсинг. Делегування виконання частини своїх бізнес-функцій дає можливість підприємству концентруватися на пріоритетних видах бізнесу й операціях і тим самим забезпечує йому конкурентні переваги. Перехід до аутосорсингової моделі організації діяльності підприємств зумовлений, насамперед, тим, що динамічне і невизначене ринкове середовище висуває нові управлінські завдання, вирішення яких потребує ринкової реконструкції всіх структурних елементів і підсистем управління підприємством з метою безперервної адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін.

Вагомий внесок у розкриття сутності аутсорсингу, обґрунтування його переваг та недоліків, здійснили сучасні зарубіжні науковці, серед яких Анікін Б., Бусигін А., Готтштальк П., Кадиєв Т., Календжян С., Троцкі М., Хейвуд Д. та ін. Особливо актуальним на сучасному етапі є використання аутсорсингу в логістичних процесах підприємства, оскільки це найчастіше дозволяє підприємству зменшити логістичні витрати, підвищити рівень виконуваних логістичних послуг тощо.

Теоретичні та практичні аспекти формування і розвитку аутсорсингової форми підприємницької діяльності та її використання в логістиці підприємства знайшли відображення у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Григорак М., Крикавський Є., Кузьмін О., Петрович Й., Окландер М., Чухрай Н., Фролова Ю., Швятовець Ю. та ін.

Виклад основного матеріалу. Водночас, багато питань використання аутсорсингу в логістиці вітчизняних підприємств залишаються невирішеними, а велика кількість сучасних проблемних аспектів логістичного обслуговування розглянуто недостатньо.

Термін "аутсорсинг" означає скорочення або відмову від власного бізнес-процесу, переважно не профільного або неприбуткового для компанії і передачу його спеціалізованим компаніям.

Це дає змогу сконцентруватися підприємству на його основній діяльності. Сполучення ефективності застосування інструментів логістики і тенденції концентрації підприємств на основних видах діяльності дає широкі можливості для розвитку ринку логістичного аутсорсингу й спеціалізованих логістичних посередників.

Відзначимо, що згідно з загальноприйнятою класифікацією логістичного обслуговування, існують наступні рівні логістики:

1. Логістика першого рівня (first party logistics - 1PL) - це внутрішня логістика, де усі послуги з транспортування, складського зберігання, митних операцій і супутнього сервісу зосереджені всередині компанії замовника.

2. Логістика другого рівня (second party logistics - 2PL) - це зовнішня логістика, що дозволяє виконувати традиційний спектр послуг, пов'язаних із транспортуванням та складуванням.

3. Логістика третього рівня (third party logistics - 3PL) - це зовнішня логістика, що дозволяє інтегрувати усі логістичні послуги у єдиний комплекс, який включає також такі додаткові послуги, як проміжне зберігання вантажу, так званий "cross docking", проектування

та розробку інформаційних систем, використовування послуг субпідрядників та інше.

Світова теорія стверджує, що компанія 3PL провайдер повинна надавати транспортно-експедиційні послуги та послуги доданої вартості, такі як навантаження та розвантаження, послуги по комплектації асортименту, складські послуги, управління вантажопотоками, маркетингові та фінансові послуги.

Сучасні 3PL провайдери пройшли шлях синергійного поєднання специфіч-них послуг, що раніше надавалися відокремленим операторам логістичного ринку. 3PL сервіс являє собою багатопрофільного консультанта, який пропонує та реалізує рішення для управління ланцюжком постачань.

4. Логістика четвертого рівня (fourth party logistics - 4PL) - це зовнішня і внутрішня логістика. Компанія - провайдер, виконуючи функції 3PL провайдера логістичних послуг, також виконує функції планування логістичних операцій, найм та координацію роботи субпідрядників других рівнів, усі пов'язані фінансові трансакції, ведення документації тощо.

Для діяльності 4PL провайдера важливо дотримуватись нейтралітету та незалежності, щоб запобігати будь-яких конфліктів інтересів. Тому часто 4PL застосовують сервіс 2PL та 3PL, володіючи лише комп'ютерними системами та інтелектуальною власністю. Фактично 4PL від 3PL відрізняє також те, що робота першого з клієнтом основана на ERP-системі. Ця система здатна звести до мінімуму ризики в логістичному ланцюжку замовника, забезпечуючи його при цьому функціями стратегічного та оперативного управління.

5. Логістика п'ятого рівня (fifth party logistics - 5PL) - це Інтернет-логістика. 5PL провайдери використовують всесвітню мережу в якості єдиної віртуальної площі для виконання повного спектра логістичних задач. Проте, в нашій країні такий рівень сервісу ще не поширився в достатній мірі.

Спостерігаючи за мотивами, якими керуються підприємства, що приймають рішення про аутсорсинг, можна стверджувати, що у цьому питанні не відбулось істотних змін у порівнянні з попередніми роками. Неподільно на першому місці знаходиться назване обома сторонами бажання зменшення витрат логістики.

Одночасно слід підкреслити важливість в аутсорсингу таких критеріїв, як уникнення інвестицій, збільшення гнучкості і використання синергійних ефектів в ланцюгу поставок.

Незважаючи на істотні відмінності у розвитку ринку логістичних послуг, описані тренди спостерігаються, хоча і не так виразно, у країнах Центрально-Східної Європи, зокрема, в Україні. Варто зазначити, що в Україні дані щодо діапазону розвитку аутсорсингу загалом і в логістиці зокрема обмежені, що обумовлюється, насамперед, високим рівнем тінізації економіки та становленням ринку логістичних послуг. Водночас, важливість та комплексність проблеми розвитку аутсорсингу на вітчизняному ринку актуалізують необхідність проведення більш ґрунтовних, «польових» досліджень на вітчизняному ринку логістичних послуг.

Із вступом України до СОТ зростає інтегрованість нашої країни у міжнародну торгівлю, що потребує адекватного розвитку логістичних послуг і логістичної інфраструктури, які обслуговують зростаючі товарні потоки.

Основними факторами, які сьогодні стримують розвиток логістичного аутсорсингу, на наш погляд, є:

- застарілий автопарк і підхід до формування транспортних мереж;
- застарілі складські площі, до того ж в недостатній кількості;
- "непрозорість" логістичних операцій;
- недосконала законодавча база;
- відсутність належних знань в області логістики та кваліфікованого персоналу;
- завищені ціни на логістичні послуги та високий рівень інфляції;
- сильна політизація господарського середовища;
- фактори недовіри (боязнь втрати контролю, розкриття комерційної таємниці, відсутність знань в області аутсорсингу, небажання скорочення персоналу тощо).

На розвиток логістичного аутсорсингу значно впливають й вимоги вантажовласників.

Вимоги українських вантажовласників, досить прості, проте, враховуючи технічні характеристики складських приміщень, автопарку, відсутності спеціалі стів в області логістичного сервісу та загальнодержавних інфляційних тенденцій, важко зробити вибір.

До основних вимог вітчизняних вантажовласників до аутсорсерів можна віднести:

- оператор повинен володіти сучасними складськими приміщеннями з ефективною організацією потоків, виділеними зонами зберігання, приймання, комплектації та відвантаження;
- оператор повинен мати сучасний власний автопарк та розгалужену транспортну мережу. Достатній досвід маршрутизації і володіти засобами навігації;
- оператор повинен володіти платформою "електронного складу" (WMS);
- оператор повинен пропонувати конкурентну цінову політику своїх послуг (в собівартості вантажообігу складати 3 - 4 %).

Значним ускладненням при прийнятті рішення про аутсорсинг, є часта відсутність операторів, які пропонують повний потрібний спектр логістичних послуг в усіх регіонах України на доступних умовах.

Істотною проблемою є менший досвід логістичних операторів і у зв'язку з цим гірше розуміння процесів, характерних для даної галузі,

у порівнянні з операторами, які діють у Західній Європі. Це має велике значення у випадку делегування назовні більш широкого діапазону операцій, а не тільки транспортування, також складування, комплектування, логістичного консультування тощо.

На сьогоднішній день у українських логістичних компаній мало шансів на виживання серед заявлених на місцевому ринку іноземних операторів. Вони мають величезні масштаби бізнесу і відповідно можливості тиску на невеликих конкурентів за ціною. Можна тільки сподіватись, що вітчизняні оператори зможуть певним чином використати власні сильні сторони, змагаючись із зарубіжними провайдерами. Не менш оптимістичним можна вважати низький рівень насиченості ринку логістичних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. В підсумку зазначимо, що контроль ринку логістичних послуг з боку іноземних операторів буде підштовхувати вітчизняних провайдерів до підвищення якості послуг, набуття гнучкості структури, розвитку систем надання інтегрованих логістичних послуг тощо, що все таки дозволить досягнути їм рівня 3 PL, тобто можна стверджувати, що майбутнє 3 PL операторів в Україні визначено. Разом з тим дефіцит висококласних кадрів, кваліфікованих логістів, регіональна експансія, зростання конкуренції стимулюватиме компанії активніше передавати частину логістики операторам.

Питання розвитку логістичного аутсорсингу на національному ринку потребує подальших досліджень. Слід детально розглянути сучасні шляхи вдосконалення діяльності логістичних провайдерів та можливості використання 4PL систем на території України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Meibach Logistik [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.meibach.com
2. Офіційний сайт консалтингового агентства “Capgemini [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.ro.capgemini.com
3. Державний комітет статистики України [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Ревуцкая, Т. Особливості національного транспортного аутсорсингу [Текст] / Т. Ревуцкая; UkrLogist, 2009. – 72 с.
5. Карпенко, Е. Быть ли высокими украинским логистическим операторам? [Текст] / Е. Карпенко // Food&Drinks, 2010. – Вып. №8. – С. 80 – 85.
6. Крикавський, Є. Навчальний посібник. Логістика [Текст] / Є. Крикавський; Львів. Вид. ДУ “Львівська Політехніка”, 2005. – 264 с.
7. Simchi-Levi, D. Designing and Managing the Supply Chain [Текст] / Simchi-Levi, D Kaminski P., Simchi-Levi E. – N.Y. – London, 2001. – 320 p.

УДК 631,3 -192

Неустроев Ю.Г
здобувач кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦЕНТРУ З ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА

BUILDING STRUCTURES REGIONAL CENTER FOR TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL SERVICES AND AGRICULTURAL EXTENSION

АНОТАЦІЯ

В роботі розглянуто перспективу створення регіональної мережі з техніко-технологічного обслуговування та дорадництва в аграрній сфері. Доведено, що подібна мережа є одним із ефективних шляхів інноваційного прориву в сільськогосподарському виробництві. В залежності від зон територіального розміщення лісовій, лісостеповій чи степовій, вузлові центри мережі можуть мати різні організаційні структури, відповідно надавати різні види послуг. Таким чином господарюючі суб'єкти регіонів, зможуть отримувати необхідні виробничі послуги, передаючи на аутсорсинг певні виробничі і невиробничі технологічні та логістичні процеси. Розроблені схема організації та математична модель з розрахунку потужності регіонального центру, яка визначається різницею між сумарним обсягом всіх видів робіт з виробництва сільськогосподарських культур в регіоні, мінус агротехнічні можливості аграрних підприємств регіону.

Ключові слова: мережа техніко-технологічних центрів, дорадництво, аграрні розписки, технічне діагностування, відкази техніки, ремонт, технічне обслуговування.

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрены перспективы создания региональной сети технико-технологического обслуживания и консультирования в аграрной сфере. Доказано, что подобная сеть является одним из эффективных путей инновационного прорыва в сельскохозяйственном производстве. В зависимости от зон территориального размещения лесной, лесостепной или степной, узловые центры сети могут иметь различные организационные структуры, соответственно предоставлять различные виды услуг. Таким образом хозяйствующие субъекты регионов, смогут получать необходимые производственные услуги, передавая на аутсорсинг определенные производственные и непроизводственные технологические и логистические процессы. Разработанные схема организации и математическая модель из расчета мощности регионального центра, которая определяется разницей между суммарным объемом всех видов работ по производству сельскохозяйственных культур в регионе, минус агротехнические возможности аграрных предприятий региона.

Ключевые слова: сеть технико-технологических центров, такую деятельность, аграрные расписки, техническое диагностирование, отказы техники, ремонт, техническое обслуживание.

ANNOTATION

We consider the prospect of a regional network of technical and technological services and extension services in agriculture. It is proved that this network is one of the effective ways innovative breakthrough in agricultural production. Depending on the spatial distribution zones forest, steppe or steppe, nodal centers network may have different organizational structures, respectively providing different types of services. Thus, businesspersons regions will be able to obtain the necessary production services, transferring to outsource some production and non-production engineering and logistics processes. The scheme organization and mathematical model of calculating the regional center of power, defined the difference between the total volume of all types of works on crop production in the region, negative agronomic possibilities of agricultural enterprises in the region.

Keywords: network of technical and technological centers, advisory services, agricultural receipts, technical diagnostics, refuse vehicles, repair, maintenance.

Вступ. В Україні не менш 80% українських фермерів працюють на старій техніці і вважають за краще купувати бувші у використанні, але імпортні машини європейської чи американської марки, оскільки вони довше прослужать і менше палива будуть споживати, ніж вітчизняні. Таку думку висловив заступник директора Асоціації фермерів і приватних землевласників України Михайло Данкевич. За його словами, в Україні вже склався потужний бізнес по пригону в країну старої сільгосптехніки з Європи і США з подальшим її ремонтом і перепродажем. При цьому аграрій уточнив, що на сьогоднішній день до 80% сільгосптехніки в Україні потребує заміни, так як термін її експлуатації давно закінчився, проте покупку нових сучасних машин можуть дозволити собі тільки великі агропідприємства. За умови, що в країні налічується не менше 25 тис. фермерських господарств, потенціал ринку величезний. На думку експерта, держава повинна створювати умови для приходу в Україну виробників, які відкривали б всередині країни підприємства зі збірки комбайнів і тракторів.

Постановка проблеми. Закупівля імпортної вживаної техніки має щонайменше три проблемні грані: по-перше, незважаючи на відносну дешевизну, необхідно мати кошти для її закупівлі, по-друге, необхідно мати великий банк оброблюваної землі, щоб техніка була «завантажена», а не простоювала у визначені агротехнічні строки, по-третє, незважаючи на її надійність її необхідно технічно обслуговувати і ремонтувати, що є проблемою при відсутності сервісних центрів та центрів з ремонту імпортної техніки в країні. Отже на даному часовому відрізку закупівля вживаної закордонної техніки без наявності в Україні структур інженерно-технічного забезпечення є не ефективними і потребують створення регіональних центрів з техніко-технологічного обслуговування. Фактично це центри аутсорсингу, які стануть надавати послуги виробничого та іншого характеру,

перебравши на себе функції агровиробників. При цьому агровиробникам немає потреби закуповувати, доглядати, ремонтувати техніку. Вони отримає якісну та своєчасну послугу і розрахується на неї з центром.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам створення мереж регіональних центрів з аутсорсингу процесів виробничого, маркетингового, логістичного та інших напрямів діяльності сільськогосподарських підприємств приділяють увагу відомі українські вчені, такі як С.М. Войт, А.І. Гайдуцький, В.В. Губін, М.Я.Демьяненко, М.Й. Малік, І.Т. Міхілін, П.Т. Саблук, І.І. Савенко, В.Е. Скоцик, А.М. Стельмащук, О.В. Ульянченко, І.Ф Хицков, О.Г. Шпикуляк та інші. Дослідження, які проводяться вченими та практиками націлені на вирішення фрагментарних науково-практичних завдань. Втім, питання організації мережі регіональних центрів техніко-технологічного обслуговування та дорадництва, як платформи інноваційного прориву в аграрній сфері залишається не вирішеним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний центр техніко-технологічного обслуговування та дорадництва – це статутний господарюючий суб'єкт, який завдяки оснащеності власних підрозділів відповідним складом фахівців, технікою, технологією забезпечує у ареолі впливу надання визначених послуг техніко-технологічного характеру та дорадництва, суб'єктам господарювання аграрної сфери.

В залежності від потреб суб'єктів господарювання регіону: домогосподарств, фермерів, аграрних підприємств, холдингів, альянсів до складу центру можуть входити наступні підрозділи:

– підрозділ з новітніх технологій: точне землеробство, безпілотні технології, моніторинг полів, внесення засобів захисту від шкідників, мультиспектральні знімки та оцінка стану культур на основі вегетаційних індексів;

– підрозділ з надання виробничих послуг: оранки, дискування, культивація, сівби, підживлення посівів, збирання врожаю, перевезення зерна, зберігання зерна;

– підрозділ з передпродажної підготовки, продажу, лізингу та передачі в оренду нової та вживаної техніки;

– підрозділ з ремонту та технічного обслуговування техніки;

– підрозділ забезпечення запасними частинами, матеріалами та агрегатами обмінного фонду;

– підрозділ із забезпечення паливом та мастильними матеріалами;

– підрозділ дорадництва.

Особливості центру техніко-технологічного обслуговування: охоплення технічним обслуговуванням і ремонтом різнотипового та розосередженого по території регіону парку машин, механізмів і устаткування, які знаходяться на гарантійному обслуговуванні центру; нерівномірне завантаження їх протягом року; неоднакова працездатність ремонтно-обслуговуючих робіт для тих самих машин; різні природно-кліматичні умови їхньої експлуатації.

Важливою функцією центру є дорадництво. Правові засади здійснення сільськогосподарської дорадчої діяльності в Україні визначає Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», яким встановлено, що сільськогосподарська дорадча діяльність (дорадча діяльність) – це сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства [1]. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : закон України від 17.06.2004 р. № 1807-IV // Урядовий кур'єр. - 2004. - № 168. - 8 вересня.

Розбудова системи сільськогосподарського дорадництва в Україні є невід'ємною складовою євроінтеграційного процесу. Статтею 404 проекту Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачається, що співробітництво між сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій охоплюватиме, серед іншого, наступні сфери: поширення знань шляхом проведення навчальних та інформаційних заходів; сприяння інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників.

Світова економіка декларує все більше прикладів входження в постіндустріальне суспільство. «Постіндустріальне» суспільство – нова формація, яка закономірно настане за індустріальним суспільством і, яка характеризується достатньо точним набором параметрів.

За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) структурно стійкою є така національна економіка країни, в якій галузева структура відповідає технологічній структурі. Сучасна «типова» стійка національна технологічна структура оцінюється, відповідно до прийнятої Європейським Союзом в 2007 р. класифікації виробничих структур, за технологічною структурою переробної промисловості. Її вигляд такий: – близько 50% – сумарна частка високотехнологічних (20%) та середньотехнологічних (30%) виробництв; – приблизно 50% – сумарна частка низькотехнологічних (30%) та середньонизькотехноло – річних (20%) виробництв. Співвідношення цих показників з показниками ядра галузевої структури – це емпіричне правило сталого розвитку економіки: питома вага галузей переробної промисловості повинна становити 1/5 від національної економіки, тоді як в цих галузях 1/5 – частка високотехнологічних виробництв

та половина – високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв. Реалії українського аграрного сектору дуже далекі від означеного визначення.

Із закупівлею закордонної техніки, яка суттєво вирізняється від вітчизняного як в конструктивному так і в інноваційному плані, автор виділяє сьомий етап агротехнічного сервісного обслуговування, який базується: на системі безперервного контролю за технічним станом всіх складових техніки (механічної, електричної, електронних систем управління та контролю, які забезпечують безпілотні технології, використання агродронів), що забезпечує оптимальність циклу: експлуатація – сервісне обслуговування – ремонт техніки. Закордонні успіхи з вирощування високих врожаїв забезпечують ряд чинників, основними з яких виступають ефективна техніка, технологія, високопрофесійний обслуговуючий персонал.

У розпорядженні закордонних аграріїв високопродуктивна, багатофункціональна техніка, керована оператором, або взагалі без оператора (безпілотні технології) оснащена бортовими комп'ютерами, які за допомогою спеціальних програм вибирають оптимальні методи обробки та проведення тієї чи іншої технологічної операції на кожному окремо взятому полі, враховуючи його рельєф, специфічні вимоги до оброблюваних культур, що вирощуються на оброблюваному полі.

Для українських аграріїв такі чинники в сьогоденні недосяжні: відсутні кошти на придбання достатньо дорогої імпортної техніки, відсутні сервісні центри з обслуговування та підтримки даної техніки в робочому стані, відсутні підготовлені кадри. Повторилася ситуація 1920 років, але на новому технічному витку. У 1920-х роках промисловість не могла забезпечити в повній мірі потреб сільського господарства технікою, колгоспи та радгоспи не мали фінансових ресурсів для придбання техніки, на селі не було підготовлених кадрів для експлуатації техніки. В країні стали створювати державні машинно-тракторної станції (МТС), що у короткі терміни дало можливість перевести колгоспно-радгоспне виробництво до обслуговування тракторною технікою. Машинно-тракторні станції (МТС) — організації, які зосереджували сільськогосподарську техніку і виконували механізаторські роботи в колгоспах та радгоспах. За 1929—1940 роки мережа МТС в Україні зросла з 25 до 1227 і обслуговувала майже всі колгоспи. На 1940 тут було зосереджено до 85% комбайно-тракторного парку, працювало понад 280,8 тис. механізаторів різного профілю. МТС відігравали певну роль у механізації трудомістких процесів, замінивши ручну працю хлібороба [3].

В ринковій економіці держава не впливає на бізнес-процеси і ініціювати створення подібних структур може тільки регуляторними методами: зміною податків, надання преференцій, пільг.

Організаційною формою структур, які візьмуть на себе функції «машинно-тракторних станцій» сьогодення, можуть бути регіональні центри з техніко-технологічного обслуговування та дорадництва.

Економічною ціллю діяльності комерційних структур є прибуток, то створення і функціонування регіонального центру можливе за умов його прибутковості, тобто валові доходи від виконання всіх видів послуг, повинні перевищувати валові витрати.

Для досягнення такої умови необхідно:

– враховуючи, що в Україні великі масиви оброблюваних сільськогосподарських земель займають холдинги, які мають власну потужну технічну базу, вибрати місце розташування центру у регіонах, в якому є потреба в послугах і обсяги їх забезпечать прибутковість центру в довгостроковій перспективі.

Рис. 1. Структура послуг регіонального центру з техніко-технологічного обслуговування та дорадництва

Потужності регіонального центру визначаються шляхом розрахунку балансу потужностей регіону: сумарний обсяг всіх видів робіт з виробництва сільськогосподарських культур в регіоні, мінус агротехнічні можливості аграрних підприємств регіону.

Для вирішення означеної задачі розробимо економіко-математичну модель отримання максимального прибутку від оперативної діяльності регіональним центром, що є предметом дійсного дослідження.

Для запису економіко-математичної моделі введемо такі умовні позначення:

M – множина споживачів послуг (клієнтів) центру із отримання послуг.

I – множина видів сільськогосподарських культур, культивованих у зоні дії центру.

T – множина періодів надання послуг: посівна компанія (Пк), період догляду за рослинами (Др), збір урожію (Зу);

N – множина надаваних послуг: дорадництво (1), продаж нової техніки (2), продаж вживаної техніки (3), лізингова діяльність (4), сервісне та ремонтне обслуговування техніки (5), забезпечення запасними частинами (6), надання виробничих послуг (7), дронні технології (8), точне землеробство (9), інші види послуг (10).

i – номер виду сільськогосподарської культури;

m – номер споживача послуг (клієнта);

t – період надання послуг;

n – номер послуги;

r_{itn} – тариф на надання n-ої послуги із i-тим видом культури, в t-й період грн./га;

h_{in} – витрати на надання n-ої послуги по i-му виду культури, грн./т;

x_{imtn} – обсяг полів i-ого виду культур, m-го клієнта, переданих у t-ий період часу клієнтом для отримання n-го виду послуг, га;

A_{in} – величина площ полів i-го виду культур, переданих клієнтами для отримання n-ої послуги, га;

E – максимальна площа полів в радіусі дії центру, га;

P – наявність посівної техніки $к$-го виду у t-ий період, од;

B – наявність плугів, (в т ч обертових) $л$-го виду у t-ий період, од;

C –наявність культиваторів (обприскувачів) $м$-го виду у t-ий період, од;

O – наявність комбайнів $н$-го виду у t-ий період, од;

W_t – наявність трудових ресурсів у t-ий період часу, чол-год;

Q_t – наявність q-ого виду ПММ у t-ий період часу, т

Y_t – наявність у-ого виду знезаражувального засобу у t-ий період часу, т

$g_р$ – продуктивність посівної техніки, га/зм.

$g_в$ – продуктивність плугів, га/зм.

$g_с$ – продуктивність культиваторів, га/зм.

$g_о$ – продуктивність комбайнів, т/зм.

w_n – норма затрат праці при наданні n-ої послуги, чол-год/га;

v_{qni} – норма витрат q-ого виду ПММ при наданні n-ої послуги із i-тим видом культур, кг/т,

v_{yni} – норма витрат y-ого виду знезаражувального засобу при наданні n-ої послуги із i-тим видом культур, кг/т,

1. Таким чином, постановка задачі набуває вигляду, отримати максимальний прибуток від операційної діяльності з надання послуг:

$$f(x)=\sum_{t\in T}\sum_{i\in I}\sum_{m\in M}\sum_{n\in N} r_{itn}x_{imtn}-\sum_{i\in I}\sum_{m\in M}\sum_{n\in N} h_{in}x_{imtn}\to \max \quad (1)$$

за умови, коли виконання послуг аграрним підприємством регіону власною технікою дорожче від суми витрат на отримання послуг у регіональному центрі.

При виконанні умов

1. Обсяги надаваних послуг:

$$\sum_{t\in T}\sum_{m\in M}\sum_{i\in I}\sum_{n\in N} x_{imtn}\le \sum_{m\in M}\sum_{i\in I} MA_{in}\,(n=N) \quad (2)$$

2. Відповідність максимальної площі полів обсягу полів з надання послуг;

$$\sum_{t\in T}\sum_{m\in M}\sum_{i\in I}\sum_{n\in N} x_{imt(n-10)}\le E\,(n=10) \quad (3)$$

3. Відповідність обладнання для надання послуг потребам регіону:

$$\sum_{i\in I}\sum_{m\in N} MA_{in}=\sum_{p\in P}\frac{x_{imtn}}{g_p}+\sum_{в\in B}\frac{x_{imtn}}{g_в}+\sum_{c\in C}\frac{x_{imtn}}{g_c}+\sum_{o\in O}\frac{x_{imtn}}{g_o} \quad (4)$$

4. Використання матеріальних, енергетичних, трудових та технічних засобів

4.1. матеріальних ресурсів (знезаражувальних засобів) ,

$$\sum_{n\in N} v_{yni}x_{imtn}\le Y_t,(t\in T,i\in I) \quad (5)$$

4.2. паливно-мастильних матеріалів

$$\sum_{n\in N} v_{qni}x_{imtn}\le Q_t,(t\in T,i\in I) \quad (6)$$

4.3.трудових ресурсів.

$$\sum_{n\in N} w_n x_{imtn}\le W_t,(t\in T,i\in I) \quad (7)$$

4.4. посівної техніки

$$\sum_{p\in P}\frac{x_{imtn}}{g_p}\le P_t,(t\in T) \quad (8)$$

4.5. плугів

$$\sum_{в\in B}\frac{x_{imtn}}{g_в}\le B_t,(t\in T) \quad (9)$$

4.6. культиваторів

$$\sum_{c\in C}\frac{x_{imtn}}{g_c}\le C_t,(t\in T) \quad (10)$$

4.7 комбайнів

$$\sum_{o\in O}\frac{x_{imtn}}{g_o}\le O_t,(t\in T) \quad (11)$$

5. невід'ємності невідомих:

$$x_{imtn}\ge 0,(i\in I,m\in M,t\in T,n\in N). \quad (12)$$

Потужність регіонального центру визначається шляхом розрахунку балансу потужностей регіону: сумарний обсяг всіх видів робіт з виробництва сільськогосподарських культур в регіоні, мінус агротехнічні можливості аграрних підприємств регіону.

Висновки. В роботі досліджено стан та перспективні шляхи розвитку технічного забезпечення суб'єктів господарювання регіону: домогосподарств, фермерів, аграрних підприємств, холдингів, альянсів до складу центру можуть входити наступні підрозділи. Доведено, що найбільш ефективною формою розвитку аграр-

ного сектору в нагальний час виступає аутсорсинг. В залежності від потреб споживачів аутсорсингові центри можуть мати наступні структурні підрозділи: підрозділ з новітніх технологій: точне землеробство, безпілотні технології, моніторинг полів, внесення засобів захисту від шкідників, мультиспектральні знімки та оцінка стану культур на основі вегетаційних індексів;підрозділ з надання виробничих послуг: оранки, дискування, культивація, сівби, підживлення посівів, збирання врожаю, перевезення зерна, зберігання зерна; підрозділ з передпродажної підготовки, продажу, лізингу та передачі в оренду нової та вживаної техніки; підрозділ з ремонту та технічного обслуговування техніки; підрозділ забезпечення запасними частинами, матеріалами та агрегатами обмінного фонду; підрозділ із забезпечення паливом та мастильними матеріалами; підрозділ дорадництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : закон України від 17.06.2004 р. № 1807-IV // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 168. http://www.niss.gov.ua/articles.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 р. N 1098-р.
3. «Про схвалення Концепції формування державної системи сільськогосподарського дорадництва»
4. Адамовский И.Г. Первая МТС / Адамовский И.Г., Грень В.И., Паннов П.А. - М.: Гос. изд. с. х. литературы. 1957. – 156 с.
5. Баутин В.М. Организационно-экономические аспекты технического обслуживания фермерских хозяйств в США / Баутин В.М., Аронов Э.Л. - М.: ВНИИТЭИСХ, 1991. – 59 с.
6. О дилерском обслуживании техники в сельском хозяйстве / [Дорофеева Н.А., Федоров А.В., Жуков О.И. и др.]. // Техника и обслуживание для села. - 2000. - № 4. - С. 19-21.
7. Хицкив И.Ф. Машинно-техническое обесречение АПК // И.Ф. Хицкив// Техника и оборудование для села. – 2006. – №1. – С. 6-9.
8. Стельмащук А.М. Аграрний сервіс: економіка, організація, ефективність: [навч. посібн] / А.М. Стельмащук І.К. Половинко, – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 182 с.
9. Савенко І.І. Резерви ефективності організації ремонтного обслуговування виробництва на підприємствах консервної промисловості: Автореф. дис…канд. екон. наук: 08.07.01 / ІнПРЕЕД АН України. – Одеса, 1995. – 21 с.
10. Ульянченко О.В. Економіко-екологічні засади раціонального формування та використання машино-тракторного парку: монографія / О.В. Ульянченко, М.І. Біденко, В.П. Пащенко– Х.:ХНАУ, 2010. – 214 с.
11. Хауха Н.М. Етапи розвитку , стан та перспективи техсервісного обслуговування сільськогосподарської техніки в АПН/Н.М. Хауха // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2009. – №12 – С. 100-107.
12. Лагодієнко В.В. Місце і завдання інформаційно-консультаційних служб в механізмі управління регіональним розвитком агропромислового виробництва / В.В. Лагодієнко // Культура народов Причерноморья. – 2008. – № 124. – С. 111-114.
13. Іртищева І.О. Оптимізація технологічних витрат через розвиток нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Одеського національного університету. Серія Економіка. – 2014. – Том 19. – Випуск 3/3. – С. 130–133.
14. Іртищева І.О. Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації: секторальний аспект / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, А.О. Обозна // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 3. – Харків, ХНАУ. – 2014. – С. 29–40.
15. Іртищева І.О. Інтелектуально-інноваційний розвиток інфраструктури як концепція економічної сталості агропродовольчої сфери / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 71–78.
16. Іртищева І.О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України в умовах глобалізації / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 80–87.

УДК 338.49

Павлов К.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

УНІФІКОВАНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ

UNIFIED APPROACH TO CLASSIFICATION REAL ESTATE

АНОТАЦІЯ

Сьогодні ринок нерухомості є основою національної економіки будь-якої країни світу, адже включає в себе такі важливі сегменти інфраструктури, як страхування, девелопмент, кредитування та будівництво. Саме нерухомість є об'єктом цивільних, адміністративних, податкових та житлових взаємовідносин сучасного суспільства, що і обумовило потребу у розробленні уніфікованої системи угрупування об'єктів нерухомого майна. В результаті становища, що склалося, учасники ринку не мають можливості здійснення ідентифікації об'єктів нерухомості із практичним використанням чітких вимог та можливості віднесення їх до абсолютно різних сегментів ринку, видів та цінових критеріїв. Запропонована нами структура класифікації нерухомості покликана забезпечити найлегший шлях для досягнення цілей власниками майна та здійснення його оцінки ринкової вартості. У статті здійснено розробку логічно побудованої уніфікованої класифікаційної системи об'єктів нерухомості із використанням єдиного термінологічного апарату в розрізі кількісних та якісних характеристик.

Ключові слова: класифікація об'єктів нерухомості, нерухомість, нерухоме майно, ринок нерухомості, національне багатство.

АННОТАЦИЯ

Сегодня рынок недвижимости представляет собой основу национальной экономики любой страны мира, ведь включает в себя такие важные сегменты инфраструктуры, как страхование, девелопмент, кредитование и строительство. Именно недвижимость является объектом гражданских, административных, налоговых и жилищных взаимоотношений современного общества, что обусловило потребность в разработке унифицированной системы группировки объектов недвижимого имущества. В результате участники рынка не имеют возможности осуществления идентификации объектов недвижимости с практическим использованием четких требований и возможности отнесения их к совершенно разным сегментам рынков, видов и ценовых критериев. Предложенная нами структура классификации недвижимости призвана обеспечить легкий путь для достижения целей собственниками имущества и осуществления оценки его рыночной стоимости. В статье осуществлена разработка логично построенной унифицированной классификационной системы объектов недвижимости с использованием единого терминологического аппарата в разрезе количественных и качественных характеристик.

Ключевые слова: классификация объектов недвижимости, недвижимое имущество, недвижимость, рынок недвижимости, национальное богатство.

ANNOTATION

Today the real estate market is the foundation of the national economy of any country in the world, because includes such important infrastructure segments as security, development, financing and construction. This property is the subject of civil, administrative, tax and residential relationships of modern society, which led to the need for developing unified group of real estate. As a result of the situation, market participants do not have the possibility of identifying properties of practical use of clear requirements and the possibility of referring them to a completely different market segments, types and price criteria. The proposed structure of the classification of property is designed to provide the easiest way to achieve the objectives of property owners and the implementation of its market value. In the article the development logically constructed unified classification system properties using uniform terminology system in terms of quantitative and qualitative characteristics.

Keywords: classification of real estate, real estate, real property, real estate market, national wealth.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої держави перш за все залежить від стану національної економіки, однією зі складових якої є ринок нерухомості. Він включає в себе такі інфраструктурні сегменти, як, зокрема, будівництво, страхування, кредитування, девелопмент, управління нерухомістю.

В процесі становлення ринкових відносин нерухомість стала об'єктом адміністративних, податкових, цивільних та житлових відносин. З метою їх врегулювання виникла потреба в розробленні уніфікованої класифікації нерухомого майна. Це обумовлено перш за все її якісною та кількісною різноманітністю, необхідністю «своєрідної» стандартизації процедур щодо групування об'єктів нерухомості відповідно до операцій, що здійснюються з об'єктами нерухомості та послуг, які надаються на ринку нерухомого майна.

Класифікація об'єктів нерухомого майна повинна забезпечувати ті типи нерухомості, що відрізняються за методами їх обліку як активу, досягнення цілей власника та вартісної оцінки [14].

Мета статті полягає у розробленні логічної та уніфікованої класифікаційної системи об'єктів нерухомого майна із застосуванням єдиної термінології в розрізі різних якісних та кількісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням класифікації об'єктів нерухомості займалося багато науковців, та кожен з них пропонував своє бачення класифікаційних ознак. Наприклад, у наукових роботах Н. Князєвої проаналізовано найбільш поширені класифікації комерційної нерухомості. В роботах Є. Кудрявцевої основну увагу приділено складській нерухомості. Є. Озеров систематизує напрацювання управляючих та консалтингових компаній у сфері класифікації нерухомого майна, а саме складської, мультифункціональної, офісної, торгової [5; 7; 8].

Слід зазначити, що у роботах вітчизняних вчених та у працях науковців близького зару-

біжжя мають місце також напрацювання щодо класифікації нерухомого майна з використанням специфічних класифікаційних ознак, зокрема у роботах А. Асаула, В. Павлова, І. Букринської, С. Максимова. Класифікації складської нерухомості було присвячено роботи О. Костюк. Дослідженню оціночної діяльності у сфері нерухомості присвячено праці Я. Маркуса. В працях І. Юхименко-Назарчук приділено суттєву увагу класифікації нерухомості для бухгалтерських потреб. С. Максимов присвятив свою роботу класифікації нерухомого майна з виділенням ознак важливих для процесу здійснення професійного управління нерухомістю [6; 9; 10; 11; 12; 13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні існує та практично застосовується значна кількість різноманітних класифікацій об'єктів нерухомого майна за різними ознаками та критеріями, що значно ускладнює процес їх використання. Насамперед це пов'язано з тим, що класифікаційні норми було розроблено різними організаціями і відомствами за різних обставин та цілей їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку В. Іваницького, класифікувати нерухоме майно слід за матеріально-речовими ознаками та метою використання, а класифікацію бізнес-центрів та складської нерухомості слід здійснювати за такими ознаками:

– за метою використання: комерційна нерухомість; некомерційна нерухомість;

– за матеріально-речовими ознаками: земельні ділянки; споруди; будівлі; цілісні майнові комплекси; повітряні і морські судна; судна внутрішнього плавання та космічні об'єкти, що підлягають державній реєстрації;

– класифікація бізнес-центрів (офісні приміщення з професійним управлінням): клас А – найбільш престижні будівлі із всіх наявних; клас В – нові офіси або повністю реконструйовані офісні приміщення з якісним та недорогим оздобленням («офіси економ-класу»); клас С – будівлі, перепрофілейовані в офісні приміщення (колишні приміщення заводоуправлінь або науково-дослідних інститутів); приміщення, як правило, мають непрезентабельний вигляд та низький рівень надання послуг; клас D – офісні приміщення, які зазвичай розташовані в неспеціалізованих будівлях з низьким рівнем естетичного вигляду та потребують капітального ремонту;

– класифікація складської нерухомості: клас А – нові складські приміщення, що відповідають сучасним параметрам та встановленим вимогам; клас В – як правило, реконструйовані будівлі з висотою стель 5–8 метрів, які оснащені необхідним обладнанням та комунікаціями; приміщення даного класу повинні відповідати більшості критеріїв «сучасного складського приміщення»; клас С – опалювальні та неопалювальні ангари, промислові підприємства в яких не було здійснено реконструкцію приміщень [3].

І. Айтмухаметова пропонує класифікацію нерухомого майна за такими рівнями: І рівень – природна та штучна нерухомість; ІІ рівень – житлові, нежитлові будівлі та будівлі, що призначені для знесення; ІІІ рівня – за місцем знаходження (прийнятне, неприйнятне, невдале), за технічним станом (відмінний, добрий, задовільний, незадовільний) [2]. Цю класифікацію, на нашу думку, слід застосовувати для цілей інвестування в нерухоме майно, метою її перш за все є комерційна площина.

Такі науковці, як П. Тютюнник та Ю. Маляревський, здійснюють класифікацію нерухомого майна, а саме виробничих та невиробничих об'єктів за функціональним призначенням, власних та орендованих об'єктів – за належністю. За принципом використання – об'єкти, що ремонтуються, модернізуються, та ті, що використовуються в даний час [14]. Авторами виділено три класифікаційні ознаки: використання, функціональне призначення, належність.

У працях А. Адамчука розглянуто нерухомість за джерелами її фінансування, а не як господарський засіб. Та, відповідно, об'єкти нерухомого майна поділяють на дві групи: нерухомість, що фінансується за рахунок джерел власних коштів; нерухомість, що фінансується за рахунок позикових коштів [1].

Отже, ми бачимо, що класифікаційний поділ об'єктів нерухомості здійснюється узагальнено, а кожен автор-науковець має особисту точку зору щодо класифікаційних ознак нерухомого майна. Це суттєво ускладнює участь та безпосередньо саму роботу учасників ринку нерухомого майна; не дає змогу отримати уявлення про реальне становище як окремих об'єктів нерухомого майна, так і самого ринку нерухомості.

Класифікація нерухомого майна – це поділ великої кількості об'єктів нерухомості за подібністю та розбіжністю відповідно до їх ознак, характеристик та призначення. А отже, покликана для швидкого та простого пошуку закономірностей, які визначають ринкові властивості і споживчі якості об'єктів нерухомості, що полегшує процес їх дослідження.

З метою уніфікації класифікаційної системи об'єктів нерухомого майна пропонуємо дотримуватися певних критеріїв для її здійснення, а саме:

– об'єкти (члени) класифікації повинні взаємовиключати один одного та не перетинатися за своїм змістом;

– кількість об'єктів їх різновидів та видів в процесі класифікації повинна відповідати та дорівнювати обсягу досліджуваного класу;

– класифікаційна послідовність підрозділів класифікації на види і підвиди тощо;

– необхідність застосування єдиної «основи» для здійснення класифікації об'єктів нерухомого майна.

В процесі дослідження із застосуванням запропонованих вище критеріїв з метою уніфікації нами було розроблено класифікацію нерухомості за ознаками та об'єктами (табл. 1 та 2).

Сьогодні в результаті ситуації, що склалася, учасники ринку нерухомості не мають можливості ідентифікувати об'єкти нерухомості із застосуванням чітких вимог та відносити їх до абсолютно різних сегментів ринку, видів та цінових категорій.

На нашу думку, для успішного здійснення класифікаційного поділу об'єктів нерухомості слід застосовувати різні принципи її здійснення залежно від походження або призначення, ознак та об'єктів.

Висновки. Отже, застосування запропонованої нами уніфікованої класифікаційної системи об'єктів нерухомого майна дасть змогу учасникам ринку нерухомості застосовувати однакові види, групи, класи, категорії об'єктів нерухомості, що попередить виникнення помилок та випадків зловживання з метою отримання переваг під час операцій з нерухомим майном.

Таблиця 1

Класифікація нерухомого майна за ознаками

Місцеве розташування	За регіонами
	За місцевістю
	За регіонами
Поверховість	
Зручність	
Функціональне призначення	Виробничі
	Невиробничі
Строк експлуатації (довговічність)	
Будівельний матеріал	
Капітальність конструкцій	
Особливості конструкції	
Кількість кімнат	
Тип ґрунту	
Процес виникнення	Відтворювані (рукотворні): – споруди; – будівлі; – багаторічні насадження
	Невідтворювані (нерукотворні): – земельні ділянки; – природні комплекси; – надра
Ступінь готовності (готовність до експлуатації)	Введені в експлуатацію
	Незавершене будівництво
Ступінь готовності (готовність до експлуатації)	Потребують капітального ремонту
	Потребують реконструкції
Форма власності	Приватна
	Державна
	Муніципальна
	Колективна
	Колективно-дольова
	Громадські організації
Галузь приналежності	Промисловість
	Будівництво
	Сільське господарство
	Житлово-комунальна
	Культурно-побутова
Можливість приватизації	
Власні ознаки	Стан
	Місце розташування
	Призначення
	Тип нерухомості
	Унікальність
Матеріальність	Вартісна форма
	Речова форма
Корисність	Ландшафт
	Поверхня
	Фізичні розміри

Таблиця 2

Класифікація нерухомості за об'єктами

ЗЕМЛЯ	Землі с/г призначення	с/г угіддя	
		не с/г угіддя	
	Землі ПЗ та ПО призначення		
	Землі житлової та громадської забудови		
	Землі оздоровчого призначення		
	Землі рекреаційного призначення		
	Землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони тощо		
	Землі історико-культурного призначення		
	Землі лісового фонду		
	Землі водного фонду		
	Землі загального користування		
	Землі під забудову		
	Землі власного призначення		
	Острова та інше		

Закінчення таблиці 2

СПОРУДИ ТА БУДІВЛІ	Житлові	Будинки		
		Квартири		
		Садиби		
		Вілли		
		Палаци		
	Нежитлові	Комерційні	Офіси	Професійні офісні приміщення
				Напівпрофесійні офісні приміщення
				Квартирні офіси
			Магазини	
			Торгові комплекси (багатофункціональні)	
			Супермаркети	
			Готелі	
			Гаражі	
			Паркінги (автостоянки)	
			Клуби	
			Ресторани	
			Бізнес-центри	
			Цілісні майнові комплекси	
			Складські приміщення	
			Будинки побутових послуг	
			Інші невиробничі споруди	
		Промислові	Промислові підприємства	
			Промислові комплекси	
			Автозаправні станції	
			Майстерні	
			Складські приміщення	
			Цехи	
			Енергетичні об’єкти	
			Технопарки	
		Інституційні (спеціальні, громадські)	Навчально-виховні	
			Лікувально-оздоровчі	
			Урядові	
			Адміністративні	
			Культурно-освітні	
			Релігійні	
			Пам’ятки, меморіали	
		Рекреаційні	Курорти	
			Плавальні басейни	
			Стадіони	
			Спортивні	
			Гольф-клуби	
			Яхт-клуби	
			Розважальні комплекси	
		Інженерного призначення		
		Будівлі змішаного призначення		
ПРИРОДНІ РЕСУРСИ	Надра			
	Водні об’єкти			
БАГАТОРІЧНІ НАСАДЖЕННЯ				
ПЕРЕДАВАЛЬНІ ПРИСТРОЇ				

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамчук А. Методологічні аспекти обліку нерухомості як складової частини необоротних активів / А. Адамчук // Вісник ЖДТУ / Серія: Економічні науки. – 2004. – № 1 (27). – С. 13–16.
2. Экономика недвижимости: рынок, правовые основы, инвестиции : [учеб. пособие] / [И.Р. Айтмухаметова, С.А. Гарина, Е.Б. Денисенко, Е.Н. Лебедева, О.В. Манина]. – Новосибирск : НГАСУ, 2003. – 96 с.
3. Иваницкий В.С. Оценка недвижимости : [учебное пособие] / В.С. Иваницкий // Федер. агенство по образованию, ГОУВПО «УГТУ-УПИ им. Первого Президента России Б.Н. Ельцина», Нижнетагил. Технол. Ин-т (фил.) – Нижний Тагил : НТИ (ф) УГТУ-УПИ, 2009. – 52 с.
4. Класифікація нерухомості, в тому числі земельних ділянок / [Ю.О. Кірічок, І.Г. Андреєва, Є.О. Ландо] // Вісник ПДАБА. – 2016. – № 6 (219). – С. 16–23.
5. Князева Н.В. Управление недвижимостью промышленных комплексов в условиях предпринимательской экономики / Н.В. Князева // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 22 (2810). – С. 137–142.
6. Ефективне функціонування складської системи підприємства / [О.С. Костюк, Н.Т. Гринів, М.В. Крук] // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – № 691.
7. Кудрявцева Е.В. Проблематика услуги управления коммерческой недвижимости / Е.В. Кудрявцева // Известия Томского политехнического университета. – 2010. – Т. 317. – № 6. – С. 18–22.
8. Озеров Е.С. Менеджмент доходной недвижимости : [учеб. пособие] / Е.С. Озеров. – СПб. : ГОУ ВПД «СПб ГПУ», 2011. – 346 с.
9. Максимов С.Н. Вопросы стратегического выбора в управлении корпоративной недвижимостью / С.Н. Максимов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 6 – С. 51–57.
10. Максимов С.Н. Управление корпоративной недвижимостью / С.М. Максимов, Н.А. Богуринская. – СПб. : СПбГЭУ, 2013. – 412 с.
11. Юхименко-Назарук І.А. Склад нерухомості: ідентифікація для цілей бухгалтерського обліку / І.А. Юхименко-Назарук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу. Економічні науки. – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 491–497.
12. Маркус Я. Отечественная практика оценки имущества для целей кредитования с учетом требований украиского общества оценщиков / Я Маркус, В. Пизаруч // Вісник оцінки. – XII Міжнародна науково-практична конференція «Оцінка майна для цілей фінансування» (25–27 вересня 2008 р.). – Ялта, 2008. – Липень-вересень. – С. 13–17.
13. Економіка нерухомості : [навчальний посібник] / [А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.В. Кривов'язюк]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 350 с.
14. Тютюнник П.С. Финансовый учет : [учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины] / П.С. Тютюнник, Ю.Д. Маляревский. – Х. : Изд. дом «ИНЖЭК», 2003. – 288 с.
15. Чубук Л.П. Класифікація нерухомого майна для потреб оцінки та управління / Л.П. Чупук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.

УДК 331:332.1

Пепа Т.В.
доктор економічних наук, професор,
Чернігівський національний технологічний університет

ПРАЦЕРЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ

LABOUR RESOURCES POTENTIAL: PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND PROSPECTS OF ITS UTILIZATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемним питанням формування, розвитку та використання працересурсного потенціалу країни. Розкриті сутнісні ознаки та змістовні характеристики працересурсного потенціалу, чинники становлення та розвитку, визначені специфіка та характерні особливості, масштаб і структура потенціалу праці та його трансформаційний поступ, причини та наслідки незадовільної динаміки його розвитку. Визначений компонентний склад потенціалу, охарактеризовані групи складників з аналізом і розкриттям основних рис та властивостей як системи оціночних індикаторів. Обґрунтований в загальних рисах організаційно-економічний механізм збереження, відтворення та розвитку працересурсного потенціалу як основи забезпечення підвищення ефективності його функціонування та використання.

Ключові слова: працересурсний потенціал, зміст, компонентна структура, масштаб, трансформаційна динаміка, організаційно-економічний механізм, перспектива.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемным вопросам формирования, развития и использования трудоресурсного потенциала страны. Раскрыты сущностные признаки и содержательные характеристики трудоресурсного потенциала, факторы становления и развития, определены специфика и характерные особенности, масштаб и структура потенциала труда и его трансформационный прогресс, причины и последствия неудовлетворительной динамики его развития. Определен компонентный состав потенциала, охарактеризованы группы составляющих с анализом и раскрытием основных составляющих и свойств как системы оценочных индикаторов. Обоснован в общих чертах организационно-экономический механизм сохранения, воспроизводства и развития трудоресурсного потенциала как основы обеспечения повышения эффективности его функционирования и использования.

Ключевые слова: трудоресурсный потенциал, содержание, компонентная структура, масштаб, трансформационная динамика, организационно-экономический механизм, перспектива.

ANNOTATION

The article deals with the problem issues related to formation, development and utilization of the labour-resource potential of the country. Explained are inherent aspects and substantial characteristics of the labour-resource potential, factors of its establishment and development. Also, determined are its specifics and special features, outreach and structural potential of labour and its transformational advance along with causes and effects of its poor development. Components which form this potential have been elaborated together with substantiation of the component groups with analysis and detailing of key features and properties within the system of evaluation indicators. In outline, the organizational-economic mechanism for preservation, reproduction and development of the labour-resource potential as the basis for ensuring increased efficiency of its functioning and utilization has been substantiated.

Keywords: labour-resource potential, substance, component structure, outreach, transformational dynamics, organizational-economic mechanism, prospects.

Постановка проблеми. Основою суспільного розвитку, головним фактором формування та функціонування продуктивних сил була і є людина, різнобічна діяльність якої зумовлена наявністю сукупного ресурсного потенціалу певної території, зокрема виробничого. Одним із найважливіших виробничих ресурсів, що відображає можливості відтворення та розвитку суспільства та слугує оцінкою трудової діяльності людини є працересурсний потенціал – важлива соціально-економічна категорія. Працересурсний потенціал є невід'ємною і органічною частиною сукупного ресурсного потенціалу території, але використання його не є задовільним, що потребує виважених кроків на основі комплексного і системного підходу щодо забезпечення оптимального його формування та використання з врахуванням умов його відтворення на основі розробки та впровадження механізму підвищення ефективності його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти формування та використання працересурного потенціалу відображені в наукових роботах українських вчених, зокрема: Д.П. Богині, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, П.І. Гайдуцького, Т.А. Заяць, Г.Г. Купалової, Е.М. Лібанової, О.В. Макарової, П.Т. Саблука, В.В. Онікієнка, К.І. Якуби, в яких визначаються та розкриваються якісні та кількісні характеристики трудового потенціалу, умови і фактори його відтворення, формування ринку праці та забезпечення зайнятості населення. Однак, просторові аспекти та трансформаційний поступ розвитку працересурсного потенціалу в період зміцнення ринкових відносин, його структурні зрушення та специфіка функціонування з врахуванням євроінтеграційного вектору розвитку нашої економіки є недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає в обґрунтуванні основних засад формування, розвитку та використання працересурсного потенціалу в нових ринкових умовах господарювання, розробці на основі його оцінки організаційно-економічного механізму його використання у відтворювальному контурі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Працересурсний потенціал – це дієздатна частина населення, що може бути зайнята у різ-

них сферах і видах трудової діяльності. Це сукупність ресурсів праці, кількісних і якісних характеристик, здібностей і можливостей працездатного населення, які реалізуються чи можуть бути реалізовані через наявну систему відносин у суспільному виробничому процесі. Це масштабна за обсягом, складна за територіальною організацією, інтегрована динамічна система з підсистемами нижчого порядку: демографічного, економічного і соціального, що об'єднані спільністю трудової діяльності. Потенціал праці є категорією, що сформована і розвивається у певних виробничих відносинах, умовах відтворення та розкриває наявні та потенційні можливості країни, регіонів, галузей, підприємств та окремих працівників до трудової діяльності.

Працересурсний потенціал включає творчий потенціал населення, його природні здібності, освіту, професіоналізм, організованість, ресурси робочого часу, активність, ініціативність, мобільність, здоров'я, моральність.

Загалом по своїй структурі працересурсний потенціал є сукупністю демографічного, соціального та етнокультурного потенціалів, потенціалу суспільної організації праці, який характеризується поєднанням індивідуальних потенціалів в складі фізіологічного, освітнього, інтелектуального та культурно-особистого потенціалів. Розвиток потенціалу праці території, як і виробничого колективу чи індивідуума, забезпечується відповідним ступенем розвитку та розміщення продуктивних сил, рівнем виробничої спеціалізації, концентрації, кооперування та комбінування.

Багатогранність працересурсного потенціалу зумовлює застосування широкого кола показників для його характеристики та відображення сутності. В працересурсний потенціал включають показники чисельності працездатного населення, його галузеву і територіальну структуру, кількісні і якісні характеристики, попит і пропозиції на ринку праці. Якісні характеристики працересурсного потенціалу розкриваються за допомогою демографічних, соціальних, професійно-кваліфікаційних, медичних, психофізичних, ідейно-політичних, моральних, науково-технічних та інших ознак.

Варто сказати, що працересурсний чи трудовий потенціал, як сукупна спроможність економічно активного населення території, здатний забезпечити виробництво споживчих вартостей у відповідності з вимогами суспільства на певному етапі його розвитку. Просторовий формат ресурсного потенціалу праці певної території можна характеризувати в межах країни, регіону, адміністративно-територіальної одиниці, локального утворення – міста, області, району – із своїми специфічними особливостями прояву. Працересурсний потенціал як складна, поліструктурна комплексна система включає різнорідні за характером елементи, що мають різне функціональне призначення та своєрідний прояв, що утруднює формування інтегрального показника оцінки трудового потенціалу, який має характеризувати умови його відтворення, фізичний стан населення, рівень матеріального добробуту, умови життя, рівень освіти та медичного обслуговування та ін.

Щодо процесу формування працересурсного потенціалу, то це набуття економічно активним населенням ознак та навичок до трудової та підприємницької діяльності, здобуття певних знань, фізичного, емоційного, духовного, професійного розвитку. Його формування та відтворення відбувається під впливом багатьох чинників, які можна поділити на такі основні групи: суспільно-географічні, історичні, демографічні, економічні, соціальні та екологічні. Найбільш впливовими є фактори економічного (ресурси виробництва, заробітна плата, середній рівень життя працездатного населення), демографічного (процеси природного відтворення населення, рівень народжуваності, рівень смертності, міграція, питома вага населення в працездатному віці в загальній чисельності), соціального (якісна освіта, медичне обслуговування, духовний розвиток, забезпеченість житлом, наявність розвиненої інфраструктури) характеру.

Виокремлені групи основних факторів свідчать, що формування ресурсів праці необхідно розглядати не ізольовано, а в комплексі, так як формування умов праці відбувається при взаємодії і взаємовпливу усіх факторів, створюючи відповідну демографічну ситуацію.

Україна належить до країн з від'ємним природним приростом населення, який в 2015 році склав -183 тис. осіб. Демографічна ситуація характеризується як кризова, депопуляція супроводжується погіршенням стану здоров'я, зниженням середньої тривалості життя, яка в 2015 році становила 73,4 роки. Як свідчить практика, з кінця 50-х років смертність мала тенденцію до підвищення, народжуваність – до зниження.

В сучасних складних соціально-економічних умовах працересурсний потенціал перетворюється у стратегічний ресурс країни, регіонів, окремого підприємства, тому забезпечення стабільності його розвитку з поступовим зростанням ефективності його використання є нагальною вимогою часу. Актуальність цього процесу зумовлена наявністю ряду проблем причинно-наслідкового характеру, а саме: негативними демографічними і міграційними процесами, загостренням проблем освітньо-професійної підготовки кадрів, недостатньою кількістю висококваліфікованих фахівців та їх добором, незадовільними умовами праці, недостатнім рівнем та якістю життя.

Причиною руйнування працересурсного потенціалу за роки незалежності України є негативний вплив недосконалих соціально-трудових відносин, що призводить до великомасштабної тінізації економіки, невідповідного

трудового законодавства, недотримання встановлених соціально-трудових прав і гарантій.

Носієм трудового потенціалу із врахуванням процесів його формування, розвитку та використання, є населення, спроможне до трудової діяльності, чисельність якого в 2015 році становила 42,9 а в 2016 році – 42,8 млн осіб, яке характеризується тенденцією до скорочення. Сукупна його можливість це спроможність до продуктивної, творчої праці, до опанування знань, технологій, способів працедіяльності, до підвищення професійної і кваліфікаційної активної роботи.

Природний приріст характеризується від'ємним значенням, кількісне вираження якого по окремим рокам з 2011 року складає 160-180 тис. осіб, що зумовлює скорочення загальної чисельності населення [1, с. 31]. Кількість економічно активного населення, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію своєї робочої сили для виробництва товарів і надання послуг, має також тенденцію до згортання (в 2015 році в порівнянні з 2010 роком – на 17,2%, а в порівнянні з попереднім роком – на 9,6% [1, с.30], табл. 1.

В абсолютному вимірі чисельність економічно неактивного населення відповідно зменшується – з 12,0 до 10,4 тис. осіб за останній рік, що зумовлено специфікою та особливостями демографічних процесів.

Рівень зайнятості населення лежить в площині незадовільних процесів і становить 16,4 млн осіб (проти 20,9 млн осіб попереднього року), коливаючись за останні роки в межах 40% від усього населення та 90% від економічно активного населення.

Що стосується безробітних, то їх чисельність характеризувалась тенденцією до зростання, і лише в 2015 році загальна їх кількість дещо знизилась – з 1,85 до 1,65 млн осіб. Рівень безробіття за останні роки коливається в межах 7-9%.

Варто відмітити, що укріплюється негативна тенденція зниження рівня економічної активності населення, який в 2013 р. становив 73,1%, в 2014 р. – 71,4% і дещо стабілізувався в 2015 році, склавши 71,5%.

Наразі сучасний стан розвитку працересурсного потенціалу країни характеризується постійним скороченням населення, погіршенням демографічної ситуації, а також його старінням, повільним зниженням продуктивності праці, показників життєвого рівня населення, що зумовлює необхідність обґрунтування напрямів, спрямованих на підвищення природного приросту населення, формування оптимальної зайнятості населення, підвищення продуктивності праці, скорочення безробіття на фоні підвищення ефективності виробництва.

Загальний незадовільний стан та ситуація, що склалася з ресурсами праці в країні, зумовлена як зниженням загальної чисельності населення, так і рядом негативних подій і демографічних процесів, що викликають необхідність пошуку нових підходів і шляхів щодо ґрунтовного аналізу структурних його елементів та їх особливостей і трансформації, виявлення характеру змін та динамічних зрушень з врахуванням впливів багатьох чинників на розвиток працересурсного потенціалу, на трудові відносини.

Поліструктурний та багатокомпонентний характер працересурсного потенціалу зумовлює доцільність його структуризації, дослідження його компонентної структури з обґрунтуванням системи специфічних індикаторів по кожному

Таблиця 1

Економічна активність населення

Показники	Роки				
	2010	2012	2013	2014	2015*
Економічно активне населення, тис.					
у віці 15-70 років	22021,6	22011,5	21980,6	19920,9	18097,9
у працездатному віці	20220,7	20393,5	20478,2	19035,2	17396,0
Зайняте населення, тис.					
у віці 15-70 років	20266,0	20354,3	20404,1	18073,3	16443,2
у працездатному віці	18436,5	18736,9	18901,8	17188,1	15742,0
Безробітне населення (за методологією МОП), тис.					
у віці 18-70 років	1785,6	1657,2	1576,5	1847,6	1654,7
у працездатному віці	1784,2	1656,6	1576,4	1847,1	1654,0
Економічно неактивне населення, тис.					
у віці 15-70 років	12575,5	12055,3	11861,7	12023,0	10425,5
у працездатному віці	7878,0	7540,7	7552,2	7617,7	6920,6
Рівень економічної активності, % до всього населення відповідної вікової групи					
у віці 15-70 років	63,7	64,6	65,0	62,4	62,4
у працездатному віці	72,0	73,0	73,1	71,4	71,5

** без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, а також без частини зони проведення антитерористичної операції*

його складнику. Доцільним в процесі дослідження проблем працересурсного потенціалу є виокремлення в його структурі компонентів, які б характеризували не лише його зміст, а й відображали б комплексно ті елементи, що становлять сукупність соціально-економічних відносин і умов, за яких відбувається відтворення трудового потенціалу. Базуючись на наявних методичних підходах, вартим уваги є виокремлення для його розгляду таких груп характеристик, як: чисельно-структурну, організаційно-управлінську, професійно-кваліфікаційну, соціально-психологічну, інтелектуальну, мотиваційну, адаптивну та інноваційну групи.

Коротко аналізуючи склад та структуру працересурсного потенціалу по основних характерних групах, можна відмітити, що в межах країни, регіонів, районів і особливо окремих підприємств чисельно-структурний блок визначає склад і кількісне співвідношення окремих категорій і груп працівників, їх статевовіковий склад, кадровий склад, стан здоров'я працівників, рівень плинності кадрів та їх стабільність.

Організаційно-управлінська компонента в своєму складі відображає рівень оснащеності робочих місць, стан професійної ротації працівників підприємства, ефективність використання фонду робочого часу, ефективність адміністративного управління персоналом, збалансованість робочих місць з працівниками, рівень організованості та культури праці.

Професійно-кваліфікаційна група чинників визначається наступним: рівнем кваліфікації працівників (професійні знання працівників); підготовкою та перепідготовкою кадрів із зростанням умінь, знань, навичок, пізнавальних здібностей. Вона також включає такі індикатори, як рівень освіти працівника, обсяг його загальних і спеціальних знань, набір трудових навичок і вмінь, що зумовлюють здатність до праці на рівні певної якості.

Соціально-психологічна група характеристик відображає рівень корпоративної культури, свідомості члена колективу і соціальної зрілості, ставлення до праці, ціннісні орієнтації та потреби у сфері праці.

Інтелектуальна компонента визначається, насамперед, природними розумовими здібностями людини, нестереотипним, глибоким мисленням, вибірковістю, талантом, сприйнятливістю до швидкого удосконалення. Вона базується на врахуванні рівня освіти персоналу, його інформаційному забезпеченні, розгорнутій системі науки, наявності сучасних комунікаційних систем та механізмів формування інтелектуального капіталу.

Мотиваційна компонента працересурсного потенціалу формується під впливом зовнішніх і внутрішніх стимулів трудової діяльності й відображає рівень та структуру потреб, схильностей, інтересів, ціннісних орієнтацій, що можуть бути задоволені чи реалізовані в процесі праці.

Щодо адаптивної компоненти, то вона забезпечує безпосередні контакти й активно-перетворювальні взаємини із середовищем. Цей елемент потенціалу праці є дієвим способом його впровадження в середовище, прийняття і перетворення.

Інноваційна компонента працересурсного потенціалу є вищою формою продуктивної активності персоналу, включаючи інтелектуальні, фізичні, психологічні, соціальні та поведінкові резерви працівників, які дозволяють виходити за межі стандартного вирішення господарських завдань, а також продукувати нові оригінальні ідеї, що є передумовою створення інноваційного продукту.

Оцінка представленої системи груп показників працересурсного потенціалу повинна проводитись комплексно та у взаємозв'язку, без надання переваги окремим із них, з визначенням необхідної і достатньої їх кількості для охоплення всіх суттєвих сторін діяльності, які водночас не перевантажували б та не ускладнювали б сам процес оцінювання. Вони мають бути покладені в основу формування механізму організаційно-економічної та управлінської діяльності працересурсного потенціалу.

Ключовим елементом підвищення ефективності формування та використання працересурсного потенціалу є розробка та впровадження організаційного-економічного механізму, який включає демографічні, економічні, організаційні, територіальні, соціальні та нормативно-правові блоки заходів щодо його збереження, відтворення та розвитку. Організаційно-економічний механізм є системою взаємозалежних методів, критеріїв, функцій управління, організаційних структур впливу управлінсько-виконавчих органів всіх рівнів на розвиток потенціалу, на його відтворювальний процес. Насамперед, в складі механізму передбачається активізація розвитку працересурсного потенціалу та забезпечення зайнятості населення, регулювання доходів населення, визначення джерел формування соціальної інфраструктури, активізація діяльності владних структур стосовно ресурсів праці, удосконалення напрямів державного регулювання та управління працересурсним потенціалом.

Основою відтворення працересурсного потенціалу є заходи демографічного блоку механізму стосовно покращення демографічної ситуації у форматі забезпечення приросту населення, розширеного його відтворення, зростання середньої тривалості життя, оптимізації міграції населення, збільшення тривалості його активного трудового періоду, зниження рівня безробіття, створення належних умов для медицини та медичного страхування, соціальної інфраструктури, служб соціальної допомоги.

Щодо економічного блоку, то це насамперед сумарний дохід, грошові витрати, заощадження населення, рівень забезпечення житлом, витрати на професійне навчання, вимушена неповна зайнятість, вивільнення робітників,

навантаження на одне робоче місце, заборгованість в заробітній платні; а блоку соціальних заходів – рівень розвитку сфери медичного та культурного обслуговування населення, кількість працюючих у незадовільних умовах праці, якість життя, безпечність умов праці, дієвість системи соціального захисту та соціального забезпечення.

Формування організаційно-економічного механізму відтворення та розвитку потенціалу ресурсів праці повинно будуватись з врахуванням довгострокових цілей, організаційного проектування та планування, найбільш повного використання ресурсів праці як основи підвищення якості трудового життя і належної праці.

Щодо вирішення проблем зайнятості вартим уваги є розширення сфери малого та середнього бізнесу. Стосовно державного регулювання працересурсного потенціалу, необхідно передбачити розробку проектів законів, спрямованих на його розвиток та використання, визначення потреб у створенні робочих місць з врахуванням галузевих та регіональних пріоритетів у їх збереженні та відтворені.

Висновки. Працересурсний потенціал характеризує рівень забезпечення національної економіки ресурсами праці. У ринкових умовах господарювання, з врахуванням євроінтеграційного вектору розвитку нашої економіки, особлива роль у його відтворенні та розвитку належить покращенню соціально-економічних умов його функціонування.

Виходячи із цільового призначення працересурсного потенціалу в плані удосконалення формування, відтворення та використання його в контурі діяльності владних структур різного таксономічного рангу, важливим є його задіяння в розробці стратегій соціально-економічного розвитку територій, розробці пакету цільових програм забезпечення зайнятості працездатного населення, обґрунтування напрямів інвестиційно-інноваційної діяльності на базі ресурсів праці, розробка системи стимулювання раціонального його використання, створення умов для підвищення якості робочих місць, формування ефективної структури працересурсного потенціалу, організації та ефективного функціонування регіональних ринків праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна в цифрах 2015. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. К., 2016. – 239 с.
2. Куцмида А.В. Основи методики оцінки трудового потенціалу // Таврійський науковий вісник. – Херсон, ХДАУ. – 2004 – Вип. 35. – С.192-196.
3. Степанова Л.В. Проблеми ефективного використання трудового потенціалу в умовах ринкової економіки // Формування ринкової економіки. Зб. наук. праць. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії і практики. – 2007. – Т. 1. – Ч.П. – С.808-813.
4. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія . – Донецьк: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2005. – 502 с.
5. Галаз Л.В. Обґрунтування груп характеристик трудового потенціалу підприємства // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2014. – № 12. – С. 152-157.
6. Сьомченко В.В. Методичні основи оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості / В.В. Сьомченко, А.В. Череп // Вісник Житомирського державного технологічного університету. — 2013. – № 4. – С. 76-84
7. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи їх вирішення / Н.Д. Лук'яненко, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська. Інститут економіки промисловості, Донецьк, 2004. – 340 с.

УДК 658.5.011

Плаксієнко В.Я.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Полтавської державної аграрної академії

Чернецька О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ІНСТРУМЕНТАРІЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

TOOLKIT OF SYSTEMS MANAGEMENT INNOVATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

В статті проаналізовано інструментарій системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві, зокрема, виділено кваліфікацію менеджерів, інформаційне забезпечення процесу формування інноваційної діяльності, аналітичні інструменти, підтримку держави та відповідних установ, кооперацію та маркетинг. Авторами розкрито особливості кожного з наведених інструментів, зазначено умови, при яких доцільним є застосування наявного інструменту в процесі управління інноваційною діяльністю. Авторами наголошено на необхідності оптимального поєднання обраних інструментів для отримання позитивного синергетичного ефекту.

Ключові слова: інноваційна діяльність, система управління, інструментарій, синергетичний ефект.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован инструментарий системы управления инновационной деятельностью на предприятии, в частности, выделено квалификацию менеджеров, информационное обеспечение процесса формирования инновационной деятельности, аналитические инструменты, поддержку государства и соответствующих учреждений, кооперацию и маркетинг. Авторами раскрыты особенности каждого из приведенных инструментов, указаны условия, при которых целесообразно применение имеющегося инструмента в процессе управления инновационной деятельностью. Авторами отмечена необходимость оптимального сочетания выбранных инструментов для получения положительного синергетического эффекта.

Ключевые слова: инновационная деятельность, система управления, инструментарий, синергетический эффект.

ANNOTATION

In the article the tools of innovation management system in the enterprise, in particular, highlighted the qualifications of managers, information formation process innovation, analytical tools and related support to state institutions, cooperatives and marketing. The authors of the features of each of the tools described the conditions under which appropriate use of available instruments in the management of innovation. The authors emphasized the need for the optimal combination of selected tools for positive synergistic effect.

Keywords: innovation, system of management, toolkit, synergistic effect.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств вагомого значення набуває застосування інноваційних інструментів щодо підвищення ефективності їх діяльності. Слід відзначити, що з цієї позиції більшість підприємств вже усвідомили необхідність відповідних інноваційних підходів для здійснення господарських процесів. Зазначена тенденція вимагає від керівництва виокремлювати в своїй діяльності систему управління інвестиційною діяльністю, яка може стати основою для економічного зростання вітчизняних підприємств, підвищення рівня їх конкурентоспроможності та фінансово-економічної безпеки, що в підсумку позитивним чином відобразиться на стані національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням управління інноваційної діяльності підприємств присвячено праці вітчизняних вчених, зокрема Завальнюк В.В. [1], Крупського О.П. [2], Молодоженя М.С., Жук Т.В. [3], Мохонько Г.А., Ткаченко К.Г. [4], Орлової В.М. [5], Рошки М.С. [6], Череп А.В., Лизуненко М.М. [7], Шегди А., Онисенко Т. [8], Шипуліної Ю.С., Савченко О.Ю. [9] тощо. Серед вчених, які здійснювали ґрунтовні дисертаційні дослідження в останні роки, слід виділити Дідух Д.М. [10], який акцентував увагу на обліково-аналітичному забезпеченні інноваційної діяльності підприємств, Круш Н.В. [11], який аналізував особливості підходів до процесу управління в корпоративних підприємствах тощо. Вчені досліджують питання щодо побудови системи управління інноваційною діяльністю в промисловості [9], в машинобудівній галузі [7], в торговельній діяльності [6], в туристичних підприємствах [2], в книговидавничих підприємствах [8], аналізують міжнародний досвід при розробці відповідного інструментарію [4], в контексті стратегічного управління інноваційною діяльністю [1, 5].

Серед труднощів українських підприємств щодо формування інноваційних підходів в своїй діяльності слід відзначити необхідність швидкої реакції на зміни у зв'язку з тривалим процесом трансформації національної економіки. Дійсно, вітчизняні підприємства змушені працювати у жорстких умовах спаду економіки, складної геополітичної ситуації, без належної підтримки держави, в умовах корупції та недо-

бросовісної конкуренції, відсутністю платоспроможного попиту населення, тому керівництво цих підприємств має приймати оперативні рішення для нівелювання негативного впливу зовнішніх чинників. Відповідно, керівництву не вистачає ресурсів для здійснення інноваційної діяльності, не говорячи про побудови системи управління нею.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи вищезазначені труднощі, відзначимо, що сучасні вимоги господарювання вітчизняних підприємств вимагають заходів щодо адаптації у відповідності до вимог ринкового середовища, враховуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, намагаючись пристосуватись до них та нівелювати їх вплив, тому на перший план виступає необхідність розробки системи конструктивних принципів та нових підходів до формування інноваційної діяльності та управління нею в складних умовах національної економіки, застосування яких забезпечить відповідний рівень її ефективності. Тому розробка ефективного інструментарію управління інноваційною діяльністю потребує подальшого дослідження вчених, що зумовлює актуальність статті.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо доцільності застосування наявного інструментарію системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Здійснення інноваційної діяльності сприятиме розвитку підприємства та підвищенню результативності його діяльності шляхом певних змін. Як підкреслюють Молодоженя М.С. та Жук Т.В. [3], зазначені зміни передбачають перехід з одного стану в інший, який можна вважати більш ефективним та доцільним для діяльності підприємства. Дуже важливо при цьому обрати таке співвідношення підтримки традиційної діяльності та проведення змін, яке забезпечить синергетичний ефект (додаткову ефективність) від поєднання таких напрямів управління підприємства.

Отже, процес управління інноваційною діяльністю підприємства можна представити як комплекс організаційних заходів, методів та інструментів і реалізації найбільш економічно-ефективних управлінських рішень щодо формування цього виду діяльності для досягнення стратегічних цілей. При цьому вибір інструментів, методики і конкретних критеріїв залежить від специфіки інноваційного об'єкта, типу галузі і ряду інших факторів [8, с. 11]. На вибір інструментарію процесу управління інноваційною діяльністю впливають різноманітні чинники, тому цей аспект системи управління відіграє важливу роль, оскільки обраний інструмент може бути реалізований під дією окремих чи сукупності чинників не досить ефективно, і навіть взагалі неефективно.

Ефективне управління інноваційною діяльністю, що може забезпечити успішну реалізацію інноваційних проектів в умовах глобальної конкуренції, вимагає застосування сучасних різноманітних підходів, враховуючи досвід успішно діючих вітчизняних та зарубіжних підприємств. Вибір доцільного інструментарію вимагає відповідної кваліфікації менеджерів підприємства. Завдання менеджера полягає в тому, щоб знайти такий набір інструментів і так поєднати їх між собою, за якої синергія забезпечувала б якісне збільшення потенціалу як частини системи, так і системи управління підприємством загалом. На жаль, на сьогодні менеджери підприємства не усвідомлюють важливості застосування інноваційних підходів не лише до здійснення процесу виробництва, а системи управління в цілому. Тому керівництвом мають ставитися задачі щодо пошуку альтернативних (інноваційних) заходів, які будуть протистояти традиційним методам здійснення господарської діяльності.

Важливого значення при побудові моделі управління інноваційною діяльністю набуває ефективне інформаційне забезпечення процесу формування інноваційної діяльності. Інструментом для одержання достовірної, належним чином обробленої та підготовленої для управління інформації про фінансово – господарську діяльність підприємства виступає система бухгалтерського обліку. Облікові дані містять інформацію щодо розміру витрат та доходів, пов'язаних з інноваційною діяльністю, суми фінансового результату цього виду діяльності та його складових. Ці дані мають бути оперативними, достовірними, об'єктивними для прийняття оптимальних управлінських рішень. При наявності достатньої якості даних бухгалтерського обліку, керівництво може приймати ефективні управлінські рішення щодо збільшення суми фінансового результату від інноваційної діяльності для досягнення поточних та стратегічних цілей.

Особливої уваги набувають аналітичні інструменти управління фінансовими результатами підприємства. Використання цих інструментів спрямоване на оптимізацію величини фінансових результатів підприємства за всіма видами діяльності, забезпечення сталого зростання прибутковості та економічного розвитку підприємства за рахунок підвищення ефективності інноваційної діяльності в довгостроковій перспективі.

Серед показників, які доцільно аналізувати для розрахунку ефективності управління інноваційною діяльністю вчені виділяють стан використання необоротних активів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, суму витрат інноваційної діяльності та доходів, отриманих від реалізації інноваційного продукту, кількість та якість кваліфікації працівників, задіяних в інноваційній діяльності, рівень оплати праці працівників, що зайняті на виробництві інноваційного продукту, рентабельність інноваційної діяльності [3].

Після відбору показників для процесу моніторингу показників ефективності здійснення інноваційної діяльності логічно здійснити їх аналіз для формування вихідної інформації з метою прийняття на її основі ефективних управлінських рішень. Після аналізу показників в динаміці варто розглянути вплив факторів на відповідні зміни. Всі виявлені фактори в процесі моніторингу мають бути враховані при побудові факторних та кореляційно-регресійних моделей. Використовуючи дані аналізу, керівництво має можливість прийняти відповідні управлінські рішення щодо зниження рівня витрат та підвищення доходів для максимізації фінансового результату від інноваційної діяльності. Також на користь зазначеного інструменту свідчить можливість порівняння фінансових результатів від інноваційної діяльності в порівнянні із застосуванням традиційних методик, що підкреслює важливість застосування аналітичних процедур при розробці інструментів системи управління інноваційною діяльністю.

Серед зовнішніх інструментів слід виділити підтримку держави та установ, які здійснюють наукові дослідження інноваційної діяльності для відповідних галузей економіки. На сьогодні в багатьох вищих навчальних закладах України створено інноваційні центри, які займаються розробкою інноваційних підходів, пошуку шляхів їх ефективного впровадження на підприємствах України та здійснюють підтримку вітчизняних підприємств при здійсненні інноваційної діяльності. Також слід відзначити функціонування дорадчих служб в структурах науково-технічних установ, діяльність яких також направлено на підтримку вітчизняних підприємств в контексті здійснення інноваційної діяльності.

Вчені наголошують на тому, що синергетичний ефект досягається за рахунок раціоналізації та оптимізації виробничих зв'язків у процесі інтеграції підприємств в єдину організаційно-економічну систему, яка спрямована на економію всіх видів ресурсів та створення якісної конкурентоспроможної продукції. Зокрема, Мохонько Г.А. та Ткаченко К.Г. [4, с. 124] наводять приклад іноземного досвіду щодо тенденції об'єднання різних організацій з метою отримання синергетичного ефекту при здійсненні інноваційної діяльності. Дійсно, поєднання окремих видів діяльності дасть можливість налагодити повний цикл економічно ефективної діяльності. Таким ефективним поєднанням можна зазначити діяльність кооперативів, які можуть об'єднувати підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність, підприємства з традиційним виробництвом, підприємства різних галузей економіки. Синергетичний ефект в кооперативі досягається через інтенсивний обмін інформаційними, фінансовими, кадровими, інноваційними ресурсами у межах загальної системи ділових стосунків, дотримання пріоритетів внутрішнього планування. Зовнішня синергія проявляється при органічно організованій співпраці кооперативу з іншими підприємствами.

Особливого значення набуває маркетинг як інструмент управління інноваційною діяль-

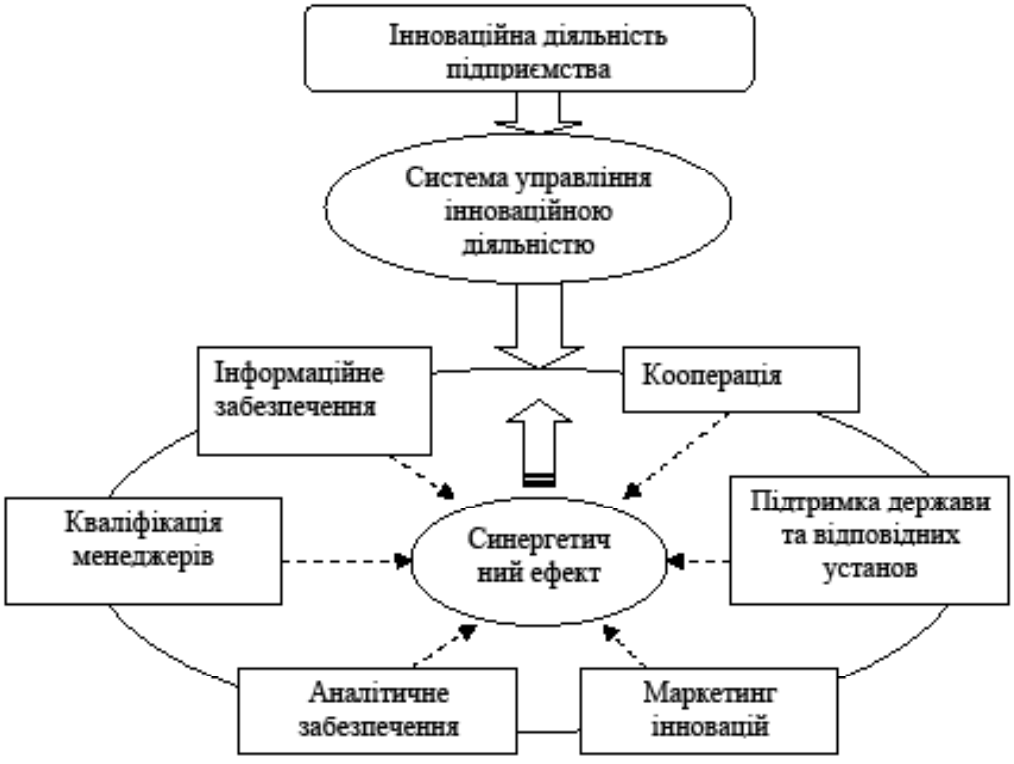


Рис. 1. Інструментарій системи управління інноваційною діяльністю підприємств

ністю підприємств. Як зазначають Шегда А. та Онисенко Т. [8, с. 10], маркетинг інновації являє собою процес, який включає планування виробництва продукції на основі інновацій, з врахуванням результатів дослідження ринку, з'ясування необхідних комунікацій, визначення рівня цін, організацію просування інновацій і розгортання служб сервісу. Отже, маркетингова підсистема має здійснювати моніторинг ринку збуту з метою виявлення найбільш вигідних каналів реалізації інноваційного продукту та інформаційного забезпечення формування цінової політики підприємства.

Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо доцільним відобразити перераховані інструменти системи управління інноваційною діяльністю у вигляді схеми, наведеної на рис. 1.

Здійснюючи аналіз доцільності окремого інструментарію управління інноваційною діяльністю на конкретному підприємстві, зазначимо, що кожен з них необхідний для забезпечення ефективного управління ресурсами підприємства та взаємодії з матеріальними, фінансовими та іншими виробничими потоками на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших досліджень. Отже, в сучасних умовах господарювання передбачається повна відповідальність керівників за результати фінансово-господарської, в тому числі інноваційної, діяльності підприємств, що зумовлює побудову ефективного інструментарію системи управління, що дозволить здійснювати об'єктивний контроль, аналіз, коригування та прогнозування змін фінансового стану та оцінки фінансових можливостей підприємства в контексті здійснення інноваційної діяльності на майбутнє. Розглянуті в статті інструменти управління інноваційною діяльністю тісно переплітаються між собою, тому на перший план висувається комплексний підхід при побудові системи управління на підприємстві. Окремої уваги заслуговують синергетичні зв'язки між складовими інструментарію системи управління підприємства, врахування яких сприятиме оптимізації показників ефективності інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Вищезазначене зумовлює напрям подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завальнюк В.В. Методика проектування підсистеми інформаційного забезпечення стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства / В.В. Завальнюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Випуск 8, частина 1. – С. 82-85.
2. Крупський О.П. Концептуальні засади управління інноваційною діяльністю туристичних підприємств / О.П. Крупський // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». – 2015. – Випуск 4. – С. 64-71.
3. Молодженя М.С. Економічне управління інноваційною діяльністю підприємства / М.С. Молодоженя, Т.В. Жук // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2013. – № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2480
4. Мохонько Г.А. Міжнародний досвід формування системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві / Г.А. Мохонько, К.Г. Ткаченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 15. Частина 3. – С. 122-125.
5. Орлова В.М. Інноваційна діяльність підприємств у контексті стратегічного управління / В.М. Орлова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 330-336.
6. Рошка М.С. Управління інноваційною діяльністю торговельного підприємства / М.С. Рошка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т. 2. – С. 123-127.
7. Череп А.В. Методи оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування / А.В. Череп, М.М. Лизуненко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) №3(27). – 2014. – С. 113-119.
8. Шегда А. Інструменти управління інноваційною діяльністю на книговидавничих підприємствах / А. Шегда, Т. Онисенко// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2013. – №10(151). – С. 8-12.
9. Шипуліна Ю.С. Теоретичний аспект управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах / Ю.С. Шипуліна, О.Ю. Савченко // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 9-2. – С. 79-82.
10. Дідух Д.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємства: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: 08.00.09 / Д.М. Дідух; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – К., 2015. – 23 с.
11. Круш Н.П. Управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств машинобудування: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н.П. Круш. – Київ, 2016. – 301 с.

УДК 664:338.439

Пономарьова М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

STATUS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FOOD INDUSTRY NATIONAL AND REGIONAL DIMENSION

АНОТАЦІЯ

Задоволення внутрішніх потреб громадян та потреб зовнішньої торгівлі в основних продуктах харчування та його переробки є головним завданням безпеки суспільства. Визначення стану, проблем та перспектив розвитку харчової промисловості країни несе мету збереження національної та регіональної безпеки.

Ключові слова: харчова промисловість, галузі харчової промисловості, виробництво продукції харчові продукти, безпека.

АННОТАЦИЯ

Удовлетворения внутренних потребностей граждан и потребностей внешней торговли в основных продуктах питания и его переработки является главной задачей безопасности общества. Определение состояния, проблем и перспектив развития пищевой промышленности страны несет цель сохранения национальной и региональной безопасности.

Ключевые слова: пищевая промышленность, отрасли пищевой промышленности, производство продукции, пищевые продукты, безопасность.

ANNOTATION

Meet the domestic needs of citizens and the needs of foreign trade in basic food products and processing is the main task of the security companies. The definition of status, problems and prospects of development of food industry of the country shall be the goal of preserving national and regional security.

Keywords: food industry, food industry, production of goods, food, safety.

Постановка проблеми. Як внутрішньо, так зовнішньоекономічні зв'язки в системі АПК посідають значне місце в економічній діяльності України і є одним з істотних факторів впливу на структуру й ефективність розвитку аграрного комплексу [1]. Стратегічним пріоритетом країни на тлі трансформації агропромислового комплексу є забезпечення продовольчої безпеки її суспільства, що в свою чергу є задоволенням внутрішніх потреб громадян та потреб зовнішньої торгівлі в основних продуктах харчування та його переробки. Харчова промисловість виробляє майже третю частину національного доходу. Відомо, що саме якість та обсяг продуктів харчування істотно впливає на рівень життя людини, а й на саму безпеку нації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основне завдання сільського господарства це забезпечення інтенсивного розвитку та підвищення ефективності всіх його галузей з метою збільшення виробництва і поліпшення якості продукції, більш повне задоволення потреб населення в продуктах харчування і промисловості в сировині. Виробництво продовольства – основа існування будь-якого суспільства. Сільськогосподарське виробництво – основа всього економічного, соціального і політичного життя України. Більше половини вартості вироблено продукції сільське господарство реалізує у вигляді сировини, майже четверта частина іде безпосередньо у фонд споживання, тобто використовується як продовольство.

Формування цілей статті. Ціллю статті є визначення стану, проблем та перспектив розвитку харчової промисловості країни в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галуззю легкої промисловості, що вивчає сукупність виробництв продуктів харчування як у готовому вигляді так і у напівфабрикатів є харчова промисловість, яка як галузь індустріального виробництва почала формуватися в Україні на початку XIX ст.

На базі різноманітних технологічних процесів харчова промисловість може виготовляти продовольчі товари з якісно новими споживацькими властивостями. За рахунок збалансованого вмісту корисних речовин в продуктах харчування, екологічної чистоти, бажаного асортименту та якості, підвищення термінів придатності за рахунок спеціальної обробки та упаковки повинні забезпечувати умови для нормального фізичного та розумового розвитку людини, задоволення його потреб у смаку та різноманітній їжі.

Економічна діяльність, пов'язана із сільським господарством, була, є і залишиться фундаментальною основою суспільного виробництва України.

У системі агропромислового комплексу харчова промисловість тісно пов'язана з сільським господарством як провайдером сировини і з торгівлею. Головним завданням харчової промисловості є виробництво продуктів харчування та їх безпосередньо задовольняють потреби населення. До її складу менше ніж півсотні галузей, асортимент виробленої продукції включає більш ніж трьох тисяч найменувань. Основними галузями, які використовують продукцію рослинництва в Україні, є борошномельна, олійножирова, цукрова, плодоовочева. Тваринницьку сировину переробляють м'ясна, молочна та рибна галузі (рис. 1).

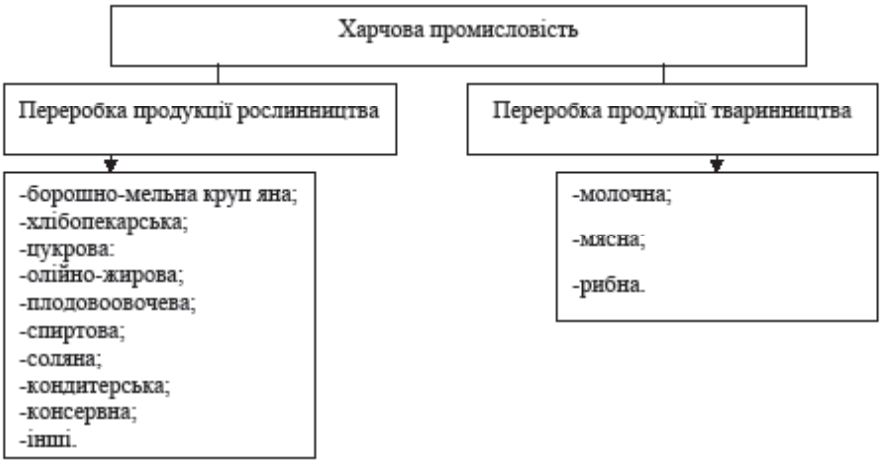


Рис. 1. Основні галузі харчової промисловості країни

Підприємства галузі переважно переробляють сільськогосподарську сировину, а також видобувають кухонну сіль, мінеральні води. Галузі, які виготовляють готову продукцію: цукрова, кондитерська, макаронна, молокопереробна, хлібопекарська, плодоовочевоконсервна, пивоварна, молочна, сироробна, виноробна, рибоконсервна, тютюнова. Галузі, які виготовляють вироби для подальшої обробки: борошномельна, м'ясна, рибна, овочева, молочна, круп'яна, крохмале-патокова.

Харчова промисловість має тісні зв'язки із сільським господарством, тому що не лише використовує сировину, а й постачає тваринництву комбікорми. Характерною особливістю галузі є збільшення частки сільськогосподарської продукції, що проходить промислову переробку. Виробничі особливості харчової промисловості зумовлюють те, що визначальну роль у розміщенні підприємств галузі має сировина і споживач.

При аналізі рисунку 2 структури обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2015 бачимо, що найбільшу частку займає переробна промисловість – 64,1 %, на другому місці - постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (23,9 %) та третє місце належить – виробництву харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (22,4 %). Останнім часом кількість підприємств харчової промисловості почала зменшуватися, проте обсяги реалізованої промислової продукції зросли в двічі. (таблиця 1). Вони створюються поблизу джерел сировини, у колективних і фермерських господарствах. Зараз в Україні промислове виробництво харчових продуктів здійснює 5502 промислових підприємств, де зайнято 2,9 мільйони осіб. Засобом промислової обробки до потрібної споживачам якості доводиться більша частина сільськогосподарської продукції. На базі різноманітних технологічних процесів харчова промисловість може

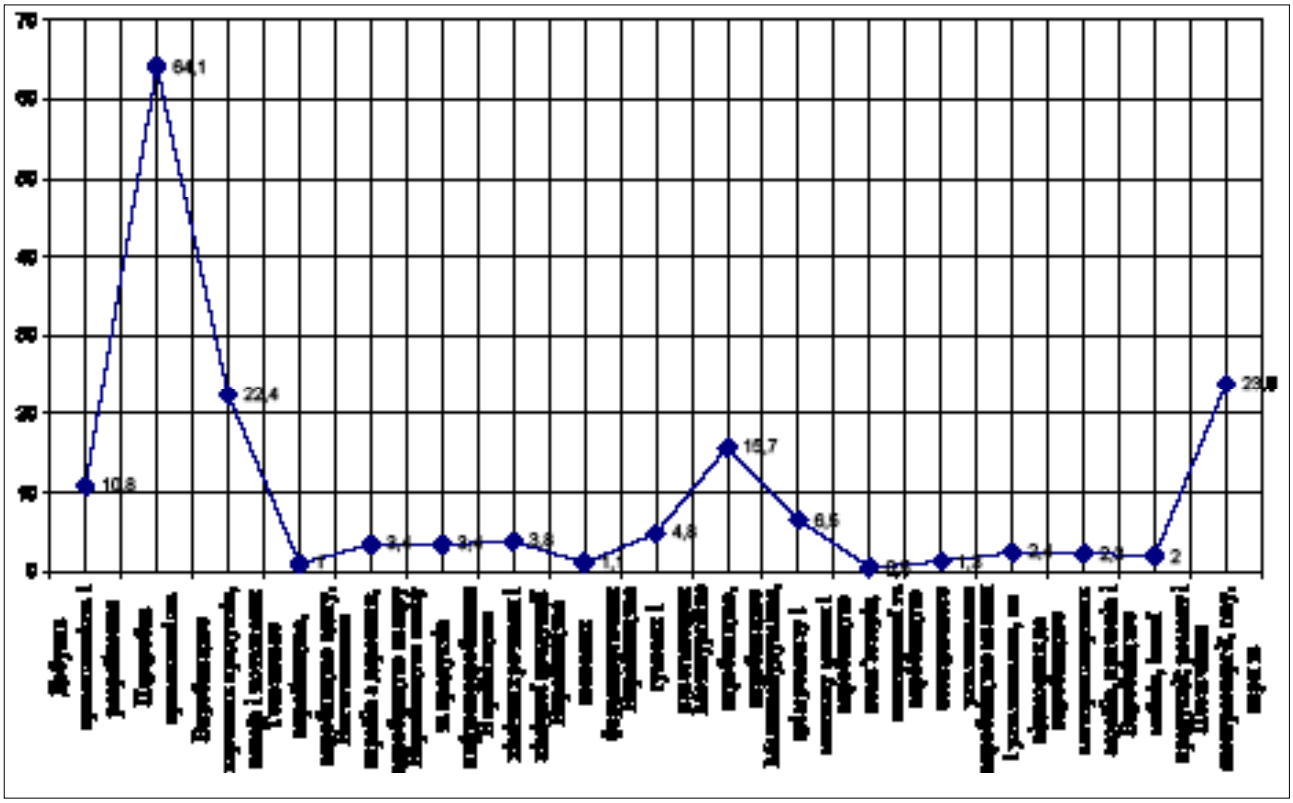


Рис. 2. Структура обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2015 р.

виготовляти продовольчі товари з якісно новими споживацькими властивостями. За рахунок збалансованого вмісту корисних речовин в продуктах харчування, екологічної чистоти, бажаного асортименту та якості, підвищення термінів придатності за рахунок спеціальної обробки та упаковки повинні забезпечувати умови для нормального фізичного та розумового розвитку людини, задоволення його потреб у смаку та різноманітній їжі.

Важливе місце у комплексі харчової індустрії посідає цукрова промисловість. В Україні сформувався один з найбільших у світі районів виробництва і переробки цукрових буряків. Олійно-жирова промисловість виробляє і переробляє рослинні жири та пов'язані з ними продукти. Близько 90 % олії отримують із соняшнику. З 1 кг насіння можна отримати близько 400 г олії. Зернопродуктовий комплекс – це система взаємопов'язаних спеціалізованих галузей і виробництв, зайнятих вирощуванням зернових і бобових культур, заготівлею, переробкою зерна та реалізацією кінцевої продукції. Він включає сільськогосподарські підприємства, які спеціалізуються на вирощуванні продовольчого і фуражного зерна; елеваторно-складське господарство, підприємства борошномельно-круп'яної, комбікормової, макаронної та хлібопекарної промисловості, а також підприємства, що виробляють із зерна харчові концентрати, крохмаль, спирт, пиво; роздрібну торгівлю хлібом.

Основна ланка зернопродуктового підкомплексу – зернове господарство. В Україні провідними культурами є озима пшениця, озиме жито, озимий і ярий ячмінь, кукурудза, овес, просо, гречка, рис, горох, вика, люпин, соя. Підприємства галузі розміщені у всіх великих, середніх та малих містах і зорієнтовані як на сировину так і на споживача. Найбільші обсяги виробництва у 2015 році хліба та виробів хлібобулочних, нетривалого зберігання – в Дніпропетровській, Київській, Харківській областях; борошна – Харківській, Дніпропетровській, Київській, Сумській, Черкаській. Молочна промисловість виробляє масло, сир, молочні консерви, сухе, жирне і знежирене

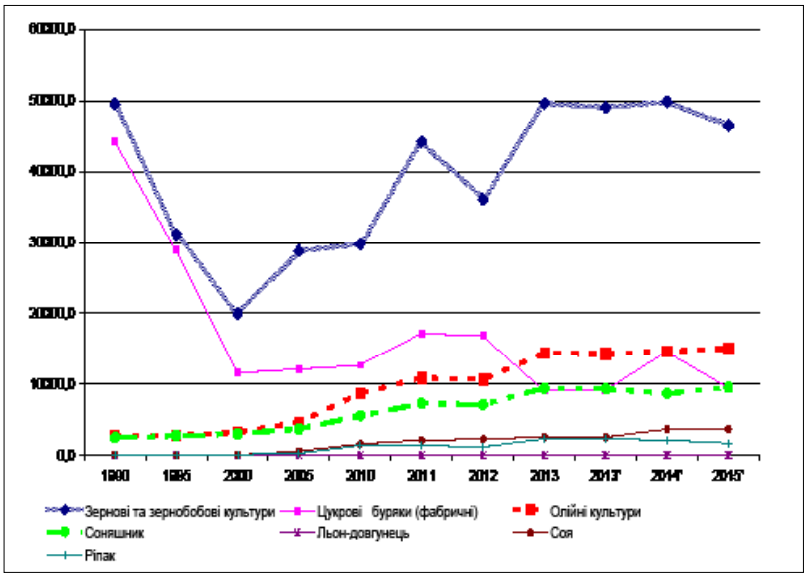


Рис. 3. Виробництво сільськогосподарських культур в сільськогосподарських підприємствах України, тис. тонн

Таблиця 1

Основні показники роботи підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2010, 2013 та 2015 рр.

Показники	2010 р.	2013 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2010 р.	2015 р. у % до 2013 р
Кількість підприємств		6407	5502	-	85,9
Обсяг реалізованої промислової продукції					
млн. грн	192154,1	261783,7	398023,2	207,1	152,0
у відсотках до загального обсягу у промисловості	18,0	19,3	22,4	124,4	116,1
Капітальні інвестиції (у фактичних цінах)					
млн. грн	8297	15275	13548	163,3	88,7
у відсотках до загального обсягу у промисловості	14,2	14,5	15,5	109,2	106,9
Основні засоби (у фактичних цінах, на кінець року), млн. грн	81778	116776	136201	166,5	116,6
Ступінь зносу основних засобів, відсотків	45,7	48,5	47,5	103,9	97,9
Середньооблікова кількість штатних працівників					
тис. осіб	387	362	290	74,9	80,1
у відсотках до загальної кількості працівників у промисловості	13,6	13,5	14,2	104,4	105,2
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника, грн	2137	3110	4184	195,8	134,5

молоко. Підприємства, які спеціалізуються на випуску фасованого молока, сметани, вершків, розміщені переважно в містах, а виробництво масла, сиру, консервованого молока має сировинну орієнтацію. Виробництво молока рідкого обробленого (пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого, пептизованого) – Вінницька, Житомирська, Київська. На підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв приріст продукції становив 3,9 %, зокрема, у виробництві м'яса та м'ясних продуктів – 4,2 %, олії та тваринних жирів – 16,2 %, цукру – 36,2 %. При цьому випуск продукції зменшився у переробленні та консервуванні фруктів і овочів на 2,6 %, молочних продуктів – на 2 %, продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, хліба, хлібобулочних і борошняних виробів – на 2,8%. У структурі обсягів реалізованої промислової продукції харчових виробів, напоїв і тютюну в Україні найбільша частка припадає на: виробництво молочних виробів (близько 17 %), м'ясних (близько 13 %), хліба і хлібобулочних виробів (близько 5 %), олії та тваринних жирів (понад 4 %). У 2016р.вироблено 59,4 тис. т м'яса свіжого чи охолодженого великої рогатої худоби, 256 тис. т м'яса свіжого чи охолодженого свиней, 746 тис. т м'яса птиці, 233 тис. т виробів ковбасних, 136 тис. т овочів консервованих натуральних, 24 тис. т овочів (крім картоплі), фруктів, горіхів, грибів, 4,4 млн. т олії соняшникової нерафінованої, 926 тис. т молока рідкого обробленого (пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого, пептизованого), 101 тис. т масла вершкового, 69,6 тис. т сиру свіжого неферментованого, 2 млн. т цукру білого кристалічного бурякового [2].

Проте існує низка проблем які не сприяють розвитку харчової промисловості:

- висока собівартість продуктів харчування, яка не дозволяє значній частині населення вживати продукти тваринного походження;

- обмежений асортимент продукції, низька технологія виробництва, неяскрава упаковка дозволили заполонити вітчизняний ринок товарами іноземного походження, часто дешевими і сумнівної якості;

- значна частина великих підприємств промисловості або зовсім зупинилася, або опинилася на межі банкрутства; що веде до зростання витратності виробництва, кредиторської та дебіторської заборгованості підприємств харчової промисловості;

- деякі підприємства через відсутній державний нагляд за якістю продукції випускають та постачають на ринок товар, який може загрожувати життю людей.

Проблемами галузей, які переробляють продукцію сільського господарства, є недостатні виробничі потужності для окремих видів сировини. Тому часто вирощену в сільському господарстві продукцію експортують, а вироблені з неї товари знову ввозять в Україну. Вивозять за кордон сільськогосподарську сировину інколи і через високу собівартість виробництва на підприємствах, що мають застаріле обладнання. З іншого боку, галузь найбільш модернізована і реконструйована порівняно з іншими, а тому швидкими темпами розвивається. У результаті виникають і певні проблеми з реалізацією великих обсягів продукції.

Відтворення і прискорений розвиток харчової промисловості є важливою перед умовою подолання кризових явищ в економіці країни і потребує застосування спрямованої на це науково обґрунтованої цінової, податкової, фінансово-кредитної, інвестиційної та інноваційної політики [3]. Це має стати: поліпшення якісних показників сільськогосподарської сировини, яка використовується у виробництві продуктів харчування, використання нетрадиційних видів сировини, харчових добавок та ін.; максимальне зменшення залежності від імпортних сировинних ресурсів (насамперед таро-пакувальних матеріалів); забезпечення комплексної переробки сировини та мінімізація її витрат.

Висновки. Харчова промисловість об'єднує десятки галузей, що виробляють продукти харчування. Саме від стану агропромислового комплексу безпосередньо залежить рівень продовольчої безпеки України. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вжиття заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. Негайним є забезпечення правових та інституційних передумов впровадження системи іпотечного кредитування з метою забезпечення удосконалення механізмів захисту внутрішнього ринку відповідно до вимог багатосторонньої міжнародної торговельної системи. Слід враховувати й гармонізацію системи сертифікації та стандартизації з міжнародними вимогами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рябуха М. С. Конкуренція як категорія ринкових відносин і конкурентоспроможність як предмет наукових досліджень / М.С. Рябуха М. С., А.Є. Цицоріна // Вісник ХНАУ. Серія: економіка АПК і природокористування. – Харків: ХНАУ. – 2007. – №. 6. – С. 96-100.
2. Збірник «Промисловість України». Державна служба статистики України. – К. 2015 р. – 382 с.
3. Економічні проблеми розвитку харчової промисловості України та її регіонів: Автореф. дис. дра екон. наук: 08.10.01 / Людмила Вікторівна Дейнеко; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2000.
4. Краснорyцкий А.А. Пути гармонизации интересов субъектов внутреннего рынка агропродовольственной продукции / А.А. Краснорyцкий // Никоновские чтения. – 2009. – №. 14.
5. Антощенкова В.В. Формування ринку молока на основі кооперaційно-інтеграційних відносин / В.В. Антощенкова // Економічний дискурс. – 2016. – С. 29.

УДК 338.43(477)

Самофатова В.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

CONCEPTUAL MODEL OF MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRI-FOOD SPHERE OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено проблему управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону. Автором відзначено, що управління регіональною агропродовольчою сферою повинно здійснюватися шляхом використання взаємопов'язаних один з одним правових, економічних, управлінських і моніторингових механізмів. Охарактеризовано сучасне навколишнє середовище агропродовольчої сфери. Запропоновано модель сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Зроблено висновок, що процес управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону на засадах ефективного акумулювання і використання внутрішніх резервів та потенційних можливостей потребує подальшої розробки і удосконалення.

Ключові слова: сталий розвиток, модель управління, агропродовольча сфера, регіон, концепція.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано проблему управления устойчивым развитием агропродовольственной сферы региона. Автором отмечено, что управление региональной агропродовольственной сферой должно осуществляться путём использования взаимосвязанных друг с другом правовых, экономических, управленческих и мониторинговых механизмов. Охарактеризовано современную окружающую среду агропродовольственной сферы. Предложена модель устойчивого развития агропродовольственной сферы региона. Сделан вывод о том, что процесс управления устойчивым развитием агропродовольственной сферы региона, на основе эффективного аккумулирования и использования внутренних резервов и потенциальных возможностей требует дальнейшей разработки и усовершенствования.

Ключевые слова: устойчивое развитие, модель управления, агропродовольственная сфера, регион, концепция.

ANNOTATION

The paper investigated the problem of management of sustainable development of the agri-food sphere of the region. The author noted, that the management of the regional agri-food sphere should be carried out through the use of interrelated legal, economic, administrative and monitoring mechanisms. The author described the current environment in the food industry. It is proposed model of sustainable development of agricultural sphere of the region. It is concluded, that the process of management of sustainable development of the agri-food sphere of the region, through the effective accumulation and use of domestic reserves and potential, requires further development and improvement.

Keywords: sustainable development and management model, the agri-food sphere, region, concept.

Постановка проблеми Сьогодні основний напрямок руху України – це сталий розвиток, який передбачає, що економічна, соціальна та екологічна складові мають бути у консенсусі. В Україні нині активно розвиваються процеси децентралізації державного управління, самоуправління і самоорганізації в усіх сферах життя. В агропродовольчій сфері ці перетворення повинні бути спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності, екологічної безпечності та соціальної спрямованості, тобто слід сформувати модель сталого розвитку агропродовольчої сфери як на національному, так і на регіональному рівнях. В основі процесу управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону повинна знаходитися система управління, що дозволяє цілісно, комплексно підходити до процесу взаємодії її складових підсистем (сільського господарства, харчової промисловості, відповідної інфраструктури, сільськогосподарського і харчового машинобудування, природних та соціальних просторових сільсько-міських сполучених утворень тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над науковою розробкою проблеми управління сталим розвитком агропродовольчої сфери плідно працюють такі вчені як: П.Т. Саблук, В.О. Шевчук, В.Я. Месель-Веселяк, Ю.О. Лупенко, О.І. Павлов, М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко, І.О. Іртищева, І.М. Вахович та багато інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, багато аспектів проблеми удосконалення системи управління агропродовольчою сферою на регіональному рівні розроблені поки що недостатньо, зокрема методологічні аспекти моделювання прогресивних структур управління, розрахованих на інноваційні перетворення і модернізацію агропродовольчої сфери та забезпечення її сталого розвитку.

Метою статті є побудова концептуальної моделі управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під управлінням у загальному вигляді розуміють вплив на будь-яку систему, що забезпечує підтримання її у визначеному стані у відповідності до конкретних законів і визначених цілей. Агропродовольча сфера – найскладніша частина біосфери, оскільки вона виходить за межі живого, активно взаємодіючи із неживим та розумним [1, с. 98]. Управління регіональною агропродовольчою сферою повинно здійснюватися шляхом використання взаємопов'язаних

один з одним правових, економічних, управлінських і моніторингових механізмів. Як об'єкт наукового дослідження, проблемне поле управління сталим розвитком агропродовольчої сфери привертає увагу, перш за все, в силу своєї трансдисциплінарної природи.

Сучасне навколишнє середовище характеризується мінливістю, невизначеністю, складністю та багатозначністю. Концепція, що описує нестабільність сучасного і, швидше за все, майбутнього світу отримала назву VUKA. Це акронім, утворений початковими літерами чотирьох слів: Volatility (мінливість, нестабільність, нестійкість, волатильність); Uncertainty (невизначеність), що означає значну складність у визначенні майбутнього; Complexity (складність), що означає наявність багатьох фактів, причин і факторів, які впливають на ситуацію; Ambiguity (багатозначність), що означає багатоваріантність основних умов і ситуацій [2, с. 122]. Сталий розвиток агропродовольчої сфери регіону у таких умовах повинен спиратися на сучасні інструменти управління, концепції маркетингу, які дозволяють гнучко реагувати на зовнішнє середовище, адаптуватися до нього та створювати умови для ефективної взаємодії зі споживачами та партнерами. У зв'язку з цим актуалізується необхідність формування багаторівневої системи управління сталим розвитком агропродовольчої сфери, яка має ґрунтуватися на раціональному використанні і побудові взаємозв'язків між різними видами і рівнями напрямів діяльності, ієрархії управління, сферами функціональної відповідальності, ресурсами. В основі сталого розвитку закладено потенціал з великою кількістю складових. Управління потенціалом сталого розвитку відбувається в ієрархічному порядку за трьома рівнями реалізації і взаємоузгодженості цілей: матерія – енергія – інформація [3, с. 128].

Сучасні умови модернізації української економіки вимагають пошуку найбільш ефективних методів комбінування ресурсів та факторів агропромислового виробництва, тому управлінська модель є структурованим на засадах визначених пріоритетів комплексом цілей та прийомів системи менеджменту, що забезпечують досягнення визначених цілей.

Звідси випливає, що найважливішою функцією сталого розвитку є забезпечення населення продуктами харчування.

З урахуванням аналізу ідей та положень з дослідження сталого розвитку, Вахович І.М. виділяє основні характеристики, на яких ґрунтується дослідження сталого розвитку суспільства і які стають основою національних та регіональних моделей розвитку:

– збалансованість як узгодження соціальних, економічних та екологічних інтересів;

– гармонійність співіснування природи і суспільства;

– стабільність забезпечення задоволення потреб;

Рис. 1. Модель сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

– рівновага між економічними вигодами, соціальними потребами та природними благами;

– стійкість до впливу негативних факторів [4, с. 18].

Сталість економічної системи характеризується кількісними і якісними параметрами. У відповідності до зазначеного виділяють економічні системи чотирьох типів сталості:

– реактивна сталість – спроможність економічної системи під впливом зовнішнього середовища функціонувати у межах наявної структури;

– активна сталість – спроможність економічної системи функціонувати, здійснюючи суттєвий вплив на зовнішнє середовище;

– адаптивна сталість – спроможність економічної системи функціонувати, змінюючи свою структуру, після початку зовнішніх впливів;

– превентивна сталість – спроможність економічної системи функціонувати, змінюючи свою структуру, до початку впливу зовнішнього середовища [5, с. 2].

На нинішньому етапі, процес управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону на засадах ефективного акумулювання і використання внутрішніх резервів та потенційних можливостей потребує подальшої розробки і удосконалення. В агропродовольчій сфері Південного регіону і в Україні в цілому, значна частина виробників зосереджена у власних селянських господарствах та малих підприємствах. Власні селянські господарства, малі сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства виробляють більше половини валової сільськогосподарської продукції. Крім цього, понад 70 % трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання – картоплі, овочів, фруктів, молока та м'яса – виробляють приватні селянські господарства, які не мають постійних каналів реалізації такої продукції. Як наслідок – значна частина вирощеної продукції використовується нераціонально. Частина її потрапляє до споживачів через посередників, частина продається селянами на стихійних ринках. В таких умовах визначну роль у розвитку цих формувань відіграватиме сільськогосподарська обслуговуюча кооперація, яка дає можливість, шляхом концентрації обслуговуючих функцій за межами самих господарств, знижувати трансакційні витрати і сприяти росту ефективності сільськогосподарського виробництва та розвитку соціального капіталу [6, с. 5]. Однак, сама лише виробнича чи збутова кооперація у своєму традиційному вигляді уже не може забезпечити максимальну прибутковість товаровиробників. Існують більш розвинені види інтегрованих господарських структур, які характеризуються високою конкурентоспроможністю та ефективністю – кластери.

Найефективнішою формою інтеграції у агропродовольчій сфері є створення кластерів.

Переваги кластерної моделі розвитку агропродовольчої сфери:

– забезпечення взаємодії й узгодження розрізнених проектів та окремих видів діяльності, активізація суб'єктів малого й середнього бізнесу;

– суттєва економія витрат на освоєння ринку, налагодження постачально-збутових зв'язків, підготовку кадрів за рахунок інтеграції зусиль усіх учасників кластерного утворення, а також використання спільної інфраструктури;

– стимулювання інновацій та прискорення їх апробації за рахунок синергетичного ефекту від співпраці науково-дослідних, дослідно-конструкторських, освітніх, виробних та інших структур кластера [7, с. 12].

Для кластеризації характерна гнучка інтеграція. Їх відносно висока ефективність і відповідність реальним перетворенням зумовлена тією обставиною, що вони забезпечують досягнення вдалого компромісу між спеціалізацією і інтеграцією, між конкуренцією і кооперацією, прискорюючи соціально-економічний розвиток регіону.

В цілому формування моделі сталого розвитку агропродовольчої сфери потребує:

– більш широкого залучення фермерських господарств, господарств населення до ринкового середовища;

– державної підтримки сімейних домогосподарств;

– створення для індивідуального сектору сприятливого інвестиційного клімату [8, с. 375];

– впровадження нововведень, енерго-екологозберігаючих технологій, зростання конкурентоспроможності виробництва.

Висновки. Підсумовуючий вищевикладене, автор акцентує увагу на тому, що нинішню ситуацію у агропродовольчій сфері поки що не можна віднести до сталої в частині стану системи управління, обсягів виробництва, виробничого потенціалу та соціальної сфери села. Водночас, розвиток агропродовольчої сфери визначається сталістю функціонування її галузей і конкретних, і серед них можна знайти приклади для наслідування. Зокрема, вирощування, переробка і реалізація зернових культур, розвиток галузі птахівництва тощо. Через постійну зміну зовнішнього середовища потрібно розробляти гнучкі та адаптивні мережеві системи управління складовими агропродовольчої сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевчук В.О. Фізико-економічні засади національної стратегії розвитку агросфери розвитку / В.О. Шевчук // Економіка АПК – 2013. – № 12. – С. 97–107.
2. Попова Н.В. Особливості розвитку підприємств транспортно-логістичної галузі в умовах VUCA-світу / Н.В. Попова // Економіка транспортного комплексу – 2015. – Вип. 26 – С. 120-132.

3. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства / С.Л. Пакулін, А.А. Пакуліна // Траектория науки – 2016. – № 3 (8) – С. 120–132.
4. Вахович І.М. Теоретичні засади формування моделі сталого розвитку суспільства розвитку / І.М. Вахович // Економіка та управління національним господарством – 2009. – № 15. – С. 17–27.
5. Ерёменко О.В. Особенности и факторы устойчивого развития АПК / О.В. Ерёменко, Г.А. Польская, М.М. Булгакова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2014. – № 9. – С. 1– 3.
6. Малік М.Й. Розвиток кооперативних відносин в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, В.А. Пехов // Сталий розвиток економіки – 2015. – № 3 – С. 5–11.
7. Остапенко Т.В. Державне регулювання розвитку економічного потенціалу АПК України. Автор. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.00.03 «Економіка і управління національним господарством». – 24 с.
8. Павлов О.І. Методологія визначення стратегічних пріоритетів розвитку сільських територій розвитку / О.І. Павлов // Соц.-ек. проблеми сучасного періоду України – 2014. – Вип. 3(107). – С. 370– 378.

УДК 339.732.2(477)

Сімків Л.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Потьомкіна Н.Ю.
студентка
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

FEATURES OF ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE REGIONS OF UKRAINE: PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано динаміку залучення іноземних інвестицій в Україні та її регіонах. Обґрунтовано важливість надходження іноземних інвестицій задля забезпечення конкурентоспроможного розвитку української економіки. Визначено проблеми, що стримують розвиток інвестиційної діяльності в регіонах. У результаті проведеного дослідження встановлено, що інвестиційні потоки обслуговують економічно розвинуті регіони України, лишаючи поза увагою менш розвинуті, що посилює подальше збільшення регіональних диспропорцій та послаблює економічні взаємозв'язки між регіонами. Запропоновано комплекс заходів щодо активізації інвестиційної діяльності в регіонах України.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, активізація інвестиційної діяльності, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, регіон.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована динамика привлечения иностранных инвестиций в Украине и ее регионах. Обоснована важность поступления иностранных инвестиций для обеспечения конкурентоспособного развития украинской экономики. Определены проблемы, сдерживающие развитие инвестиционной деятельности в регионах. В результате проведенного исследования установлено, что инвестиционные потоки обслуживают экономически развитые регионы Украины, оставляя без внимания менее развитые, что усиливает дальнейшее увеличение региональных диспропорций и ослабляет экономические взаимосвязи между регионами. Предложен комплекс мер по активизации инвестиционной деятельности в регионах Украины.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, активизация инвестиционной деятельности, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, регион.

ANNOTATION

The dynamics of attraction of foreign investments in Ukraine and its regions is analyzed. The importance of receipts of foreign investments is substantiated for ensuring competitive development of Ukrainian economy. The problems that hinder the development of investment activity in the regions are determined. As a result of the conducted research it is found that investment flows serve economically developed regions of Ukraine, leaving aside less developed regions, which strengthens further increasing of regional disparities and weakens economic links between the regions. The set of measures is suggested to intensification of investment activity in the regions of Ukraine.

Keywords: foreign direct investments, intensification of investment activity, investment climate, investment attractiveness, region.

Постановка проблеми. На сучасному етапі реформування вітчизняної економіки особливо актуальними є проблеми активізації інвестиційної діяльності. Адже рівень і динаміка залучення інвестицій, особливо іноземних, є визначальним показником економічного стану країни, здатності суспільства до реальних ринкових перетворень за рахунок створення, впровадження, поширення та практичного використання нової техніки, продукції та сировини, освоєння новітніх технологічних процесів, сучасних методів організації виробництва, його матеріально-технічного забезпечення тощо. В той же час кризові явища, що спостерігаються протягом останніх років в економіці України, негативно позначилися на обсязі інвестиційної активності в регіонах країни.

Активізація інвестиційної діяльності сприятиме швидкому соціально-економічному розвитку регіону та держави, забезпечить економічну стабільність, незалежність і дозволить в умовах глобалізації бути на світовій арені конкурентоспроможним і рівноправним партнером.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження особливостей інвестиційної діяльності на регіональному рівні присвячено праці багатьох вітчизняних і закордонних науковців. Так, значення і роль іноземних інвестицій вивчалися в роботах таких вітчизняних вчених, як: О.В. Химич, А.А. Буряк, Ю.В. Жеревчук, Л. Петкова, І.Б. Чичкало-Кондрацька, В.А. Сааджан, І.В. Кадеєва та інші.

Однак, незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері та тривале і всебічне висвітлення проблем інвестиційної діяльності в наявній літературі, продовжують існувати питання цієї проблематики щодо тенденції нерівномірного вкладення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в регіони України на основі використання статистичного аналізу, що тільки підтверджує потребу в подальших дослідженнях.

Мета статті. Можливості здійснення успішних ринкових перетворень, забезпечення стабільного економічного зростання в Україні та зменшення регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку багато в чому залежать від того, як розв'язуватимуться завдання підвищення інвестиційної привабливості держави в цілому та регіонів зокрема. Отже, метою

цієї статті є аналіз процесу залучення іноземних інвестицій у економіку регіонів, виявлення основних проблем та визначення комплексу заходів щодо активізації інвестиційної діяльності в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання забезпечення високих темпів економічного зростання та підвищення рівня добробуту населення завжди були і залишаються пріоритетами для будь-якої країни. В сучасних умовах гострої нестачі внутрішніх фінансових ресурсів саме іноземні інвестиції можуть забезпечити реалізацію цих важливих завдань.

Від ефективності залучення іноземних інвестицій, а також від розвитку інвестиційного потенціалу та зниження інвестиційних ризиків залежать стан національного виробництва, структурна перебудова господарства, впровадження технологічних оновлень та підвищення конкурентоспроможності українських товарів [1]. Крім того, іноземні інвестиції є одним з показників ступеня інтеграції країни в світове господарство. Ефективне залучення іноземних інвестицій потребує раціонального розподілу між регіонами України. Під ефективним вкладенням зазвичай розуміють такі інвестиції, які, окрім плати за ризик, дають змогу отримати економічну вигоду, що задовольняє інвестора [2].

Однак, в останні роки ситуація з надходженням ПІІ до регіонів України є досить складною. Країна протягом тривалого періоду часу програє конкуренцію на міжнародних ринках капіталу іншим країнам, незважаючи на наявність у неї конкурентних переваг, – вигідного географічного розташування, природнокліматичних умов, кваліфікованої робочої сили, потенціалу економіки та ін. [3, с.88]. Тому цілком очевидно, що для України підвищення інвестиційної привабливості є важливим стратегічним завданням і основою для вирішення соціально-економічних проблем, що стоять перед українським суспільством на сучасному етапі.

За даними Державної служби статистики обсяг залучених в країну іноземних інвестицій зростав з року в рік. Однак, починаючи з 2014 р., спостерігається скорочення цього показника. І в 2015 р. Україна акумулювала всього 43,3 млрд доларів прямих іноземних інвестицій, що значно менше реальних потреб економіки (рис. 1). При цьому, доречно зауважити, що темпи щорічного приросту є відносно невисокими. Так, якщо в 2007 р. обсяги прямих іноземних інвестицій порівняно з попереднім роком зросли на 49,5%, то починаючи з 2008 р. спостерігається уповільнення темпів зростання. А в 2014 р. цей показник скоротився на 17% порівняно з 2013 р. В 2015 р. частка інвестування з боку іноземних інвесторів порівняно з попереднім роком скоротилася на 4,3%. Така ситуація зумовлена економічною та політичною нестабільністю в країні, недосконалістю інвестиційного законодавства, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку, надмірним тиском податкових органів, високим рівнем бюрократизації і корумпованості державного апарату та відсутністю реформ у цьому напрямі, складністю реєстраційних, ліцензійних і митних процедур, відсутністю судової, земельної реформ тощо.

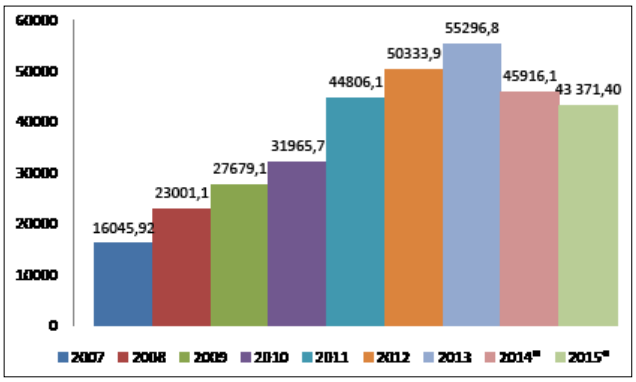


Рис. 1. Динаміка зміни обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні в 2007-2015 рр., млн дол. США

* – (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції)

Джерело: побудовано авторами за [6]

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу ПІІ, входять: Кіпр – 11744,9 млн дол. США, Нідерланди – 5610,7 млн дол. США, Німеччина – 5414,3 млн дол. США, Російська Федерація – 3392,1 млн дол. США, Австрія – 2402,4 млн дол. США, Велика Британія – 1852,5 млн дол. США, Вірґінські Острови (Брит.) – 1798,9 млн дол. США, Франція – 1528,1 млн дол. США, Швейцарія – 1364,2 млн дол. США та Італія – 972,4 млн дол. США (рис.2).

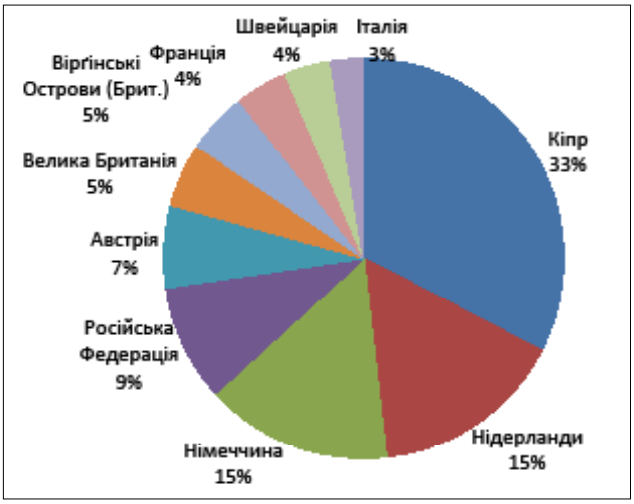


Рис. 2. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну у 2015 р., %

Джерело: побудовано авторами за [6]

Левова частка ПІІ до України надходить з Кіпру, що можна пояснити надзвичайно низьким податком (4,25%) на прибуток для офшорних компаній у цій державі. Тому фактично ці кошти є українськими офшорними інвестиці-

ями, які працюють більше на своїх власників-українців, ніж на інтереси економіки України в цілому. Ратифікована Законом України від 04 липня 2013 року «Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи» [4] закриває Кіпр як офшорну зону. Відтепер власникам великого бізнесу буде невигідно вкладати гроші у кіпрські банки та здійснювати фінансові операції звідти. При цьому додамо, що крім Кіпру у світі є ще 29 таких зон, зокрема Монако, Чорногорія, Хорватія, Мальта та інші. Всі вони розташовані географічно близько до України, а їхнє економічне й політичне становище прогнозоване.

Від ефективності організації інвестиційного процесу значною мірою залежить і економічний розвиток регіонів. Довготривала криза в Україні охопила усі сфери суспільного життя: політичну, економічну, соціальну і призвела до погіршення соціально-економічного розвитку регіонів та посилення територіальних диспропорцій. Процеси економічного оновлення та зростання визначаються розмірами, структурою інвестицій і швидкістю їх здійснення. Завдяки припливу додаткового капіталу в регіоні можна забезпечити економічне зростання шляхом впровадження новітніх технологій, оновлення економічної бази, відтворити оптимальні структурні пропорції в економіці і, як наслідок, забезпечити повноцінне функціонування господарських суб'єктів, збільшити конкурентоспроможність регіонального виробництва. Проте несприятливий інвестиційний клімат в Україні негативно впливає і на рівень інвестиційної привабливості та обсяги інвестування регіонів. [5, с. 106].

Динаміка зростання ПІІ в більшості регіонів України протягом 2008-2014 рр. не є постійною та значно коливається (табл. 1). Приріст цього показника протягом 2014 р. спостерігався тільки у Івано-Франківській, Полтавській Чернівецькій та Вінницькій областях. В 2013–2014 рр. значно скоротилися обсяги іноземних інвестицій в Донецькій та Луганській областях через військовий конфлікт та дестабілізацію суспільно-політичної та соціально-економічної ситуації. Якщо ситуація не зміниться і військові дії не будуть припинені найближчим часом, в цих регіонах

Таблиця 1

Темпи росту обсягу прямих іноземних інвестицій у регіонах України за 2008-2014 рр., у % до попереднього року

Регіони	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Автономна Республіка Крим	125,86	85,7	115,5	113,53	144,27	124,21	-
Вінницька	140,9	105,7	109,4	116,3	110,3	109,6	101,1
Волинська	144,0	68,6	122,2	66,5	133,3	130,6	71,4
Дніпропетровська	124,3	91,0	105,4	266,4	109,5	102,7	92,0
Донецька	149,6	111,6	109,0	138,1	116,2	120,4	80,0
Житомирська	141,4	102,2	121,4	119,8	130,8	107,4	78,8
Закарпатська	117,1	103,2	99,6	102,7	95,6	116,6	92,7
Запорізька	125,5	110,4	103,8	109,3	103,7	109,1	82,2
Івано-Франківська	209,9	124,9	128,1	83,2	121,8	103,0	144,1
Київська	124,4	120,9	115,0	106,9	108,7	104,8	90,1
Кіровоградська	105,7	115,4	103,5	98,5	111,4	143,2	81,7
Луганська	108,7	108,7	172,1	119,0	111,4	109,4	80,1
Львівська	149,8	115,5	124,8	112,8	110,6	118,0	84,0
Миколаївська	121,1	118,3	106,9	95,7	92,1	160,7	95,1
Одеська	122,6	110,1	107,5	106,1	110,2	133,5	87,9
Полтавська	116,5	140,1	86,4	123,8	127,4	134,3	109,1
Рівненська	207,0	116,7	101,3	112,2	90,7	106,6	90,1
Сумська	115,2	87,5	142,8	159,4	100,6	106,8	68,5
Тернопільська	113,3	114,9	113,5	89,9	103,5	103,2	88,3
Харківська	130,0	125,9	127,6	132,2	103,6	77,3	79,4
Херсонська	142,5	112,0	103,1	112,7	101,5	121,9	83,7
Хмельницька	139,9	106,4	160,0	83,3	102,1	109,8	92,3
Черкаська	150,5	96,06	132,4	130,1	98,7	308,9	57,8
Чернівецька	139,1	117,4	103,0	100,0	100,0	103,7	107,0
Чернігівська	106,1	109,0	92,6	108,6	106,3	104,06	98,9
м. Київ	164,6	139,1	117,0	138,6	114,1	109,5	83,3
м. Севастополь	116,6	96,3	102,3	105,9	107,9	94,0	-

* – (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції)

Джерело: розраховано авторами за [6; 7]

і надалі спостерігатиметься зменшення обсягів ПІІ через небажання інвесторів вкладати кошти в регіони, які характеризуються низькою привабливістю внаслідок фінансової, політичної, економічної нестабільності.

Регіони України значно відрізняються за обсягами надходжень прямих іноземних інвестицій. При цьому додамо, що різниця в питомій вазі регіонів у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій є досить значною. За обсягами залучення прямих іноземних інвестицій регіони України можна поділити на три групи (табл. 2). Так, у 2014 р. лідером щодо залучення ПІІ залишався Київ – 49,5% від загального значення по Україні. Значна кількість іноземних інвестицій надійшла до Дніпропетровської – 16,9%, Донецької – 5,6%, Харківської – 3,8%, Київської – 3,6%, Одеської – 3,1%, Львівської – 3.0%, Полтавської -2,2% та Івано-Франківської – 2,0% областей. До цих регіонів надходить 89,7 % усіх залучених прямих іноземних інвестицій. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. До регіонів-аутсайдерів можна віднести Тернопільську – 0,12%, Чернівецьку – 0,15%, Кіровоградську – 0,18%, Чернігівську – 0,22% області [6, 7]. Рівень локалізації залучених ПІІ в м. Київ в 3,4 рази більший за аналогічний показник в Дніпропетровській області, яка займає другу позицію в рейтингу. Якщо ж порівнювати столицю з регіоном-аутсайдером, то різниця просто вражає: в 2014 р. концентрація інвестицій у Києві була в 92 рази більша за такий самий показник в Тернопільській області. Тобто, столиця України була і залишається одноосібним лідером за обсягами залучення прямих іноземних інвестицій протягом тривалого часу.

Такий значний показник обсягів ПІІ в економіку м. Києва можна пояснити ефектом столичного максимуму: вигідність економіко-географічного положення; адміністративний і політичний статус м. Києва; концентрація філій та офісів майже всіх великих підприємств та організацій, хоча при цьому основні промислові, виробничі та інші потужності можуть бути розміщені в інших регіонах країни, тобто de jure інвестиції надійшли до м. Києва, а de facto до інших регіонів.

Таким чином, інвестиційні потоки обслуговують економічно розвинуті регіони України, лишаючи поза увагою менш розвинуті регіони, що потребують значного надходження іноземних інвестицій. Такий непропорційний та асиметричний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку, посилює подальше збільшення регіональних диспропорцій та послаблює економічні взаємозв'язки між регіонами. Задля усунення цих проблем повинна бути сформована виважена та дієва державна інвестиційна політика, яка б враховувала можливості та потреби розвитку кожного регіону і була спрямована на збільшення інвестиційної привабливості територій.

Серед основних заходів щодо активізації інвестиційної діяльності в регіонах України можна назвати наступні:

– удосконалення інвестиційного законодавства відповідно до європейських норм та забезпечення його стабільності;

– забезпечення ефективності реалізації задекларованих реформ, зокрема у судовій, податковій системі, адміністративно-територіальному устрої, впровадження антикорупційної системи з метою активізації інвестиційної діяльності;

– формування дієвого механізму забезпечення організаційно-інституційних, фінансових та правових передумов для розвитку інвестиційної діяльності;

– створення автоматизованої інформаційної системи, яка б забезпечила оперативний пошук партнерів у сфері іноземного інвестування, а також належного режиму консультаційного обслуговування з питань права, фінансування, кредитування, страхування, техніко-економічної експертизи інвестиційних проектів;

– проведення моніторингу інвестиційних проектів, які були реалізовані (нереалізовані) на території регіону задля максимального попередження ризиків інвестиційної діяльності та формування бази даних надійності інвесторів;

– активізація реалізації програм державно-приватного партнерства, розширюючи коло їх учасників, передусім із країн ЄС, що не лише сприятиме вирішенню проблеми залучення іноземних інвестицій, а й налагодить міжнародну

Таблиця 2

Групування регіонів України за обсягами залучення прямих іноземних інвестицій у 2014* р.

Групи за обсягами залучення ПІІ	Частка ПІІ, %	Регіони
більше 10% від загального обсягу	66,4	м. Київ, Дніпропетровська
від 1% до 10% від загального обсягу	27,8	Донецька, Харківська, Київська, Одеська, Львівська, Полтавська, Івано-Франківська, Запорізька, Луганська, Черкаська
менше 1% від загального обсягу	5,8	Закарпатська, Волинська, Житомирська, Рівненська, Сумська, Вінницька, Миколаївська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська, Кіровоградська, Чернівецька, Тернопільська

* – (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції)

Джерело: складено авторами за [6; 7]

співпрацю, створить передумови для нових виробничих зв'язків;

– побудова раціональної системи інноваційної інфраструктури, яка повинна сприяти рівномірному розподілу та ефективному використанню інвестиційних ресурсів, зменшенню ризиків інвестування.

Висновки. Проведений аналіз інвестиційної діяльності в регіонах України дозволяє зробити наступні висновки.

1. Інвестиційний клімат в Україні упродовж останніх років значно погіршився, незважаючи на наявність конкурентних переваг таких, як вигідне географічне розташування, природно-кліматичні умови, кваліфікована робоча сила, значний потенціал економіки та ін.

2. Інвестиційні процеси в Україні характеризуються відсутністю стабільності: після приросту іноземних інвестицій майже в усіх регіонах їх обсяги, починаючи з 2014 р., почали скорочуватися. При цьому темпи щорічного приросту були відносно невисокими. Якщо в 2007 р. обсяги прямих іноземних інвестицій порівняно з попереднім роком зросли на 49,5%, то в наступні роки спостерігається уповільнення темпів зростання. В 2014 р. цей показник скоротився на 17% порівняно з 2013 р., а в 2015 р. – на 4,3%.

3. У розподілі інвестицій за регіонами країни зберігається надмірна диференціація. Інвестиції в основному сконцентровано у економічно розвинутих регіонах, де є можливість швидкої окупності таких вкладень. Все це не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку країни та посилює подальше зростання регіональних диспропорцій.

4. Основними причинами недостатньої інвестиційної активності в регіонах України є складний процес входження іноземних інвестицій в країну, невисока довіра до стабільності урядових рішень, відсутність дієвих реформ, втручання уряду в роботу приватного бізнесу, високий рівень корупції та значні адміністративні перешкоди для розвитку інвестиційної діяльності; незацікавленість місцевих органів влади в окремих регіонах у швидкому і безперешкодному проходженні дозвільних документів, що супроводжують реалізацію інвестиційного проекту; військовий конфлікт на сході України.

5. Задля усунення проблем, пов'язаних з залученням інвестицій до регіонів, повинна бути сформована виважена та дієва державна інвестиційна політика, яка б враховувала можливості та потреби розвитку кожного регіону і була спрямована на збільшення інвестиційної привабливості територій. Формування державної інвестиційної політики України має базуватися на ефективному застосуванні принципів національних пріоритетів, конкурентних переваг та менталітету, що є важливою передумовою для вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сааджан В.А. Іноземні інвестиції: аналіз та вплив на економічний розвиток України / В.А. Сааджан, Т.О. Скорик // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3-4(4-5). – С. 129-135. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html
2. Химич О.В. Інвестиції в регіони України: проблеми і тенденції / О.В. Химич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 233-242. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_35
3. Чернишова Л.О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л.О. Чернишова, В.В. Сазонова // Бізнесінформ. – 2013. – №2. – С. 87-90
4. Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/196_016.
5. Сімків Л.Є. Особливості інвестиційних процесів у регіонах України на сучасному етапі / Л.Є. Сімків // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 3. – С. 105-108. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_3_25
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
7. Офіційний сайт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/

УДК 338.64

Стройко Т.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Савченко К.В.
студентка
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ХЕРСОНЩИНИ ЯК ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ

STRATEGIC ASPECTS OF INVESTMENT ATTRACTION KHERSON REGION AS A TOURIST REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто найважливіші процеси функціонування та розвитку туристичної індустрії Херсонщини. Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти розвитку інвестиційної привабливості туристичної індустрії Херсонщини. Визначено стратегічні аспекти розвитку інвестиційної привабливості Херсонщини як туристичного регіону.

Ключові слова: інвестиції, туризм, туристична індустрія, туристичний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены важнейшие процессы функционирования и развития туристической индустрии Херсонщины. Предметом исследования являются теоретико-методические и практические аспекты развития инвестиционной привлекательности туристической индустрии Херсонщины. Определены стратегические аспекты развития инвестиционной привлекательности Херсонщины как туристического региона.

Ключевые слова: инвестиции, туризм, туристическая индустрия, туристический потенциал.

ANNOTATION

In the article the most important processes functioning and development of the tourism industry of Kherson. The subject of the study is theoretical, methodological and practical aspects of investment attractiveness of the tourism industry of Kherson. The strategic aspects of investment appeal as a tourist Kherson region.

Keywords: investment, tourism, tourism industry, tourism potential.

Постановка проблеми. Туристично-рекреаційні ресурси Херсонщини здатні забезпечити поступовий динамічний розвиток туристичної галузі та зробити її конкурентоздатною на світовому ринку. Навіть поверхневий огляд об'єктів, які можуть бути включені до обігу, дає можливість співставити Україну з тими державами, які вирвалися вперед у розвитку туризму. Повнота використання туристично-рекреаційного потенціалу залежить від єдності поглядів органів управління туристичною галуззю та бізнесових кіл щодо використання природно-географічних та соціокультурних особливостей для розбудови туристичної інфраструктури всередині країни і наявності інноваційних форм організації взаємодії між туристичними підприємствами, спроможних утілити ці погляди на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та розвитку туризму присвячено наукові розробки відомих українських економістів, таких як В. Азара, Л. Богуш, Ю. Вєдєніна, З. Герасимчук, О. Гідбута, О. Грішнова, П. Гудзь, Т. Заяць, К. Каспара, Е. Котлярова, В. Кравців, М. Крачило, В. Куценко, Н. Лейпер, Е. Лібанова, О. Любіцева, К. Макаричева, О. Макарова, В. Новікова, О. Охріменко, Д. Стеченко, І. Твердохлєбова, Т. Ткаченко, Н. Фоменко та ін.

Проблеми розвитку туризму знайшли відображеннях в працях значної кількості зарубіжних дослідників, серед яких: Р. Арєжкі, Дж. Боуен, Р. Браймер, Дж. Майкенз, Б. Мірбабаєв, Дж. Піотровський, Ф. Пірс, Дж. Суорбрук, Дж. Р. Уокер, А. Фрейтаг та ін. Більшість науковців намагаються визначити проблеми розвитку туризму.

Мета статті полягає у визначенні стратегічних аспектів розвитку інвестиційної привабливості Херсонщини як туристичного регіону. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань: проаналізувати сучасний рівень туристичної індустрії Херсонщини, обґрунтувати стратегічні орієнтири розвитку інвестиційної привабливості туристичної індустрії Херсонщини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державних і місцевих бюджетів, створення нових робочих місць, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення. Тривалий час розвиток промисловості і засобів виробництва розглядався як пріоритетний, якщо не єдиний шлях розвитку національної економіки, тому сфера послуг і туризм ще й зараз інколи сприймаються як похідні від промислового і сільськогосподарського виробництва. Світовий досвід показав, що туризм – повноправний і надприбутковий компонент ринкової економіки.

Особливу роль відіграє туризм у розвитку кризових територій, оскільки для них туристично-рекреаційна діяльність слугує альтер-

нативною галуззю економіки, що сприяє сталому розвитку. На думку експертів Всесвітньої туристичної організації ООН, якщо в регіонах з активною, добре диверсифікованою економікою туризм не має безумовного соціально-економічного ефекту, то саме у кризових регіонах він є фактором соціально-економічного розвитку, слугує ефективним способом забезпечення зайнятості та скорочення бідності.

Це багато в чому зумовлено тим, що в кризових регіонах туризм нерідко є альтернативою іншим, більш виснажливим формам використання природних ресурсів: малоефективному сільському господарству, мисливству, лісозаготівлі тощо. Специфіка рекреаційних ресурсів кризових слаборозвинених регіонів є такою, що туризм, насамперед екотуризм, здатний в порівняно короткі строки забезпечити прискорення соціально-економічного розвитку.

Великий вплив на туризм справляє зовнішньоекономічна діяльність держав, інтеграційні та глобалізаційні процеси, що протікають на всіх рівнях світової економіки. Такі процеси сприяють зростанню ділової активності населення планети і збільшення масштабів бізнес-туризму. Такі ж явища, як ускладнення формальностей на митниці, нестабільність фінансових показників, страйки, можуть багато в чому стримувати розвиток туризму [4].

На розвиток туризму впливає зростання населення, передусім у містах. Стиль життя в місті відрізняє стресовість, обмежена кількість близьких контактів із людьми, відхід від природи. У зв'язку із цим туризм для міських жителів може стати способом знайти душевну рівновагу.

На розвиток туризму великий вплив має старіння населення, збільшення віку вступу в шлюб, збільшення частки людей поза шлюбу, збільшення частки працюючих жінок, збільшення віку молодих матерів, зростання числа пар, які не мають дітей.

Серед важливих змін, що впливають на туризм, необхідно виділити збільшення залучення жінок у сферу суспільної праці.

В Україні існують всі передумови для розвитку туристичної сфери. Туристичний потенціал нашої країни на сьогодні розкрито не повною мірою, про що свідчить 1,5–2,5% частка туристичної галузі в структурі ВВП країни. Основними перепонами, що перешкоджають розвитку туристичного сектору в Україні, виступають переважно чинники інфраструктурного характеру.

У 2025 р. рівень бюджетних витрат на туризм становитиме 0,3% до ВВП. Досвід багатьох європейських країн, які отримують значні доходи від міжнародного туризму, свідчить про доцільність створення туристичних представництв за кордоном, що пропагують національні туристичні продукти.

Таким чином, туристична сфера України має цілу низку проблем, що гальмують розвиток туризму: відсутність цілісної системи державного управління туризмом у регіонах; недостатність методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки суб'єктів підприємництва туристичної галузі з боку держави; невідповідність переважної більшості туристичних закладів міжнародним стандартам; незадовільний стан туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури в зонах автомобільних доріг та міжнародних транспортних коридорів; недостатня забезпеченість туристичної галузі висококваліфікованими спеціалістами; недосконалість бази даних стосовно об'єктів туристичної сфери.

У 2015 р. в Україні налічувалося 602 території та об'єкти природно-заповідного фонду загальнодержавного значення. У цілому об'єкти природно-заповідного фонду Херсонщини займають 15,9% від площі всієї території області (4 520,3 км^2 із 28 461 км^2), із них 3 998,6 км^2 – загальнодержавного значення (рис. 1), що в загальноукраїнському масштабі становить 14,5%.

Рис. 1. Територіальна структура природно-заповідного фонду Херсонської області, км^2

Херсонщина – це область, яка омивається водами Чорного й Азовського морів. Понад 200 км чудових піщаних пляжів – «золотий берег Херсонщини» – приваблює мільйони відпочиваючих.

Херсонська земля – це край заповідних територій, де розташовано близько 80 об'єктів природно-заповідного фонду, два з чотирьох біосферних заповідників України – Чорноморський та Асканія-Нова, які входять до всесвітньої мережі природних територій, що охороняються ЮНЕСКО, єдина в Європі пустеля – Олешківські піски – унікальний природний об'єкт, який не має аналогів не тільки в Україні, але й в усій Європі, екологічно чиста дельта Дніпра, цілющі грязі, лікувально-термальні і мінеральні води, унікальні соляні озера, історико-культурні об'єкти.

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

Зазначимо, що найбільшого розвитку в Херсонській області набула лікувально-курортна рекреаційна діяльність. Це пов'язано передусім зі специфікою складу та розміщення рекреаційних ресурсів краю. Лікувально-курортний вид рекреаційної діяльності найбільш суттєво характеризують показники наявності закладів курортно-лікувального типу, їхня потужність (кількість ліжко-місць).

Як свідчать дані табл. 1, серед закладів відпочинку в Херсонській області переважають туристичні бази та дитячі санаторії (80%). Саме вони вміщають найбільшу кількість відпочиваючих. Такі заклади забезпечують рекреантів повноцінним харчуванням, надають обладнані пляжі, організовують дозвілля, екскурсії..

У результаті кількість відпочиваючих дітей зросла з 34 484 ос. у 2012 р. до 68 900 ос. у 2015 р., тобто вдвічі. Бурхливого розвитку, особливо в останні десятиріччя, набув особливий вид активного відпочинку – відпочинок та праця на дачних ділянках. Дачне будівництво на Херсонщині порівняно із сусідніми регіонами є більш масовим.

Таким чином, тільки пропорційний, збалансований розвиток усіх компонентів рекреаційної діяльності – екскурсійної і туристичної, оздоровлення і відпочинку, дитячої рекреації, дачного відпочинку – забезпечить загальний пропорційний розвиток області.

Херсонська область має приблизно 15,5% усіх українських морських пляжів, а приймає тільки 5% рекреантів, які відпочивають на морському узбережжі, і 2,5% – в інших місцях області. Вже це свідчить про великий нереалізований потенціал туристичної галузі Херсонщини. Область посідає шосте місце в Україні за забезпеченістю рекреаційними ресурсами на душу населення і при цьому 22-ге – за ефективністю використання. Необхідно зазначити, що в туристичній діяльності в Херсонській області відбуваються позитивні зрушення. Нарешті держава та інвестори оцінили можливі прибутки від туризму.

Херсонська область розташована на перехресті доріг і часів, привертає увагу любителів старовини своєю багатою історичною спадщиною. У живих наших водах озер ще в давні часи лікували свої рани герої-козаки, а сьогодні тут зведені сучасні лікувальні комплекси.

Незабутні романтичні враження дарують туристам подорожі по островах Джарилгач і Бірючий, по берегах Тендрівської, Джарилгацької, Ягорлицької заток. Біосферний заповідник

Внутрішні фактори

– наявність достатніх природних ресурсів (пляжів, лісів, озер); – погодні фактори хороші; – наявність унікальних культурно-історичних ресурсів; – інфраструктура розвинена; – гарна репутація регіону серед споживачів; – регіон є одним із лідерів на туристичному ринку; – регіон має добре продуману стратегію в сфері туризму; – є переваги у вартості турпослуг; – є переваги перед конкурентами у сфері туризму	– застосування застарілих технологій (технології лікування на курортах); – низький рівень прибутку; – відсталість в інноваційних процесах; – невелика кількість готелів; – відсутність достатнього фінансування туристичних проектів; – інше
– робота з додатковими групами споживачів; – входження на нові туристичні ринки або сегменти ринку; – розширення асортименту продуктів (турів, готельних послуг) для задоволення ширшого кола споживачів; – диференційованість туристичної продукції; – здатність регіону швидко перейти до більш вигідних стратегічних груп; – упевненість відносно регіонів-суперників; – швидке зростання ринку	– поява нових конкурентів; – збільшення обсягу продажу аналогічних турів або послуг, пропонованих регіонами-конкурентами; – повільне зростання ринку; – несприятлива податкова політика в сфері туризму з боку держави; – зміна потреб і смаків туристів-споживачів; – інше

Зовнішні фактори

Рис. 2. SWOT-аналіз туристичної галузі Херсонщини

Таблиця 1

Структура лікувально-курортної рекреації та її динаміка

Найменування рекреаційних закладів	Кількість закладів	Кількість ліжко-місць			
		2012	2013	2014	2015
Санаторії	8	1381	1197	2119	2778
Дитячі санаторії	69	14563	12400	15467	18763
Пансіонати відпочинку	37	12440	12289	8482	10424
Будинки відпочинку	3	997	747	1100	1225
Пансіонати з лікуванням	2	1260	910	1235	1650
Туристичні бази	196	17431	19027	18894	21341
Всього в області	315	48072	46570	47297	56181

Асканія-Нова по праву заслужив назву перлини степового краю півдня України. Арабатська стрілка, яка омивається Азовським морем та озером Сиваш, славиться своїми цілющими грязями, термальними джерелами. Між Чорним морем і гирлом Дніпра знаходиться загадкове місце – Нижньодніпровські піски – природний об'єкт, що привертає тисячі туристів. Херсонщина з радістю зустрічає гостей. Туристичні маршрути проведуть стежинами давньої Гілеї, прийме в обійми Волижина лісу, ніжне південне сонце приголубить, а втому змиють хвилі Чорного моря.

Проведемо SWOT-аналіз туристичної галузі Херсонщини (рис. 2). Проаналізувавши фактори зовнішнього та внутрішнього впливу, можна виділити переваги та недоліки туристичного регіону й країни. Переваги служать базою, на яку туристичний регіон спирається у своїй конкурентній боротьбі, яку він повинен розширювати і зміцнювати. Особливу увагу варто приділяти аналізу слабких сторін та поступово ліквідовувати неефективні напрями діяльності.

В області існує ціла низка сприятливих для інвестування умов:

- вигідне географічне розташування між Азово-Чорноморським басейном та басейном ріки Дніпро;
- розвинена транспортна інфраструктура: розгалужена мережа автодоріг загальнодержавного та місцевого значення, залізнична мережа, наявність аеропорту;
- розвинена система вищих навчальних закладів та професійно-технічної освіти, значний науковий потенціал, кваліфіковані кадри і висока економічна активність мешканців;
- високопродуктивні земельні ресурси, висока аграрна культура і хороша база для розвитку харчової промисловості;
- природно-кліматичні умови і мінерально-сировинні ресурси, які створюють конкурентні переваги для розвитку промисловості будівельних матеріалів, об'єктів рекреації;
- величезний потенціал для розвитку туризму та відпочинку;
- конкурентні ціни на виробничі площі та нерухомість під інвестиції;
- досить розвинена ринкова інфраструктура та інфраструктура сприяння розвитку бізнесу.

Серед пріоритетних галузей для інвестування – аграрне виробництво, харчова та переробна промисловість, розвиток логістичної інфраструктури.

Інвестиційна привабливість регіону надзвичайно важлива. Через суспільно-політичну ситуацію, що склалася сьогодні, розвивати економіку складно, проте зупинятися не можна. Слід рухатися вперед, адже лише показавши привабливість та економічний потенціал Херсонщини, можна залучити максимальну кількість інвесторів та забезпечити зростання кількості робочих місць.

Інвестиційна привабливість туристичного регіону – це сукупність мікро- та макрофакторів, що формують загальне уявлення потенційного інвестора про регіон і дають йому можливість визначити, наскільки досліджуваний регіон може бути привабливим та вигідним для інвестування.

На формування інвестиційної привабливості туристичного регіону має вплив така група факторів (рис. 3):

– рівень соціально-економічного розвитку туристичного регіону;

Рис. 3. Фактори впливу на інвестиційну привабливість туристичного регіону

– інвестиційна діяльність регіону;

– рівень розвитку туристичної сфери регіону (забезпеченість туристичними ресурсами, забезпеченість туристичною інфраструктурою, динаміка потоків туристів тощо).

Херсонська область входить у п'ятірку провідних регіонів України по кількості закладів тривалого перебування серед санаторно-курортних і оздоровчих закладів.

Переваги Херсонського регіону в першу чергу визначають його приморське та річкове розташування регіону біля важливих транспортних та торгово-економічних шляхів, а також великі транзитні можливості. Херсонський регіон має великий курортно-рекреаційний потенціал.

Висновки. Херсонська область має достатні природно-географічні та суспільно-географічні туристично-рекреаційні ресурси. Розглядаючи туристичну сферу як фактор підвищення інвестиційної привабливості Херсонщини, було визначено, що на інвестиційну привабливість регіону впливає низка факторів. Аналіз факторів впливу дав змогу визначити слабкі сторони регіону.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів інвестиційної привабливості Херсонської області з точки зору розвитку туристичної сфери може бути покладене в основу формування залучення як іноземних, так і вітчизняних інвесторів. Подальші дослідження мають бути зорієнтовані на розроблення конкретних програм та стратегій інвестиційної привабливості з урахуванням факторів, що не досить сприятливо впливають на залучення інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладкевич Г.И. Неконфликтное рекреационное использование территории (зарубежный опыт для Бурятии) / Г.И. Гладкевич // Туризм и рекреация на пути устойчивого развития: отечественные и зарубежные исследования ; под. ред. В.И. Кружалина, А.Ю. Александровой. – М., 2008. – С. 308–322.
2. Понятие «туризм» и социальное влияние туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://holm-forum.ru/turizm/opredelenie-turizma/ponyatie-turizm-i-sotscial-noe-vliyanie-turizma.html.
3. Агаева М.А. Туризм как направление социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа / М.А. Агаева, Л.С. Зеркалева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rae.ru/forum2012/ 184/1398.
4. Боголюбов В.С. Экономика туризма : [учеб. пособ.] / В.С. Боголюбов, В.П. Оровская ; 3-е изд., стер. – М. : Академия, 2008. – 192 с.
5. Международный туризм уверенно продвигается к преодолению миллиардного рубежа в конце 2012 года PR No.: PR12051 Madrid 12 Sep 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://media.unwto.org/ru/press-release/2012-09-19/mezhdunarodnyi-turizm-uverenno-prodvigaetsya-k-preodoleniyu-milliardnogo-ru.
6. Туболець І.І. Чинники формування інвестиційної привабливості регіону / І.І. Туболець / Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 20. – С. 9–11.
7. Холловей Дж.К. Туристический бизнес / Дж.К. Холловей, Н. Тейлор ; пер. с 7-го англ. изд. – К. : Знання, 2007. – 798 с.
8. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії : [навч. посіб.] / Н.В. Чорненька. – К. : Атіка, 2006. – 264 с.
9. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії : [навч. посіб.] / І.М. Школа, Т.М. Ореховська, І.Д. Козьменко. – Чернівці : Книги–ХХІ, 2005. – 596 с.

УДК 334.75

Федотова Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ІНТЕГРАТИВНІ СТРУКТУРИ: ЕТИМОЛОГІЯ, ВИДИ І РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

INTEGRATIVE STRUCTURES: ETYMOLOGY, TYPES AND ROLE IN THE REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано сутність економічної інтеграції підприємств та визначено її типи. Охарактеризовано переваги і недоліки, а також напрями впливу на розвиток регіону таких інтегративних структур, як асоціація, корпорація, концерн, консорціум, кластер, синдикат, промислово-фінансова група, холдинг. З'ясовано, що значний ступінь втрати самостійності господарської діяльності учасників відбуватиметься за умови вступу до концерну і тресту. Асоціація навпаки передбачає децентралізацію всіх сфер діяльності. Встановлено, що в економічному контексті господарської взаємодії суб'єктів більш коректним є застосування прикметників «інтегративний» і «інтеграційний».

Ключові слова: делегування, інтеграція, інтегративна структура, координація, централізація.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована сущность экономической интеграции предприятий и представлены её типы. Охарактеризованы преимущества и недостатки, направления влияния на развитие региона таких интегративных структур, как ассоциация, корпорация, концерн, консорциум, кластер, синдикат, промышленно-финансовая группа, холдинг. Выяснено, что значительная степень потери самостоятельности хозяйственной деятельности участников возможна при условии вступления в концерн и трест. Ассоциация наоборот предусматривает децентрализацию всех сфер деятельности. Установлено, что в экономическом контексте хозяйственного взаимодействия субъектов более корректным является использование прилагательных «интегративный» и «интеграционный».

Ключевые слова: делегирование, интеграция, интегративная структура, координация, централизация.

ANNOTATION

The nature of the economic integration of enterprises is presented and its types are analyzed. We characterize the advantages and disadvantages that influence the direction of development of the region of integrative structures, as the association, corporation, group, consortium, cluster, syndicate, industrial and financial group holding. It was found that a significant degree of loss of economic activities of participants of independence is possible by the entry into the concern and trest. By the way the association provides for the decentralization of all spheres of activity. It was established that in the economic context of economic interaction of the subjects is a more correct use of the adjectives «integrative» and «integration».

Keywords: delegation, integration, integrative structure, coordination, centralization.

Постановка проблеми. Економічне зростання регіону передбачає залучення коштів у вигляді інвестицій, ефективність використання та приріст яких забезпечує добробут населення. В якості їхніх джерел можуть виступати як кошти іноземних інвесторів, видатки державного бюджету, так і активізація підприємницької діяльності та покращення інвестиційного клімату шляхом економічної інтеграції. Підприємства прагнуть об'єднуватись у групи за територіальною або галузевою ознакою для вирішення спільних стратегічних задач.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі [1; 3-6] широко висвітлено сутність, особливості та характерні риси господарських об'єднань підприємств різних типів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на наявність значної кількості досліджень з тематики статі, досліджуючи особливості взаємодії суб'єктів господарювання, ми дійшли висновку, що потребує уточнення специфіка термінологічного апарату, який відображає сутність процесу об'єднання.

Так, **метою** цієї статті є дослідження семасіологічних особливостей вживання прикметників, які ставлять акцент на тій чи іншій характеристиці взаємодії економічних суб'єктів, а також здійснення порівняльного аналізу типів їхніх об'єднань і визначення впливу діяльності окремих структур на економічний розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел дозволяє визначити, що прикметники «інтегративний» і «інтеграційний» не тотожні між собою. «Інтеграційний» відображає процес об'єднання окремих частин у єдине ціле. Натомість, «інтегративний» означає цілісний предмет або явище.

Окрім зазначених вище, виділяють ще декілька прикметників, які потребують уваги. «Інтегрований» – це комплексний або той, що ґрунтується на об'єднанні, підпадає під процес інтегрування. У літературі зустрічається також прикметник «інтегрувальний», який означає явища, що здатні виступати у ролі об'єднувальних чинників.

Таким чином, в економічному контексті господарської взаємодії суб'єктів більш коректним є застосування прикметників «інтегративний» і «інтеграційний».

Отже, під інтеграцією слід розуміти процес і результат формування єдиного, цілісного об'єкту, який має якісно нову інтегративну влас-

тивість, яка не є сумою індивідуальних властивостей кожного елементу. На нашу думку, в контексті дослідження тенденції об'єднання підприємств різного профілю, слід використати термін «інтеграційне об'єднання», але структура, що є результатом такого синтезу, є інтегративною [1].

Інтегрована структура – це об'єднання, сформоване двома або більше економічними суб'єктами шляхом встановлення цивільно-правових відносин з метою отримання прибутку від спільної господарської діяльності, її координації з можливістю створення єдиного централізованого керівного органу.

Інтеграція підприємств може відбуватися у горизонтальній, вертикальній, діагональній та комбінованій формі. Вид об'єднання залежить від специфіки галузі, асортименту продукції та інших факторів.

Вертикальна інтеграція полягає у поєднанні стадій виробництва та збуту товарів і зумовлена технологічними зв'язками між підприємствами. Такий тип об'єднання реалізує переваги позитивної економії від масштабу, консолідації і ефективного використання ресурсів. Виділяють пряму та зворотну вертикальну інтеграцію. Пряма вертикальна інтеграція ґрунтується на контролюванні фірмою процесів дистрибуції, а зворотна – вхідних ресурсів і поставок.

На противагу вертикальній інтеграції, горизонтальна є об'єднанням виробників однорідної продукції з метою досягнення ефекту масштабу; подолання дефіциту фінансових, трудових і інших видів ресурсів; можливості ліквідації фірм-конкурентів із близькими замінниками продукції фірми.

Третій тип інтеграції – діагональна – здійснюється з метою диверсифікації ризиків і є об'єднанням підприємств, які виробляють комплементарні товари на різних рівнях вертикального виробничого циклу.

Комбінована інтеграція націлена на мінімізацію трансакційних витрат, оскільки передбачає співпрацю протягом всього виробничого процесу.

Будь-який із вищенаведених типів інтеграції може здійснюватися у твердій формі, яка передбачає юридичне закріплення угод між учасниками об'єднання. Іншою формою взаємодії є м'яка, що реалізується шляхом узгодження інтересів.

Економічна інтеграція спрямована на досягнення балансу між ефективністю діяльності підприємства та стабільністю його позицій на ринку.

Об'єднання у сфері маркетингу передбачає існування спільних систем поставок і збуту продукції. Виробнича інтеграція здійснюється навколо продукту та технології виробництва. Інший тип інтеграції – фінансова – спрямована на формування структури капіталу, за якої показники ліквідності й платоспроможності відповідатимуть вимогам ринку. У разі здійснення управлінської економічної інтеграції, відбувається поєднання зусиль менеджменту декількох підприємств, націлених на усунення дублювання функцій управління і підвищення ефективності їхнього виконання. Спільна організація науково-дослідної роботи здійснюється під час інтеграції у сфері інновацій. Виділяють також соціальну (погодження дій персоналу підприємств з метою посилення його конкурентоспроможності) та екологічну інтеграцію (поєднання зусиль у сфері охорони навколишнього природного середовища).

Об'єднання підприємств, згідно з Господарським кодексом України, називають господарськими, створеними з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності з метою вирішення спільних економічних та соціальних завдань [2]. До переваг об'єднання підприємств у єдину структуру належать:

– варіативність структурної перебудови та встановлення виробничо-технологічних зв'язків, які завдяки координації та узгодженості діяльності між всіма ланками управлінських мереж у межах об'єднання сприяють залученню фінансових ресурсів для розвитку підприємств;

– сумісне лобіювання спільних інтересів; переміщення капіталу з менш перспективних видів економічної діяльності до більш перспективних, що забезпечує реалізацію комплексних економічних проектів (у разі, коли підприємство не має достатнього обсягу фінансових ресурсів, існує можливість отримання кредиту від партнерів на вигідних умовах або залучення інвестицій);

– взаємопов'язаний розвиток науки і техніки, який сприяє комплексному використанню сировинних та енергетичних ресурсів, особливо у разі об'єднання з проектною або науково-дослідною організацією [3, с. 229].

Аргументом на користь інтеграції підприємств є приклад ефективно працюючих об'єднань, таких як Міцубісі, Міцуі, Сутімото, Хюндай, Самсунг, Деу та інші. Ці підприємства забезпечують значний обсяг виробництва і реалізації продукції як на території своєї країни, так і за її межами, збільшуючи частку її експорту на світовому ринку.

Однак, поряд із вигодами створення господарського об'єднання, існують певні складнощі та протиріччя участі в інтегративному процесі. До них належать наступні:

– недостатня гнучкість та оперативність у прийнятті рішень;

– ризик втрати мобільності, комерційної таємниці, необхідність трансформації структури управління.

Ганущак-Єфіменко Л.М. зазначає, що «не залежно від того, що саме спонукає підприємства до економічної інтеграції, рішення щодо неї приймається менеджментом у певній послідовності» (рис. 1) [4, с. 72].

Як стверджує Гостєва С.І., у світовій практиці існують різні типи інтеграції підприємств у залежності від ступеня самостійності учасників об'єднання, характеру виробничих та господарських зв'язків між учасниками сформованої структури тощо. Так, організаційні форми інтеграції поділяють на жорсткі (серед яких концерн, трест) і м'які (наприклад, асоціація, консорціум, стратегічний альянс) [5, с. 1].

Автор також надає перелік основних сфер господарської діяльності учасників різних типів об'єднань після здійснення процесу інтеграції (таблиця 2).

Отже, згідно із даними таблиці, відзначимо, що значний ступінь втрати самостійності господарської діяльності учасників відбуватиметься за умови вступу до концерну і тресту. Асоціація, навпаки, передбачає децентралізацію всіх п'яти сфер діяльності. Також структурою зі значним ступенем самостійності є консорціум.

Асоціація формується з метою координації діяльності її учасників, узгодження дій стосовно визначення цін, освоєння ринків збуту, захисту інтересів своїх учасників та ін. Як видно з даних таблиці 2, координація не вимагає централізації управління. Такі об'єднання створюються з метою забезпечення спільних інтересів на регіональному і міжнародному ринку. Першочерговим завданням асоціації є співпраця у виробничій сфері шляхом поглиблення кооперації, науково-технічного співробітництва, здійснення спільних підприємницьких проектів.

Характерними рисами асоціації є:

1) можливість одночасного членства у декількох асоціаціях;

2) централізація декількох виробничо-господарських та управлінських функцій, які мають переважно сервісний характер.

Слід зазначити, що асоціації можуть об'єднувати підприємства різних форм власності, які інтегруються на добровільних засадах шляхом укладання договору.

У таблиці 3 систематизовано особливості асоціації та вплив таких об'єднань на розвиток регіону.

На противагу асоціації, корпорація має більш жорстку організаційну структуру, є дого-

Таблиця 1

Аналіз організаційних форм інтеграції підприємств [5, с. 2]

Характерні риси	Концерн	Конгломерат	Консорціум	Картель	Синдикат	Трест	Пул	Стратегічний альянс	Асоціація
Ступінь юридичної самостійності учасників об'єднання (0 – втрата самостійності; 1 – збереження юридичної самостійності, 2 – можливість як збереження, так і втрати самостійності)	2	2	1	1	1	0	1	1	1
Наявність виробничої спільності компаній, що об'єднуються (0 – відсутність виробничої спільності; 1 – наявність виробничої спільності, 2 – виробнича спільність не є обов'язковою)	1	0	2	1	1	1	2	2	2
Ступінь об'єднання господарської діяльності (0 – об'єднання окремих сторін господарської діяльності; 1 – об'єднання більшості сторін господарської діяльності)	1	0	0	0	0	1	0	0	0

Таблиця 2

Види господарської діяльності учасників інтегрованої структури [5, с.4]

Сфера діяльності	Концерн	Конгломерат	Консорціум	Синдикат	Асоціація	Трест
Виробництво	+	-	-	-	-	+
Маркетинг	+	-	-	+	-	+
Фінанси	+	+	-	-	-	+
Облік	+	+	-	-	-	+
Бізнес-планування	+	+	+	+	-	+

Використано наступні позначення:
(+) – централізація цієї сфери діяльності у рамках організаційної форми інтеграції компаній;
(-) – децентралізація цієї сфери діяльності у рамках організаційної форми інтеграції компаній.

Таблиця 3

Характеристика асоціації як типу інтеграційних об'єднань підприємств [3, с. 234]

Приклади	Шлях створення	Переваги та недоліки	Вигоди для регіону
Асоціація ювелірів України, Асоціація сільськогосподарських підприємств «Броди», Міжрегіональна науково-виробнича асоціація підприємств «Авіокон-проект», Асоціація «Львівський пасажирський транспорт», Асоціація виробників молока України, European Business Association, American Marketing Association	Договірне об'єднання з централізацією однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитком спеціалізації та кооперації виробництва, організацією спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів, за принципом добровільного членства	Переваги: збереження господарської самостійності учасниками асоціації; безкоштовне використання послуг асоціації її членами; кооперація і координація виробничої діяльності; узгодження дій щодо визначення цін, освоєння ринків збуту, захисту інтересів; створення асоціації суто на добровільних засадах; можливість участі в асоціації підприємств всіх форм власності, які укладають між собою багатосторонній договір, де визначають усі необхідні умови діяльності об'єднання; захист інтересів її членів у відносинах з державними та недержавними організаціями; додаткова розробка економічних та юридичних прогнозів; узагальнення та поширення передового досвіду підприємств-членів асоціації; збір, обробка та надання різноманітної корисної інформації для членів асоціації; поширення і підтримка науково-технічного співробітництва; централізація однієї або декількох виробничо-господарських та управлінських функцій; юридична основа створення асоціації – волевиявлення сторін договору; здійснення спільних підприємницьких проектів; можливість так званої «м'якої» форми централізації. Недоліки: асоціація не має права самостійно (від свого імені) здійснювати підприємницьку діяльність; обов'язковість вступних внесків	Постійна координація господарської діяльності підприємств та забезпечення спільних інтересів учасників на регіональному, національному або міжнародному ринках сприяє стабільному розвитку регіону

вірним об'єднанням підприємств різних форм власності на основі поєднання їх виробничих, наукових і комерційних інтересів за умови централізованого управління. Останнє досягається при делегуванні учасниками корпорації частини своїх повноважень керуючому органу.

Переваги та недоліки корпорації представлено у таблиці 4.

Таблиця 4

Порівняння позитивних і негативних рис корпорації [6, с. 7]

Переваги корпорації	Недоліки корпорації
Акумулювання фінансових ресурсів	Подвійне оподаткування
Обмежена відповідальність учасників	Розбіжності між функціями власності і контролю
Переваги масштабу	Ризик зловживань
Тривалий період функціонування	Складність процедури ліквідації
Перспективи довгострокового розвитку	

Інше інтеграційне об'єднання – концерн – створюється з метою реалізації крупних фінансових проектів. Формується як статутне об'єднання підприємств на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників. Отже, він має частку повноважень своїх учасників, при цьому їх право на вступ до інших концернів обмежене. За власними зобов'язаннями консорціум несе спільну майнову відповідальність перед кредиторами.

На регіональному рівні визначають наступні переваги від утворення концерну: використання можливостей великомасштабного виробництва; комбінування, кооперування виробничих і технологічних зв'язків з метою отримання ефективних результатів; переміщення капіталу з менш перспективних галузей промисловості в більш перспективні.

Іншої інтегративною структурою є конгломерат. Це статутне об'єднання підприємств, які здійснюють спільну діяльність на основі добровільної централізації функцій виробництва, науково-технічної, інвестиційної і фінансової діяльності, а також комерційного обслуговування.

Зауважимо, що конгломерат схожий з концерном, оскільки підприємства, що входять до його складу, взаємопов'язані участю у виробничому процесі.

На регіональному рівні ефект від формування конгломератів полягає у мобілізації інвестиційних ресурсів, їх акумуляції та трансформації у продуктивний капітал.

Холдинг є об'єднанням головної компанії і дочірніх підприємств. Основною характеристикою холдингу є концентрація акцій фірм різних галузей і сфер економіки або фірм, які знаходяться у різних регіонах. Виділяють наступні типи холдингів:

1) фінансовий холдинг, у якому головна компанія контролює лише фінансові потоки дочірніх компаній;

2) виробничий, де головна компанія є центральною управлінською ланкою.

У таблиці 5 представлено характеристику інших типів інтеграційних об'єднань підприємств.

Сучасною формою об'єднань підприємств є кластери. Це особливий специфічний тип інтеграції промислових підприємств, бізнесових, наукових, освітніх та владних структур, що мають власні характерні риси. Кластери, на відміну від інших форм, мають практично всі переваги інтеграції. До них належить: концентрація фінансових ресурсів та інтелектуального капіталу; збереження самостійності підприємств, які поєднуються; можливість встановлення спільної форми діяльності з утворенням юридичної особи; наявність інноваційного потенціалу; визначеність тривалості співробітництва підприємств; економічна незалежність учасників; наявність неформальних факторів взаємодії учасників.

Висновки. Отже, аналізуючи специфіку інтеграційних процесів та мотивацію вступу суб'єктів господарювання до тих чи інших об'єднань, слід відзначити, що серед основних причин такого рішення є можливість залучення фінансових ресурсів шляхом інвестування або отримання кредиту на пільгових умовах та роз-

Таблиця 5

Характеристика картелю, синдикату, промислово-фінансової групи як типів інтеграційних об'єднань підприємств [3, с. 238]

Приклади	Шлях створення	Переваги та недоліки	Вигоди для регіону
Картель Буковель, Asian Racing Federation	Договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі, де учасники зберігають свою власність на засоби і продукт виробництва	Переваги: учасники зберігають свою власність на засоби виробництва і продукт виробництва; можливість обміну патентами, регулювання цін; можливість укладання усної угоди Недолік: антимонопольне законодавство багатьох країн світу забороняє створення такого об'єднання	Здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовлюваної продукції із збереженням домовленості підприємств про подолання або зменшення конкуренції між ними
Синдикат Утворений у 1887 р. в Україні Синдикат Цукрозаводчиків «Продвугілля», De Beers	Різновид картельної угоди, коли створюється спільний збутовий орган або збутова мережа одного з учасників синдикату	Переваги: така форма об'єднання підприємств характерна для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції; через спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання може здійснюватись закупівля сировини для усіх учасників синдикату. Недоліки: на відміну від картелю, синдикат розриває безпосередній зв'язок окремих фірм з ринком; така форма об'єднання характерна для підприємств, що виробляють однорідну продукцію	Можливість централізації у реалізації продукції, виробленої учасниками об'єднання, та зменшення витрат на її збут
Промислово-фінансова група (ПФГ) ПФГ «Росан» (Росан-Капітал, Росан-Глобал, Росан Інвест, Міст-Експрес, Міст-Тур), Автоальянс, ТАС «Райффайзен Банк Аваль», American Funds, TD Bank, ICG	Найбільше в Україні об'єднання капіталу. Об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України. Підставою для створення промислово-фінансової групи є генеральна угода про спільну діяльність.	Переваги: до складу цієї групи можуть входити промислові та інші підприємства, банки, наукові та проектні установи, інші установи й організації усіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, вироблення конкурентоспроможної продукції; у складі цього об'єднання визначається головне підприємство, яке має виняткове право діяти від імені ПФГ як учасника господарських відносин (головним підприємством ПФГ не може бути банк, фінансово-кредитна установа). Недоліки: існує можливість створення нових монопольних утворень на ринку, що потребує застосування антимонопольного регулювання; виробництво в такій структурі орієнтується на національні ресурси; заборона участі більш ніж в одній ПФГ; складність ведення фінансової звітності; відсутня координація за повноцінної міжнародної інтеграції	

ширення частки ринку. Враховуючи наявність позитивного впливу на регіональний розвиток з боку функціонування інтегрованих структур, сьогодні для повномірного здійснення переваг інтеграції необхідна реалізація заходів державної підтримки, серед яких можна виділити:

– виконання інфраструктурних проектів за допомогою механізмів державно-приватного партнерства;

– інформаційна, методична та просвітницька програма, спрямована на розвиток об'єднань підприємств та моніторинг їхньої діяльності;

– розширення меж територіальних зв'язків між підприємствами;

– фінансова підтримка реалізації стратегічно важливих проектів.

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок, що наявні внутрішні конкурентні можливості регіону можуть бути розкриті за допомогою механізму інтеграції підприємств завдяки активізації підприємницької та інвестиційної діяльності, а також підвищення інноваційної привабливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коць Т. Інтегративний – інтеграційний – інтегрований – інтегрувальний [Електронний ресурс] / Т. Коць. – Режим доступу: http://kulturamovy.univ.kiev.ua/KM/pdfs/Magazine70-15.pdf
2. Господарський кодекс України: офіц. текст станом на 01.08.2016 року: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15
3. Бондаренко Ю.Г. Об'єднання підприємств як механізм підвищення ефективності інвестиційної діяльності в регіоні / Ю.Г. Бондаренко, Т.В. Кулініч [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/xmlui/handle/ntb/31543
4. Ганущак-Ефименко Л.М. Экономическая интеграция как основа развития предприятий малого и среднего бизнеса / Л.М. Ганущак-Ефименко // Актуальные проблемы экономики. – 2013. – № 3 (141). – С. 70-76.
5. Гостєва С.І. Поняття та види інтегрованих підприємств [Електронний ресурс] / С.І. Гостєва. – Режим доступу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/33835-Ponjattja_ta_vidi_%D1%96ntegrovani/1.html
6. Бережна М.С. Сучасні організаційно-правові форми функціонування підприємств у сфері реального сектору економіки [Електронний ресурс] / М.С. Бережна. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_005.pdf

УДК 332.14.477

Хлівна І.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки,
підприємництва та менеджменту
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»
НАПН України

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

METHODICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF INFRASTRUCTURE SUPPORT OF SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена узагальненню існуючих методичних підходів до оцінки рівня інфраструктурного забезпечення соціального розвитку регіону. У вітчизняній та зарубіжній науці і практиці застосовуються різноманітні методичні підходи до оцінки стану і розвитку регіональних соціально-економічних систем. В статті здійснено критичний аналіз існуючих підходів. На основі аналізу існуючих методик виявлено їх основні прийоми та відмінні процедури. Окреслено принципи, що покладені в основу розробки системи індикаторів розвитку регіональної соціальної інфраструктури. Запропоновано єдину систему часткових індикаторів для ідентифікації рівня інфраструктурного забезпечення соціального розвитку регіону. Визначено показники, які можуть бути використані для оцінки доступності інфраструктурного забезпечення соціальної сфери регіону для споживачів.

Ключові слова:регіон; соціальна сфера; інфраструктурне забезпечення, методика оцінки інфраструктурного забезпечення; соціальний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обобщению существующих методических подходов к оценке уровня инфраструктурного обеспечения социального развития региона. В отечественной и зарубежной науке и практике применяются разнообразные методические подходы к оценке состояния и развития региональных социально-экономических систем. В статье проведен критический анализ существующих подходов. На основе анализа существующих методик выявлены их основные приемы и отличные процедуры. Определены принципы, положенные в основу разработки системы индикаторов развития региональной социальной инфраструктуры. Предложено единую систему частичных индикаторов для идентификации уровня инфраструктурного обеспечения социального развития региона. Определены показатели, которые могут быть использованы для оценки доступности инфраструктурного обеспечения социальной сферы региона для потребителей.

Ключевые слова:регион; социальная сфера; инфраструктурное обеспечение, методика оценки инфраструктурного обеспечения; социальное развитие.

ANNOTATION

The article is devoted to generalization of existing methodical approaches to assessment of the level of infrastructure support of social development of the region. There is the variety of methodological approaches that apply to the assessment and development of regional socio-economic systems in domestic and foreign science and practice. The article gives a critical analysis of existing approaches The basic techniques and treatments of these approaches were determined based on the analysis of existing methods. The basic principles of the development of a system of indicators of development of regional social infrastructure were outlined. The unified system of partial indicators for identifying the level of infrastructure support of social development of the region was proposed. The indicators that can be used to assess the availability of infrastructure support of social sphere of the region for consumers were identifyied.

Keywords: the region; social services; infrastructure support, methods of assessing the infrastructure support; social development.

Постановка проблеми. Найбільш точна оцінка існуючого стану соціально-економічних систем є однією з основних передумов їх успішних перетворень. В сучасних дослідженнях, присвячених проблемам розвитку найбільш значущих складових соціальної інфраструктури вказується на необхідність розробки системних методик оцінки на основі комплексного підходу, який би гарантував, що всі основні елементи об'єктів соціальної інфраструктури охоплені системою оцінки. Тобто проблема забезпечення ефективних методичних підходів до оцінки соціальної інфраструктури і надалі залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання функціонування та розвитку соціальної сфери регіону досліджені в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких слід особливо виділити роботи Бандура С.І., Варналія З.С., Данилишина Б.М., Денисової Н.В., Дорогунцова С.І., Дробенка Г. О., Герасимчук З.В, Заяць Т.А., Загребової Л.Є., Іксарової Н.О., Кочерги О.І.,Є Ляшенка О.А., Мокія А.І., Новікової О.Ф., Куценко В.І., Остафійчука Я.В., Романюк О.Ф., Салія О.М., Саєнка Ю.І., Удовиченко В.П., Чернюк Л.Г., Шелегди Б.Г. та ін. Водночас слід зазначити, що єдиного методологічного підходу до оцінки рівня інфраструктурного забезпечення розвитку соціальної сфери регіону сьогодні не існує. Для забезпечення комплексної оцінки інфраструктурного забезпечення слід вивчити та узагальнити існуючі методики, оцінити доцільність і можливість використання окремих часткових критеріїв чи індикаторів (особливо з точки зору можливості їх розрахунку з використанням даних національної та регіональної статистики), а також запропонувати удосконалений методичний підхід.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Сучасний стан соціальної інфраструктури в

України та регіонах дозволяє зробити висновок про існування певних резервів її перспективного розвитку. Зокрема, це стосується формування системи прогнозування, планування, обліку та оцінки потреб у наданні різних видів соціальних послуг; оцінка ефективності діяльності закладів соціальної сфери; створення ринку послуг соціального характеру за допомогою залучення недержавних організацій до соціального обслуговування населення; формування державно-приватного партнерства; впровадження методики оцінки комплексності розвитку соціальної інфраструктури.

Метою статті є узагальнення існуючих методичних підходів до оцінки рівня інфраструктурного забезпечення соціального розвитку регіону з їх подальшим критичним аналізом та формуванням єдиної системи часткових індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час в Україні гостро стоять питання підвищення ролі людини в економічному розвитку, поліпшення умов життєдіяльності населення. Соціально-економічний розвиток повинен мати чітко виражену соціальну спрямованість, при цьому найважливіша роль у формуванні людського потенціалу відводиться регіонам. Найважливішими серед характеристик, що формують економічні і соціальні орієнтири розвитку регіону як системи, є галузева структура економіки і трудові ресурси. При цьому економічний розвиток дозволяє поліпшити рівень і якість життя населення, створити умови для кількісного та якісного нарощування людського потенціалу. Одним з інструментів досягнення такої мети є розвиток соціальної інфраструктури.

Методологічною основою дослідження розвитку соціальної інфраструктури є комплексний підхід, заснований на використанні системного, еволюційного і синергетичного підходів, які застосовуються як до дослідження регіонів, так і до дослідження соціальної інфраструктури. Територіальна локалізація соціальної інфраструктури як одна з її характеристик розкрита в наступних теоретичних положеннях [8]:

соціальна інфраструктура як підсистема регіону, обмежена адміністративними межами регіону, має властивість територіальної відповідності;

життєдіяльність людей характеризується територіальним розміщенням та «прихильністю», як з позиції проживання, так і здійснення трудової діяльності. Послуги, що надаються за допомогою соціальної інфраструктури регіону, орієнтовані на населення, яке є основним споживачем інфраструктурних послуг, які, відповідно, повинні бути територіально доступні місцевому населенню.

обмежена транспортабельність послуг, що надаються соціальною інфраструктурою; тобто всі об'єкти повинні знаходитися в рамках територіальної доступності для населення (локалізовані в регіоні).

Галузева і об'єктна структура як характеристика соціальної інфраструктури розглядається в наступному контексті [3]:

соціальна інфраструктура є самостійною сукупністю галузей, що задовольняють потреби кінцевого споживача (населення), платоспроможність якого стимулює зростання ВРП, на відміну від виробничої, що відіграє у відтворювальному процесі допоміжну роль;

потреби населення різноманітні, відповідно різноманітні і галузі соціальної інфраструктури;

об'єкти соціальної інфраструктури формують матеріально-речову базу як основу функціонування галузей соціальної інфраструктури, що постачають соціальні послуги населенню регіону;

послуги, надані соціальною інфраструктурою, не є взаємозамінними, більша їх частина надається на індивідуальній основі, відповідно галузі та об'єкти інфраструктури взаємодоповнюючі, в силу чого для розвитку людського потенціалу вся сукупність галузей має бути присутня в регіоні.

Орієнтація на споживача послуг соціальної інфраструктури є характеристикою, яка визначає динамізм соціальної інфраструктури [12]:

зміна потреб у часі призводить до розширення видового різноманіття об'єктів соціальної інфраструктури;

розвиток людського потенціалу зумовлює розширення вибору послуг, що надаються соціальною інфраструктурою, і підвищення їх доступності для жителів регіону.

Розвиток соціальної інфраструктури регіону трактується як процес зміни галузевої та / або об'єктної структури в напрямку реалізації її основних характеристик: вдосконалення територіальної локалізації; поліпшення галузевої та об'єктної структури; концентрація результатів функціонування на адекватність інтересам споживача, що забезпечує розвиток людського потенціалу населення регіону [9]. В результаті розвитку соціальної інфраструктури як підсистеми регіону виникає нова якість стану системи, що сприяє формуванню синергетичних ефектів, що проявляються при взаємовпливі підвищення забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури на розвиток людського потенціалу і їх спільному впливі на економічні умови в регіоні, прискорення його соціально-економічного розвитку.

Сьогодні існує багато підходів, орієнтованих на розробку і застосування різних методів оцінки соціально-економічного розвитку регіону та його складової - соціальної сфери [1; 3; 4-6; 10-11; 13]. Зокрема цікавим є індикативний підхід до оцінки розвитку соціальної інфраструктури, в межах якого сформовано систему індикаторів розвитку, індексів (показників) та статистичних показників рівня життя населення регіону (рис. 1).

Також оцінюються сформовані компоненти рівня життя, що залежать від розвитку певних видів соціальної інфраструктури [1; 3; 4-6; 10-11; 13]:

- житлові умови, продовольча забезпеченість залежить від соціально-побутової інфраструктури (житлова, комунальна, побуту, торгівлі та громадського харчування);
- здоров'я, екологія, особиста безпека залежить соціально-оздоровчої інфраструктури (інфраструктура охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, туристичної, охорони навколишнього середовища, охорони суспільного порядку);
- освіта та культура залежить від освітньо-духовної інфраструктури (освіти, розваг та відпочинку, духовна);
- демократія та участь залежить від суспільно-політичної інфраструктури (передвиборча, управління);
- зв'язок залежить від комунікаційної інфраструктури (транспортна, зв'язку, телебачення, радіо, інформаційна);
- Добробут залежить від соціально-економічної інфраструктури (фінансово-кредитна, правова).

Розробка системи індикаторів розвитку соціальної інфраструктури базується на таких принципах [11]:

1) відображення системою індикаторів верхнього рівня дерева цілей стратегічного розвитку;
2) ієрархічність (співпідпорядкованість) побудови індикаторів;
3) узгодженість ключових індикаторів з міжнародними індикаторами стратегічного розвитку;
4) відповідність обраних індикаторів системі збору та обробки інформації, що використовується в державній статистичній звітності;
5) включення в систему насамперед індикаторів на макро-і мезорівні;
6) відносно невелика кількість індикаторів, що забезпечують їх достатність для комплексної характеристики основних процесів і моніторингу стратегічного розвитку.

У вітчизняній та зарубіжній науці і практиці застосовуються різноманітні методичні підходи до оцінки стану і розвитку регіональних соціально-економічних систем.

На основі аналізу існуючих методик [1-13] виявлено їх основні прийоми та відмінні процедури при цьому:

1) застосування процесу оптимізації цільових показників (багатоцільова або оптимізація головного індикатора);
2) використання методу інтегрування і побудови зведених показників (з використанням рейтингових, бальних оцінок, нормованих показників);
3) застосування компаративного аналізу як порівняння часткових і / або інтегрованих показників з різними умовами, ознаками, періодами часу і т.д. (зі середньо державним еталоном; з лідером за вибіркою; зі світовим лідером; з іншими регіонами та ін.)

Доцільним є використання комплексу методів для оцінки рівня розвитку та доступності соціальної інфраструктури регіонів, відмінності якого полягають у наступному:

Рис. 1. Індикатори розвитку соціальної інфраструктури регіону

Джерело: узагальнено автором за [1; 3; 4-6; 10-11; 13]

1) визначення кількісних характеристики (показники) соціальної інфраструктури, що розкривають особливості територіальної локалізації; галузевої та об'єктної структури; орієнтації на споживача;

2) виявлення специфіки розвитку соціальної інфраструктури в розрізі регіонів;

3) використання система показників, що відображає об'єктивні і суб'єктивні оцінки розвитку інфраструктури;

4) застосування методів інтегрування і компаративного аналізу.

Комплекс методик може включати:

1) методику оцінки економічних умов, що впливають на розвиток соціальної інфраструктури, що дозволяє виявити особливості, пов'язані з її територіальною локалізацією;

2) методику оцінки рівня розвитку соціальної інфраструктури на прикладі охорони здоров'я та освіти (об'єктно-галузева структура);

3) методику оцінки доступності соціальної інфраструктури для населення регіону, яка дозволяє оцінити, наскільки розвиток соціальної інфраструктури враховує потреби і можливості людей, що проживають в регіоні. Вживаний інструментарій по кожному методичному напрямку представлений на рис. 2.

Методика оцінки економічних умов, що впливають на розвиток соціальної інфраструктури, включає наступні етапи: формування системи показників; розрахунок індексів для приведення показників у порівнянний вид; визначення інтегрованого показника; оцінка економічних умов і компаративний аналіз. В рамках першого етапу можуть бути застосовані наступні показники: валовий регіональний продукт на душу населення (рівень економічного розвитку регіону); бюджетна забезпеченість регіону на душу населення (фінансові можливості регіону (його бюджету) в цілому і можливості надання соціальних послуг населенню, в тому числі на безоплатній основі); середньодушові грошові доходи населення регіону (фінансові можливості населення регіону в цілому і можливості придбання послуг, що надаються соціальною інфраструктурою зокрема); коефіцієнт відтворення населення (демографічні умови регіону, які спричиняють потреби регіону у соціальній інфраструктурі); коефіцієнт рівномірності розподілу доходів населення (рівнодоступність для населення об'єктів і послуг, що надаються соціальною інфраструктурою регіону).

Зазначена система показників характеризує умови, що склалися в регіоні і які роблять вплив на розвиток соціальної інфраструктури, як територіально локалізованої підсистеми регіону.

На другому етапі для приведення показників у порівнянний вид і порівняння по регіонах розраховані індекси показників по відношенню до средньодержавного значенням.

На третьому етапі для підсумкової характеристики впливу економічних умов визначається інтегрований показник.

Інтегровані та часткові показники використовуються для динамічного порівняння економічних умов регіонів (четвертий етап).

При цьому досліджуються і оцінюються такі види інфраструктури, які, забезпечують надання базових, засадничих послуг населенню, які безпосередньо впливають на розвиток людського потенціалу, а саме: послуги освіти та охорони здоров'я, що дозволило врахувати принцип структурності в галузевому розрізі.

Для комплексної оцінки об'єктів соціальної інфраструктури (освіти та охорони здоров'я) та їх розвитку в регіонах, на наш погляд, слід використовувати наступну система показників: потужність лікарняних установ регіону, лікарняних ліжок на 10 тис. чол. населення регіону (поточна здатність (можливість) лікарняних установ регіону задовольняти потреби населення); потужність лікарських амбулаторно-

Рис. 2. Методики оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіону

Джерело: узагальнено автором за [1-13]

поліклінічних установ регіону, відвідувань за зміну на 10 тис. чол. населення регіону (поточна здатність (можливість) лікарських амбулаторно - поліклінічних установ регіону задовольняти потреби населення); інвестиції регіону в охорону здоров'я на душу населення, тис. грн. на чол. (можливості розвитку соціальної інфраструктури в сфері охорони здоров'я, інвестиційна активність регіону в сфері охорони здоров'я), введення в дію лікарняних установ регіону, ліжок на 100 тис. осіб населення регіону (рівень розвитку (створення нових) лікарняних установ регіону); введення в дію лікарських амбулаторно - поліклінічних установ регіону, відвідувань за зміну на 100 тис. осіб населення регіону (рівень розвитку (створення нових) лікарських амбулаторно-поліклінічних установ регіону); охоплення дітей дошкільними освітніми установами регіону, частка від чисельності дітей відповідного віку в регіоні (поточна здатність (можливість) дошкільних освітніх установ регіону задовольняти потреби населення); охоплення загальноосвітніми установами регіону, частка учнів загальноосвітніх установ від загальної чисельності населення регіону (поточна здатність (можливість) загальноосвітніх установ регіону задовольняти потреби населення); забезпеченість загальноосвітніх установ регіону персональними комп'ютерами, на 100 учнів припадає робочих місць з ЕОМ (можливість отримання освітніх послуг з використанням більш прогресивних технологій, способів навчання); охоплення установами професійної освіти регіону (поточна здатність (можливість) закладів професійної освіти регіону різних видів задовольняти потреби населення); інвестиції регіону в освіту на душу населення, тис. грн. на чол. (можливості розвитку соціальної інфраструктури у сфері освіти, інвестиційна активність регіону в сфері освіти); введення в дію дошкільних установ регіону, місць на 10 тис. дітей дошкільного віку регіону (рівень розвитку (створення нових) дошкільних установ регіону); введення в дію загальноосвітніх установ, учнівських місць на 10 тис. дітей шкільного віку регіону (рівень розвитку (створення нових) загальноосвітніх установ регіону.

Запропонована система показників дозволяє оцінити рівень розвитку соціальної інфраструктури регіону на прикладі сфери охорони здоров'я та освіти) і виявити її можливості з розвитку людського потенціалу на основі інвестицій у соціальну інфраструктуру.

Враховуючи той факт, що розвиток соціальної інфраструктури орієнтований на споживача, недостатньо оцінити територіальні та об'єктно-галузеві особливості її розвитку, необхідна оцінка безпосереднього споживача послуг цієї інфраструктури. У зв'язку з чим існує інтегрований показник доступності соціальної інфраструктури, що дозволяє врахувати потреби населення. «Доступність» (що припускає наявність об'єкта і можливість його використання) досліджується в галузевому розрізі (у сфері охорони здоров'я та освіти) і оцінюється за допомогою включення трьох складових: територіальної, фінансової та об'єктної доступності. Система показників, що дозволяє здійснити оцінку доступності інфраструктури охорони здоров'я та освіти відображено в табл. 1.

При оцінці доступності соціальної інфраструктури в сфері охорони здоров'я повинна враховуватись наявність і можливість отримати послуги лікарняних та амбулаторно-поліклінічних установ; в сфері освіти - наявність і можливість отримати послуги наступних освітніх установ: дошкільних, загальноосвітніх установ початкової, середньої та вищої професійної освіти.

Методика оцінки доступності соціальної інфраструктури для споживачів включає кілька етапів:

1) проведення моніторингу думки населення регіону для отримання первинної інформації про доступність соціальної інфраструктури;

2) оцінка трьох виділених параметрів доступності в балах (по кожній сфері);

3) визначення зведеного (інтегрованого) показника доступності соціальної інфраструктури за допомогою підсумовування бальних оцінок приватних параметрів (по кожній сфері);

4) визначення рівня доступності на основі введеної оціночної шкали.

Так як етапи і методичний підхід до визначення бальної оцінки доступності для сфери освіти та охорони здоров'я аналогічні, то для отримання загальної оцінки досить підсумовувати результати. При необхідності методика дозволяє провести оцінку і компаративний аналіз в динаміці.

Висновки та напрямок подальших досліджень.Таким чином, застосування комплексу методик дозволяє:

1) оцінити економічні умови і рівень розвитку соціальної інфраструктури (у сфері охорони здоров'я та освіти) у розрізі регіону, з урахуванням особливостей територіальної локалізації і об'єктно-галузевої структури;

2) здійснити ранжування регіонів та їх класифікацію за різними ознаками з метою виявлення тих з них, які потребують державної підтримки реалізації політики розвитку інфраструктури;

3) визначити рівень збалансованості / незбалансованості розвитку галузей соціальної інфраструктури з метою виявлення резерву можливостей для досягнення синергетичного ефекту від функціонування соціальної інфраструктури;

4) дослідити розвиток соціальної інфраструктури регіонів у динаміці, визначаючи траєкторію і вектор її розвитку, а саме: на яких галузях (освіта або охорона здоров'я)

Таблиця 1

Показники доступності соціальної інфраструктури для споживачів

№ з/п	Показник	Який аспект соціальної інфраструктури характеризує	Як визначається споживачем
1.	Територіальна доступність	Територіальну локалізацію	Зручністю транспортних маршрутів, крокової доступністю
2.	Фінансова доступність	Орієнтацію на споживача	Вартістю послуг і можливістю їх придбання
3.	Об'єктна доступність	Об'єкти соціальної інфраструктури	Фактом наявності об'єктів на території

концентрувати зусилля для розвитку людського потенціалу населення регіону;

5) оцінити рівень доступності соціальної інфраструктури для населення з метою конкретизації напрямків і структурних пріоритетів подальшого розвитку соціальної інфраструктури регіонів.

Використання комплексу методик з оцінки рівня розвитку соціальної інфраструктури на регіональному рівні сприятиме становленню в регіонах України системи управління розвитком соціальної інфраструктури регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандур С.І. та ін. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко // За заг. ред. д-ра екон. Наук, проф.., чл..-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – 2-ге вид.доповн. і переробл. Черкаси: Брама – Україна, 2006. – 620 с.
2. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [монографія] / Національний ін-т стратегічних досліджень / З.С. Варналій (ред.)./З.С.Варналій, А.І.Мокій, О.Ф.Новікова, О.Ф. Романюк, С.А. Романюк – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
3. Данилишин Б.М. Сфера послуг у контексті соціальної модифікації суспільства: [монографія] / Б.М. Данилишин, В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук – К.: ЗАТ "Нічлава", 2005. – 328 с. – Бібліограф.: С. 318–326.
4. Денісова Н. В. Визначення критерію ефективності для оцінки динаміки розвитку соціальної інфраструктури регіону // Коммунальное хозяйство городов. — К., 2006. — Вып. 70: Сер.: Экономические науки. – С. 121–126
5. Загребова Л. Е. Методические аспекты оценки состояния социальной инфраструктуры в рамках индикативного подхода к исследованию эффективности социально-экономического развития региона // Школа университетской науки: парадигма развития. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – С. 90–94.
6. Іксарова Н. О. Місце і роль соціальної інфраструктури у забезпечення економічної безпеки України // Сучасні національні економічні моделі: проблеми та перспективи розвитку. – Сімф., 2010. — С. 120–122.
7. Кочерга А.И. Социальная инфраструктура: вопросы теории и практики / Отв. Ред.. Кочерга А.И. – К.: Наук. Думка, 1982. – 335 с.
8. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія / За наук. ред. д.е.н., проф.., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина / РВПС України НАН України. – Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2008. – 813 с.
9. Куценко В.І., Удовиченко В.П., Остафійчук Я.В. Соціальна держава (проблеми теорії, методології, практики): Монографія. За ред. В.І. Куценко. – К., "Заповіт" 2003. – 228 с.
10. Ляшенко О. А. Визначення інтегрального показника рівня розвитку соціальної інфраструктури сільських територій // Наукові праці. — Полтава, 2011. — Вип. 2, т. 3. — С.112–117.
11. Методологія та методика визначення інтегральних соціальних показників / Відп. ред. Ю.І. Саєнко. – К.: Ін-т соціології НАНУ, 2004. – 372 с.
12. Миколайчук М.М. Питання застосування різних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіону / М.М. Миколайчук // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. пр. – Одеса: ОДЕУ, 2002. – Вип.13. – С. 443 – 446.
13. Стратегічний розвиток соціально-економічної інфраструктури регіону [Текст]: монографія / [Б. Г. Шелегеда та ін.]; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Донец. ун-т економіки та права. - Донецьк: ІЕП НАН України, 2011. - 319 с.
14. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2014. – № 1 (451). – С. 12-16.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.4:504.06

Гальчинський Л.Ю.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Вишневська А.О.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПРОЦЕСУ МОДЕРНІЗАЦІЇ СУПУТНЬОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНОГО ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО РЕСУРСІВ У ТЕПЛОЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ

MODELING DYNAMICS OF MODERNIZATION NEXUS USE OF WATER AND ENERGY IN COMBINED HEAT AND POWER OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання оцінки процесу реалізації реконструкції і оновлення сектора теплової електроенергетики України в рамках нової Енергетичної стратегії України до 2035 р. з урахуванням сукупного використання водного та енергетичного ресурсів України. Запропоновано та реалізовано модель динаміки модернізації та реконструкції на основі методу системної динаміки. Проведено сценарні розрахунки в середовищі Powersim, на основі яких зроблено оцінки обсягу інвестицій, необхідних для реалізації вказаної програми, а також оцінки обсягу зниження витрат води, та вирахувано межі зміни рівноважних цін на ринку електроенергії України.

Ключові слова: теплова електроенергетика, супутнє використання водного ресурсу, стратегія модернізації, інвестиції, витрати води, рівноважна ціна, системна динаміка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы оценки процесса реализации реконструкции и обновления сектора тепловой электроэнергетики Украины в рамках новой Энергетической стратегии Украины до 2035 г. с учетом совокупного использования водного и энергетического ресурсов Украины. Предложена и реализована модель динамики модернизации и реконструкции на основе метода системной динамики. Проведены сценарные расчеты в среде Powersim, на основе которых сделаны оценки объема инвестиций, необходимых для реализации указанной программы, а также оценки объема снижения расхода воды, и вычислены пределы изменения равновесных цен на рынке электроэнергии Украины

Ключевые слова: тепловая электроэнергетика, смежное использование водного ресурса, стратегия модернизации, инвестиции, расходы воды, равновесная цена, системная динамика.

ANNOTATION

The questions assess the implementation of reconstruction and upgrade thermal power sector of Ukraine under the new Energy Strategy of Ukraine till 2035 in view of the total use of water and energy resources of Ukraine. Proposed and implemented model of the modernization and reconstruction based on system dynamics approach. Scenario calculations conducted among Powersim, on which the estimates made by the volume of investment required to implement the said program as assessments of reducing water consumption and calculated equilibrium boundary changes in market prices of electricity Ukraine.

Keywords: thermal power, concomitant use of water resources, the strategy of modernization, investment, water consumption, the equilibrium price, system dynamics.

Постановка проблеми. Реформування енергетики, без сумніву, є однією з найбільш важливих і гострих для України проблем. Модернізація електроенергетики, зокрема теплових електростанцій, є одним з ключових моментів указаної проблеми. Опублікований у кінці 2016 р. проект нової Енергетичної стратегії України до 2035 р. «Безпека,енергоефективність, конкурентоспроможність» [1, с. 7] підкреслює, що теплові електростанції були і залишаються головним джерелом виробництва необхідної енергії для забезпечення життєдіяльності країни. Це, до речі, далеко не перший документ, мета якого – намітити шлях виходу енергетики Україні з кризи, яка почалася задовго до опублікування нової Енергетичної стратегії України (НЕС), розробленої низкою наукових колективів. Після ознайомлення із цим документом можна стверджувати, що автори суттєво змінили погляди на парадигму розвитку енергетики України, відмовилися від філософії простого нарощування потужностей на базі традиційних технологій, приймають до уваги інноваційні фактори в технологіях виробництва електроенергії, враховують ринкові тенденції та вимоги до зниження негативного впливу енергетики на навколишнє середовище. Нині проект НЕС винесений на розгляд громадськості, передусім експертів

та науковців, він досить значний за обсягом і потребує оцінки та аналізу спеціалістами в різних сферах енергетики. У статті ми пропонуємо розглянути тільки один, на нашу думку, важливий аспект, а саме визначений в Додатку 3 «Дорожня карта» реалізації НЕС ЦІЛЬ 5: ЕКОЛОГІЧНО ПРИЙНЯТНИЙ РІВЕНЬ ВПЛИВУ ЕНЕРГЕТИКИ НА ДОВКІЛЛЯ. Можна констатувати, що проблему сукупного використання водного та енергетичного ресурсу в даному документі ігноровано на відміну від інших екологічних, передусім проблему зниження шкідливих викидів у повітряне середовище.

Структура електроенергетики України мало змінилася після розпаду Радянського Союзу. Застарілі технології виробництва електроенергії на електростанціях, передусім теплових, стали причиною погіршення екологічної ситуації в Україні, причому це торкнулося всіх сфер: повітря, землі та води.

Проблема супутнього використання водного та енергетичного ресурсу стоїть не менш гостро, ніж забруднення повітря [2, с. 22].

Обсяг водних ресурсів України, досить обмежений і становить 52 км^3/рік, із них на поверхневі води припадає до 39 км^3/рік. Величина водоспоживання в країні наблизилася до межі ресурсів і досягає 30–36 км^3/рік. 88% основних рік мають екологічний стан басейнів, що оцінюються як «поганий», «дуже поганий» і «катастрофічний». Якість води 2/3 річок України має оцінку «сильно забруднена», і тільки 3% річок мають воду задовільної чистоти; за експертними даними, якість вод має стійку тенденцію до погіршення. При цьому електроенергетика України, зокрема теплова, робить помітний внесок у погіршення стану водного ресурсу. З одного боку, у НЕС закладена ідея зростання споживання електроенергії, яке, своєю чергою, пов'язане зі зростанням споживання води. З іншого боку, зростання економіки викличе відповідне зростання споживання води, наприклад в аграрному секторі. Дефіцит води як глобального ресурсу за такими тенденціями спрогнозувати неважко, тому проблеми зниження води в енергетиці України треба вирішувати. Очевидно, правильним вирішенням було системно врахувати проблему сукупного використання водного та енергетичного ресурсів у межах нової Енергетичної стратегії України. З урахуванням складності, довготривалості та витратності процесу модернізації електроенергетики, на нашу думку, необхідно побудувати модель, яка могла врахувати різноманітні аспекти цього складного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ще на початку 2000-х років стан теплоенергетики викликав тривогу [3, с. 31]. Сучасний стан ТЕС України слід розглядати як критичний. Накопичення застарілого обладнання призводить до зростання витрат на ремонт. У результаті витрати на багаторазове продовження ресурсу стають порівняними з вартістю нового обладнання. Так, у 2002 р. витрати на ремонт обладнання ТЕС становили 348 млн. грн. (за плану 567 млн. грн.), або 12% від собівартості виробленої ними електроенергії.

У роботі О.Ю. Черноусенко [4, с. 3] аналізувалися структурні зміни в електроенергетиці, а саме встановлено, що в 1991–2014 рр. відбулася суттєва зміна структури енергетичних ресурсів у виробництві електричної енергії на ТЕС і ТЕЦ України. Так, застосування вугілля як палива збільшилося з 31,3% у 1991 р. до 83,5% у 2014 р. Природний газ зменшився у структурі енергетичних ресурсів з 49,7% у 1991 р. до 16,3% у 2014 р., а мазут – з 20,8% у 1991 р. до 03,2% у 2014 р. відповідно.

Стан теплової енергетики України незадовільний [5, с. 16]. Згідно з інформаційними матеріалами Міненерговугілля, близько 80% енергоблоків ТЕС та ТЕЦ перевищило межу фізичного зношення у 200 тис. годин. Отже, докорінна її модернізація та будівництво нових потужностей є вкрай актуальними.

Питання ефективного використання водного ресурсу під час виробництва електроенергії на електростанціях досить добре розроблені в технологічному аспекті і вкрай недостатньо – в економічному.

Щодо наукових публікацій на тему довгострокового моделювання змін у теплоенергетиці, то у вітчизняній літературі їх украй мало, хоча моделюванню енергетичних систем присвячено значну кількість наукових праць, зокрема роботи Сауха та Борисенка [6].

Натомість значна кількість західних дослідників проводить у цій галузі масштабні дослідження [7; 8]. Крім академічних моделей, створені комерційні моделі довгострокового планування розвитку, які застосовуються в промисловості і соціально-політичному секторі. Відзначимо дві розробки. Модель Національної енергетичної системи (НЕМС), розроблена Департаментом енергетики США, є системою моделювання економіки енергетики, побудованої з кількох модулів, що дає змогу проектувати виробництво, споживання і ціни на енергоносії для США на 25 років і може додатково використовуватися для аналізу впливу політики у сфері енергетики.

AURORAxmp від EPIS Inc. – комерційна модель електричного сектора. Вона розкладає горизонт на блоки із двох тижнів. Кожен блок спочатку обраховує попит, а потім використовується як модель реалізації.

Ця модель ураховує погодинний клірінг, зональний або вузловий дизайн ринку. AURORAxmp приймає інвестиційні рішення як для енергогенераторів, так і мереж передачі, а також рішення про ремонти.

Крім того, на увагу заслуговує модель планування розширення виробництва електроенергії на довгостроковий період [9, с. 55], що позначається як PGEP, що постулює короткострокову відповідь попиту, тобто у міру зростання цін

на електроенергію споживачі скорочують свій попит. Щодо моделювання системної модернізації теплоенергетики з урахуванням модернізації систем водопостачання, то таких публікацій не виявлено.

Головне питання маловитратного використання води для електростанцій лежить у площині організації забору і відведення води для використання в турбінах електростанцій. Окрім цього, важливо врахувати ще один важливий фактор – географічний. Так, річка Дніпро є домінуючим джерелом водопостачання України [10, с. 31], де зосереджено більше 60% усіх водних ресурсів Україні і не менший відсоток енергетичних ресурсів. До найважливіших чинників впливу на Дніпро і водночас використання річки належить забір води, який здійснюється в десятках тисячах місць і в цілому є дуже значним. Найбільших обсягів (20–22 млрд. м^3) він сягав у середині 1980-х років і був співвідносним зі стоком річки. В останні роки цей обсяг зменшився і в цілому набув ознак стабільності. Проте саме зарегульованість стоку Дніпра суттєво знижує природні можливості для очищення, тому збільшення забору води, особливо в маловодні роки, може мати вкрай негативні наслідки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Згідно з НЕС, Україна планує нарощувати споживання енергії та будувати нові вугільні та атомні станції. Питання використання водних ресурсів у даному документі взагалі не розглядається. У 2015 р. загальний попит на електроенергію разом із втратами та чистим експортом становив ~158 млрд. кВт/год.

У 2035 р. чисте споживання електроенергії становитиме 180 млрд. кВт/год. (+/- 15%). Із них 62 млрд. кВт/год. буде припадати на теплові електростанції. Основні фактори, що впливають на динаміку чистого попиту:

– ріст споживання в промисловості за рахунок зростання випуску продукції (у т. ч. металургії, сфери послуг);

– зниження споживання населення, у т. ч. завдяки росту енергоефективності у використанні побутових приладів;

– ріст проникнення електромобілів, що призведе до додаткового споживання понад 3 млрд. кВт/год./рік.

Слід зазначити, що через особливість енергоринку України (наявність значних потужностей атомних електростанцій) теплові електростанції повинні мати надлишкові потужності для реалізації меневру із-за сезонних та добових факторів. Це означає, що в новій Енергетичній стратегії треба передбачити не тільки просту заміну відпрацьованих енергоблоків, але дещо нарощувати потужність. Своєю чергою, це викликає збільшення навантаження на водний ресурс, що, як уже зазначалося, вкрай небажано в довгостроковій перспективі. З огляду на те, що така масштабна реконструкція потребує відповідних інвестицій, причому з урахуванням проблеми сукупного використання води і електроенергії, треба оцінювати не тільки обсяг додаткових інвестицій, але і зниження забору води. Крім того, у процесі реконструкції має бути забезпечений енергетичний баланс, а також цінова рівновага на енергоринку. Реалізація довготривалої стратегії розвитку електроенергетики України потребує певного плану. Очевидними фактами є значна множина варіантів необхідної модернізації електроенергетики України й оцінка різних сценаріїв із точки зору величини бюджету та екологічних показників, зокрема витрат водних ресурсів на отримання визначених енергетичних потужностей. Саме тому постає актуальність завдання моделювання та супутнього використання водних і енергетичних ресурсів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На рис. 1 схематично показано взаємозв'язок водних та енергетичних потоків.

Відповідно, розглядати перспективу розвитку електроенергетики без урахування енергозбереження і водо збереження, на нашу думку, неправомірно.

Рис. 1. Водно-енергетичний зв'язок

Джерело: розроблено на основі [2]

Основне джерело, що породжує дефіцит прісної води в енергетиці, полягає у застарілій схемі прямоточного забору і відведення води. Ця схема, незважаючи на різні варіанти схем водовідведення, зрештою зводиться до одного: вода для вироблення електроенергії відбирається з природнього джерела (як правило, річки), а відпрацьована скидається нижче за течією. Така схема водопостачання і водовідведення довгі роки вважалася найкращою, бо є дешевою і діє на більшості електростанцій України.

На противагу цьому найбільш розповсюдженою технологією охолодження турбін електростанцій в Євросоюзі є технологія оборотного водопостачання. Оборотне водопостачання – це багаторазове використання води в промисловості для запобігання нераціональному споживанню природних вод і їх забрудненню. Така технологія дасть змогу скоротити споживання води та створить умови для збереження водного ресурсу та підтримки екологічного фактора. Менш уживаною є технологія із сухим циклом, яка не вико-

ристовує водний ресурс взагалі. За зарубіжним досвідом встановлення технологій, альтернативних технологіям прямого контуру водозабезпечення, було оцінено вартість витрат на встановлення технологій оборотного водозабезпечення та технології із сухим циклом. Установлено, що технологія із сухим контуром є дорожчою за прямоточну на 860%, а технологія оборотного водо забезпечення (із замкненим контуром) буде дорожчою лише на 47%. Таким чином, можна було б розглядати сценарій модернізації української електроенергетики шляхом заміни застарілих енергоблоків на нові, при цьому передбачаючи очисні технології для води.

Методологія моделювання

Для побудови кількісного аналізу такого складного і масштабного процесу необхідно скористатися релевантним підходом. На нашу думку, саме таким є метод системної динаміки.

Методологія системної динаміки, розроблена Форрестером та його учнями, із самого початку спрямована на прикладне застосування і, відповідно, зорієнтована на комп'ютерне моделювання. Базовим елементом системної динаміки є представлення досліджуваного процесу у вигляді діаграми, яка складається з петель позитивних і від'ємних зворотних зв'язків. У методі системної динаміки в центрі уваги є взаємодія ендогенних факторів. Головні положення цієї методології викладені в роботах Форрестера та Медоуз [11; 12]. Як математичний об'єкт, динаміка системи являє собою систему диференціальних рівнянь. Змінні стану в системі, називаються запасами, тоді як керуючі змінні залежать від стратегії прийняття рішень і структури інформації контурів зворотного зв'язку в системі. Модель динаміки системи, як правило, вирішується чисельно і може обробляти як затримки, так і нелінійності. Тобто моделі такого вигляду є системами диференційних рівнянь:

$$dx/dt = f(x, u, t),$$

де $x = (x_1, \dots, x_n)^T$ – вектор станів; $u = (u_1, \dots, u_m)^T$ – вектор виходів; t – символ часу.

Моделі, які застосовуються в математичній теорії систем, окрім рівнянь стану, містять ще й рівняння вигляду

$$y = H(x, u),$$

в якому змінна $y = (y_1, \dots, y_q)^T$ – вектор виходів системи, u – управляючі змінні.

Під час складання диференційних моделей проводиться вибір змінних стану і встановлюються зв'язки між цими змінними у вигляді функцій правих частин рівнянь станів.

Існує низка спеціалізованих програмних засобів, які були розроблені спеціально для моделі системної динаміки. Можливості включення оптимізації та невизначеностей у моделі досить обмежені, тому стратегії рішення, які передбачають оптимізацію, досить важко реалізувати в рамках системної динаміки. Проте мета розроблення моделі динаміки системи саме і полягає в тому, щоб покращити розуміння про реальні варіанти поведінки системи залежно від початкових умов та прийнятих рішень. Як зазначалося вище, реальні особи, які приймають рішення, рідко повністю раціонально усвідомлюють свої рішення, тому імітаційні моделі, засновані на динаміці системи, є цінним інструментом для описового аналізу, який, своєю чергою, може призвести до підвищення рівня знань і тим самим поліпшення процесу прийняття рішень.

Суть методології системної динаміки полягає не у прямому використанні змінних стану, бо ця ідея часто буває важкою в реалізації. Більш продуктивним виявився підхід, який базується на

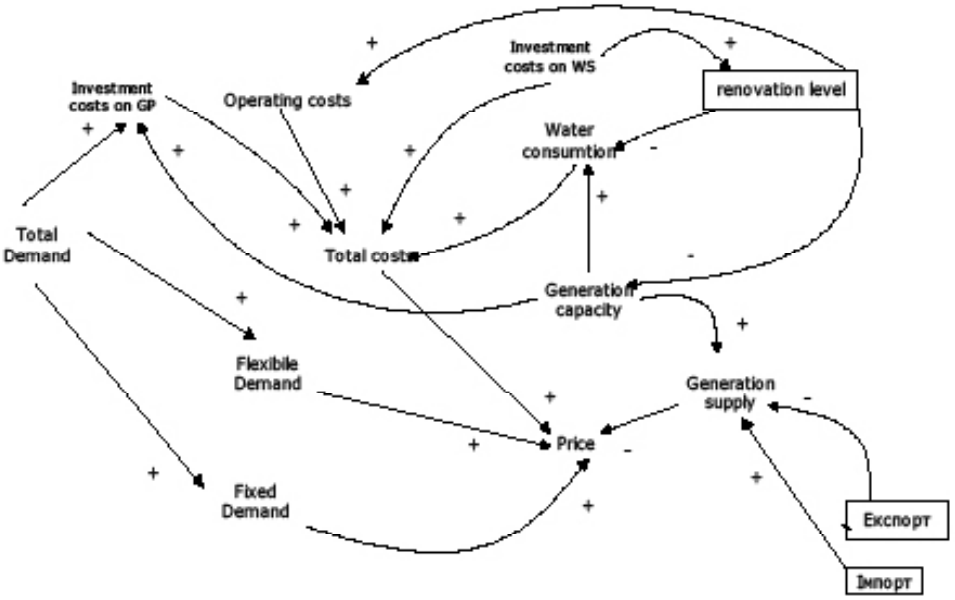


Рис. 2. Схема логічних зв'язків

детальному описі ланцюгів причинно-наслідкових зв'язків (Causal Loop) між факторами, які відображаються в моделі за допомогою змінних стану.

Розроблення таких ланцюгів часто потребує включення в модель певних змінних, спеціально призначених для явного визначення в моделі структури причинно-наслідкових взаємозв'язків між змінними стану, що доповнюють семантику предметної сфери.

На рис. 2 укрупнена логічна схема зв'язків енергетичних, водних та фінансово-економічних факторів у процесі функціонування теплоенергетичного сектора енергетики. Стрілками показано зв'язки, причому там, де стоїть плюс, це означає збільшення, а там, де мінус – відповідне зменшення.

Таким чином, модель являє собою інструмент для створення сценаріїв для аналізу того, що може статися за певних обставин (наприклад, за зміни цін на паливо, податків, технологічних інновацій).

Однак для отримання кількісної оцінки процесу модернізації та реконструкції теплоенергетики з урахуванням фактору сукупного використання тільки схеми логічних зв'язків недостатньо. Проте це «дорожня карта» для використання сучасних інструментальних засобів моделювання динамічних процесів, зокрема добре відомого пакету імітаційного моделювання Powersim Studio 10 Express [13]. Функціонально даний пакет являє собою систему візуального програмування, який дає змогу в зручній формі моделювати складні динамічні процеси. На рис. 3 представлено модель, яка деталізує та уточнює схему логічних зв'язків, представлених на рис. 2.

На цій діаграмі прямокутниками представлено змінні, які характеризуються змінами станів, а колами – допоміжні змінні, що з'єднуються стрілками: подвійними – для випадків зв'язаних потоків та одинарними, це так звані інформаційні зв'язки.

Змінні даної моделі. Змінні станів (Level):

Інтегральний_попит – попит на електроенергію на даний період часу;

ІнвЕнерПопит – обсяг інвестицій у модернізацію енергогенеруючих потужностей;

ІнвВводопостач – інвестиції в модернізацію водопостачання;

ОбСпВоди – обсяг спожитої оборотної води на виробництво електроенергії;

ЗагСума – загальна сума коштів на модернізацію;

ЧасткаМодерн – частка модернізованої системи водопостачання;

Пропозиція – постачання електроенергії, визначене енергоринком;

Змінний_попит – попит, що змінюється від сезонних, добових, погодних та інших факторів;

Фіксований_попит – попит на електроенергію, який уважається незмінним на протязі року;

ОперацВитрати – сукупні витрати на експлуатацію.

Допоміжні змінні (Auxillary):

ДинПопиту – прогнозована в НЕС швидкість зростання попиту електроенергії на період дії НЕС;

ДинІнвВод – значення динаміки надходжень інвестицій на модернізацію системи водопостачання;

СумВНВ – сума коштів на модернізацію системи водопостачання;

ТемпОсвІнв – енергетичне виробництво електроенергії значення динаміки надходжень інвестицій на модернізацію теплоенергетики;

ТемпІнвВод – значення динаміки надходжень інвестицій на модернізацію системи водопостачання;

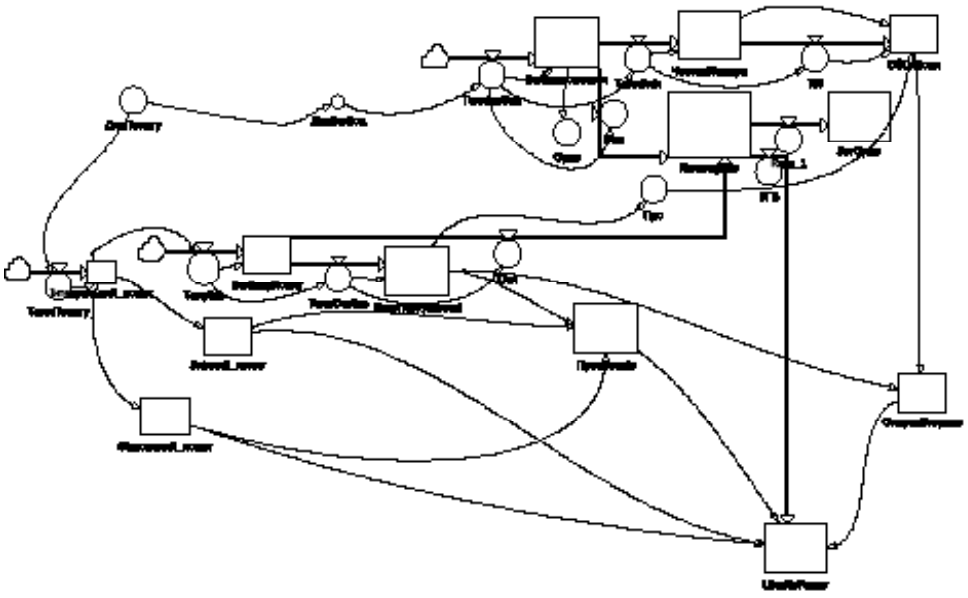


Рис. 3. Потокова модель системної динаміки процесу модернізації теплоенергетики України

ЧастНаПот – енергетичне виробництво електроенергії, значення динаміки надходжень інвестицій на модернізацію енергетичних потужностей;

ТемпОсвІнв – значення динаміки освоєння;

ТемпЗмін – темп змін системи водопостачання;

ТемпОприход – темп оприходування коштів;

ЗГВ – сума загальних витрат;

ПотЕнер – значення потужності енергосистеми;

ТемпПопиту – темп попиту на інвестиції;

ЗВНМП – темпи загальних витрат на модернізацію;

ТМ – темп зміни частки нових схем водопостачання;

Кожна змінна типу Level є сумою потоків вхідних і різницею вихідних потоків вигляду $temp_1*dx_1 + ... + temp_n*dx_n - temp_1*de_1 - ... - temp_p*dy_p$.

Окреме питання в даній моделі займає питання рівноважної ціни на електроенергію. Нині не існує єдиновизнаної теорії про ціноутворення на ринку електроенергії, навіть для стаціонарного ринку, тобто там, де не відбувається масштабна модернізація. Щодо ціноутворення у разі розширення та модернізації енергоринку, то це питання нині інтенсивно вивчається. Найбільш ґрунтовний підхід запропонований у роботі Лохмана [14, с. 36]. Ідея цього підходу така.

Нехай функція попиту F (x) = b. Тоді її зворотна функція F^{-1} існує в точці b, неперервна і строго монотонно спадна. Існування зворотної функції $F^{-1}(x)$ дає змогу переписати умову рівності *попит = пропозиція* еквівалентно з точки зору величини Q як зворотної функції попиту. Далі підбирається відповідна функція, що задовольняє цим умовам, наприклад частково логарифмічна Q=a-blogP.

Тоді зворотна їй буде:

$$P = e(a-Q)/b \; a > 0: \; b > 0.$$

Ураховуючи особливості самого методу системної динаміки, за якого не ставиться задача з самого початку досягати граничної точності моделі, ми обрали спрощений варіант функції попиту і скористалися лінійним наближенням. Калібрування параметрів моделі проводилося на основі довідкових даних та на основі експертних даних про функціонування систем теплоелектроенергетики [15, с. 25].

Проведення імітаційних експериментів

За допомогою представленої моделі було промодельовано різні сценарії розвитку модернізації.

Розглянемо сценарій без модернізації водопостачання, так званий нульовий.

Результати імітаційного прогону відображено в табл. 1 та на рис. 4.

На рисунку рис. 5 представлено розрахунок сценарію розвитку програми реконструкції за припущеннями, що зміна та модернізація енергогенеруючих потужностей відповідає індикативним цифрам НЕС, а зміна водопостачання на теплоелектростанції реалізована лише на 55%. У табл. 2 надано укрупнені значення ключових показників проходження модернізації та реконструкції теплоелектроенергетики України на період із 2017 по 2035 р.

Аналіз результатів

Вивчення результатів прорахунків варіантів проведення модернізації теплоенергетики України, який передбачається проектом НЕС, за різними сценаріями показує, що сума інвестицій у деяких варіантах може перевищувати індикативну більш ніж на 40%. При цьому додаткові

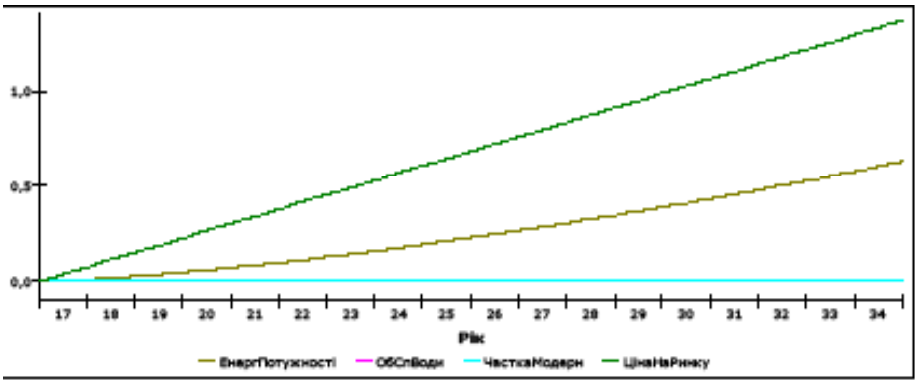


Рис. 4. Зміна параметрів енергосистеми без модернізації системи водопостачання

Таблиця 1

Показники параметрів енергосистеми без модернізації системи водопостачання

Час	Ціна-НаРинк	Енерг-Потужності	Частка модерн	СумВНВ	Капвитрати	Зміна-ОбСпВоди	ЗагСума
01.01.2022	0,15	0	0	0	10,22	0	10,22
01.01.2029	1,45	0,19	0	0	20,83	0	20,83
01.01.2029	1,83	0,29	0	0	31,71	0	31,71

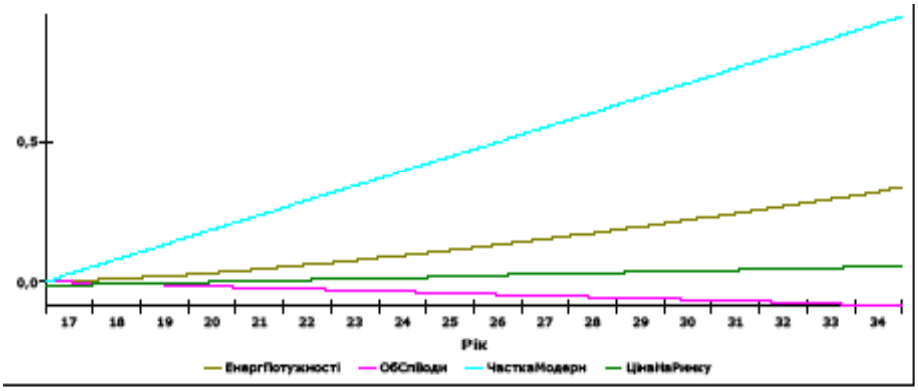


Рис. 5. Динаміка модернізації теплоенергетичного сектору з урахуванням сукупного використання на рівні 55%

Таблиця 2

Модернізація теплоенергетичного сектору з урахуванням сукупного використання на рівні 55%

Час	Ціна-НаРинк	Енерг-Потужності	Частка модерн	СумВНВ	Капвитрати	Зміна-ОбСпВоди км^3	ЗагСума
01.01.2022	0,15	0,09	0,15	0,8	10,22	0,7	11,02
01.01.2029	1,49	0,19	0,35	1,6	20,83	1,21	22,43
01.01.2029	1,94	0,29	0,55	2,4	31,71	2,1	33,11

інвестиції на модернізацію системи водопостачання становлять від 5% до 8% прогнозованої суми інвестицій на модернізацію теплоенергетики в цілому. При цьому витрати на модернізацію системи водопостачання роблять певний внесок у збільшення рівноважної ціни розміром до 10%. Однак при цьому можна зберегти до 2 км^3 /рік водного ресурсу.

Висновки. Проведене дослідження вказує на те, що така вкрай важлива проблема, як суттєва модернізація теплоенергетики, потребує реалізації з урахуванням фактору супутнього використання водного ресурсу. Своєю чергою, виконання такої програми потребує інструментарію для оцінки стану процесу реалізації в часі та прийняття відповідних рішень. Запропонована імітаційна модель модернізації теплоенергетики України, побудована на основі методології системної динаміки, може прийнятним наближенням оцінити результати той чи інший варіант розвитку програми залежно від прийнятого рішення. Проведені сценарні розрахунки в середовищі Powersim Sudio 10 Express показують спроможність оцінювати виконання програми модернізації теплоенергетики України у взаємозв'язку фінансових, енергетичних та водних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетична стратегія України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245165790.
2. Гальчинський Л.Ю., Вишневська А.О. Проблема супутнього використання водного та енергетичного ресурсів в електроенергетиці України/Л.Ю.Гальчинський,А.О.Вишневська[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/46.pdf.
3. Шеберстов О.М. Енергетика і електрифікація / О.М. Шеберстов Енергетика і електрифікація. – 2004. – № 12.
4. Черноусенко О.Ю. Стан енергетики України та результати модернізації енергоблоків ТЕС / О.Ю. Черноусенко // Проблеми загальної енергетики. – 2014. – № 4. – С. 20–26.
5. Карп І.М., Сміхула А.В. Проект концепції модернізації теплової енергетики України / І.М. Карп, А.В. Сміхула [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ntseu.net.ua/stories/211-concept.
6. Борисенко А.В. Моделирование развития мощностей электростанций в условиях несовершенной конкуренции / А.В. Борисенко // Электронное моделирование. – 2009. – № 5. – С. 3–27.
7. Byers, E. A., Hall, J. W., & Amezaga, J. M. (2014). Electricity generation and cooling water use: UK pathways to 2050. Global Environmental Change, 25, 16–30.
8. Botterud, A., Korpas, M., Vogstad, K., & Wangensteen, I. (2002). A dynamic simulation model for long-term analysis of the power market. 14th PSCC, Session, 12, 1–7.
9. Rutberg, M. J. (2012). Modeling water use at thermoelectric power plants (Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology).
10. Вишневський В. Чи потрібні водосховища? / В. Вишневський // Персонал. – 2011. – № 11(416).
11. Донелла Х. Медоуз. Азбука системного мышления / Х. Донелла. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 344 с.
12. Forrester J.W. Industrial Dynamics. MIT Press, Cambridge MA, 1961.
13. Powersim Software Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. powersim.com /main/download – support/technical resources/free-downloads/.
14. Lohmann, T., & Rebennack, S. (2016). Tailored Benders Decomposition for a Long-Term Power Expansion Model with Short-Term Demand Response. Management Science.
15. Довідкові матеріали до проекту «Енергетична стратегія України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність».

UDC 338.439.5

Gelich N.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
at the Department of Analytical Economics and Natural Resources
Lesya Ukrainka Eastern European National University

MONITORING OF AGRICULTURAL MARKET OF UKRAINE

МОНІТОРИНГ СТАНУ АГРОПРОМИСЛОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ANNOTATION

The main directions of the development strategy of the agrarian sector of Ukraine were considered. The volumes of agricultural production by regions were analyzed. The basic barriers for investments in agriculture were installed. The implementations of investment projects in agricultural sector were investigated and sources of funding were indentified. Priority ways of the further development of the agro-industrial complex of Ukraine were proposed.

Keywords: agro-industrial complex, agricultural products, agricultural products market, export, investments, investment project.

АНОТАЦІЯ

Розглянуто основні напрями стратегія розвитку аграрного сектору України. Проаналізовано обсяги виробництва сільськогосподарської продукції по регіонах. Встановлено основні бар'єри для інвестицій у сільське господарство. Досліджено впровадження інвестиційних проектів у агропромисловий комплекс та визначено джерела їх фінансування. Запропоновано пріоритетні шляхи подальшого розвитку агропромислового комплексу України.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, сільськогосподарська продукція, ринок агропромислової продукції, експорт, інвестиції, інвестиційний проект.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные направления стратегии развития аграрного сектора Украины. Проанализированы объемы производства сельскохозяйственной продукции по регионам. Установлены основные барьеры для инвестиций в сельское хозяйство. Исследовано внедрение инвестиционных проектов в агропромышленный комплекс и определены источники их финансирования. Предложены приоритетные пути дальнейшего развития агропромышленного комплекса Украины.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная продукция, рынок агропромышленной продукции, экспорт, инвестиции, инвестиционный проект.

Formulation of the problem. The agricultural sector of Ukraine has significant advantages in the production of certain agricultural products for both domestic and external markets. However, the lack of clear agricultural policy in Ukraine negatively affects the competitive abilities of the domestic agricultural sector in the world. Being in constant development, agro-industrial production provides priority for main ways, such as: guaranteeing of necessary volumes of agricultural production, ensuring a decent standard of living, cultural education of consumption healthy and quality products, financing of development at properly grade. The question about standards of safety and food quality according to international standards and their harmonization with EU standards is still topical. That is why the strategical direction of development of agrarian sector of Ukraine should be realization of the principles of a sustainable economy.

Analysis of recent research and publications. The problems of development of the Agro-industrial market exploring in writings: A. Antoniuk, P. Bestuzhev, S. Demyanenko, T. Zaychuk, V. Ilchuk, I. Kobouta, S. Kvasha, N. Kutarenko, A. Maslak, E. Milovanov, A. Tomaszewska and others.

Unresolved issues. Manufacturing potential of the agricultural sector is the socio-economic basis of the national economy development. Providing of the society with the qualitative, safe nutrition products will promote increase of the economic, ecological and energetic safety of the country. It predetermines the necessity of the further research of agro-industrial production market in Ukraine.

Formulation of the article goals. Research of the peculiarities and positive tendencies of the formation modern market of agro-industrial production as a priority direction of the effective economy development.

The main material research. The development strategy of Ukraine's agricultural sector aimed at forming effective social directed sector of state's economy that can meet the needs of the internal market and the leading position in the global agricultural market. The implementation targets of this strategy for the period until 2020 are:

- an increase in the volume of gross agricultural production 1.4 times;
- an increase in exports of agricultural products and food by 3-4% annually;
- growth of average wages of agricultural workers to the average in branches of economy;
- the increase income of small and mid-size producers in 1,8-2 times;
- the providing of the supply of agricultural products and foodstuffs domestic production in the domestic market in accordance with the requirements of food security – not lower than 90%.
- the improvement of manufacturability and the decrease of resource input production, including by reducing energy costs by 1 ton of production by 1-2% per year [5, p. 5].

According to the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine it was defined the regions of agribusiness rating by the results in 2015.

Among the regions in terms of gross agricultural production per 1 person the leaders are Poltava (30302 UAH), Kirovohrad (30204 UAH), Dni-

propetrovsk (28176 UAH), Sumy (28030 UAH), Kharkiv (27796 UAH), Cherkasy (27093 UAH), Kherson (26637 UAH), Chernihiv (26565 UAH), Zaporizhia (24960 UAH), Mykolaiv (24248 UAH) region.

In terms of average monthly salary of one staff worker in agriculture occupy key positions such regions: Ivano-Frankivsk Oblast (4358 UAH), Lviv Oblast (3934 UAH), Kiev Oblast (3727 UAH), Poltava Oblast (3366 UAH), Vinnytsia Oblast (3349 UAH), Chernihiv Oblast (3292 UAH), Khmelnytskyi Oblast (3226 UAH) [3].

Already in 2016 there is a tendency to increase the amount of agricultural production. So, in January-September period of 2016, compared to the same period last year, the amount of production increase in 14 regions: Vinnytsia Oblast (1,2%), Volyn Oblast (1,2%), Zhytomyr Oblast (1,2%), Ivano-Frankivsk Oblast (1,2%), Kiev Oblast (1,2%), Kirovohrad Oblast (1,2%), Lviv Oblast (1,2%), Mykolaiv Oblast (1,2%), Odessa Oblast (1,2%), Rivne Oblast (1,2%), Ternopil Oblast (1,2%), Khmelnytskyi Oblast (1,2%), Chernivtsi Oblast (1,2%), Chernihiv Oblast (1,2%).

According to the State Customs Service of Ukraine, the share of the agricultural sector exports in total exports is 40,6%. A significant share in total exports take: cereals – 40,4%, oil – 25,8%, oilseeds – 8,5%, remains and waste from the food industry – 6,5%, meat and by-products – 2,6% and tobacco products – 2,1%. Indicators of foreign trade of agricultural products in 9 months of 2016 are presented in Table 1 [4].

The main exporters for Ukraine are: India – 9,1%, Egypt – 8,1%, China – 7,9%, Spain – 5,5%, the Netherlands – 4,9%, Italy – 4,2%, Turkey – 3,9%, Poland – 3,3%, Saudi Arabia – 2,8%, Iran – 2,6%.

Thus, we can note that the strategy of development of the agricultural sector of economics for the period until 2020 is an effective mechanism of integration into the world economic space and improving of agricultural policy of our country.

However, innovative investment projects that will ensure the effectiveness of agricultural production must be created for the reformation of the agricultural sector.

Table 1

Foreign trade of agricultural products

	Total, mln USD	In % to appropriate 2015 period	Specific weight of FTT in %
Export	10518,1	101,6	77,8
Import	3001,5	110,9	22,2
Balance	+7516,6	98,3	
Foreign trade turnover (FTT)	13519,6	103,5	100

Source: [4]

Currently the main barriers for investment in agriculture include:

– unstable, unpredictable and opaque public policy which is characterized by the absence of uniform rules for all manufacturers and sectors, excessive government intervention in agricultural work of markets, lobbying of individual interests in order to obtain monopoly rents;

– insufficient funding of agriculture, low level of sector loans in comparison with similar countries;

– the lack of effective and equitable agricultural market infrastructure and marketing system;

– ineffective government policies to support exporters;

– vulnerability of the current business model of large agricultural holdings: dependence on the external conditions change, the need to service the debt (external loans) and the lack of land ownership [2].

The positive conjuncture of the world agricultural markets promoted the growth of popularity of agriculture sector for domestic and foreign investment. However, the level of investment in fixed assets of the agricultural sector is still limited.

In general, 330 investment projects actualize in the region of agriculture as of July 1, 2016, informed the Department of Agricultural Development of regional administrations.

Total amount of the involved investments constituted more than 26,7 billion UAH, from them: 19,8 billion UAH (74,2%) – own, 6,9 billion UAH (25,8%) – the raised funds. Estimated cost of projects fluctuates from 120,0 thousand trillion to 9,6 billion UAH.

The number of investment projects, which estimated cost to 500,0 million UAH – 321 units (97,3%), from 500,0 million UAH to 1,0 billion UAH – 3 units (0,9%) and over 1,0 billion UAH – 6 units (1,8%).

Among the regions the largest number of investment projects in Vinnitsa region – 45 units; Kherson region – 37 units; Poltava and Cherkasy regions – both 27 units, Respectively; Kirovograd, Lviv and Chernivtsi regions – by 26 units. The total amount of investment made over 26,7 billion UAH, of which 19,8 billion USD (74%) – own, 6,9 billion (26%) – raised funds, thus the need for additional investment is still 3,2 billion UAH (Table 2) [1].

Most investments has mastered the total estimated cost in the following regions: Zhytomyrska region – 74,5%, Khersonska region – 64,7% Odeska region – 61,4%, Vinnytska region – 58,6%, Poltavska region – 56,5%, Cherkaska region – 56,4%, Ivano-Frankivskska region – 49,0%, Kirovohradska region – 45,3%, Volynska region – 42,5%.

Of the total number of projects implemented most of the following areas: raising cattle – 77 units (23,3%), including milk – 65 units (19,7%) and meat – 12 units (3,6%), pig farms – 59 units (17,9%), processing, storage and remak-

Table 2

Investment projects in Ukraine

Region	The total number of projects	Sources of funding		Investments required
		Own funds	Borrowings	
Vinnitska region	45	7028,1	3840,0	0,0
Volynska region	11	100,3	0,0	135,4
Dnipropetrovska region	9	165,9	4,9	191,0
Zhytomyrska region	13	876,2	33,0	9,0
Zakarpatska region	6	8,1	739,6	742,8
Zaporizhska region	1	110,0	0,0	90,0
Ivano-Frankivskska region	3	626,5	0,0	27,0
Kyivska region	8	322,7	290,0	0,0
Kirovohradska region	26	308,6	1,5	4,0
Lvivska region	26	135,9	116,0	7,6
Mykolaivska region	20	105,8	24,2	482,8
Odesska region	11	2331,8	1517,0	351,3
Poltavska region	27	189,9	53,4	105,8
Rivnenska region	12	146,1	17,3	79,7
Sumska region	5	2281,0	0,0	0,0
Ternopilska region	4	379,7	0,0	0,0
Kharkivska region	4	125,5	86,4	10,0
Khersonska region	37	1847,2	54,5	706,1
Khmelnytska region	6	184,0	0,0	0,0
Cherkaska region	27	1968,1	38,7	153,1
Chernivetska region	26	343,4	67,1	55,0
Chernigivska region	3	240,0	7,3	0,0
Together	330	19824,8	6890,9	3150,6

Source: compiled by the author based [1]

ing of grains and seeds – 56 units(17,0%), storages of vegetables and fruits – 31 units (9,4%), poultry farms – 21 units (6,4%), perennial plantations – 15 units(4,5%), drip irrigation – 13 units.(3,9%).

Conclusions. Agriculture of Ukraine has significant potential for further development. Weshould prioritize ways of development for the establishment of production of agro-industrial products. That means structural reforms in key industry for the country. In particular, the land reform should be conducted so that there are clearly stated definition and provision of land rights and guarantee stable conditions for using the land. The quality of production can be increased by Ukrainian standards with European and international. For the development of agricultural exports, we have to develop a national program to support domestic producers who contribute to the simplification of customs procedures, eliminating corruption in customs and logistics infrastructure development for the conquest of foreign markets. Create a favorable investment atmosphere in the agricultural sector in order to attract long-term investment by simplification of the access to the bank loans and resources of international financial organizations.

REFERENCES:

1. Аналітична записка щодо впровадження найбільш важливих інвестиційних проектів, які реалізуються в агропромисловому комплексі регіонів станом на 1 липня 2016 року – Київ : Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2016. – 2 с.
2. Єрмолаєв А. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Єрмолаєв А., Клименко І., Ємець В., Таран С. – Київ : Нова Україна, 2015 – 28 с.
3. Рейтинг регіонів України в АПК за результатами діяльності у 2015 році. – Київ : Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2016. – 24 с.
4. Стан агропромислового комплексу за січень-вересень 2016 року. – Київ : Міністерство аграрної політики та продовольства України. Департамент стратегії та економічного розвитку. – 10 с.
5. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) – Київ : Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2013. – 13 с.

УДК 622.245.3.5:622.276.66

Гончарук В.О.
студент факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

Кабак О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ КРИВООЗЕРСЬКОГО РАЙОНУ

AN ESTIMATION OF POTENTIAL OF PRODUCTION OF BIOPROPELLANT IS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES IN KRIVE OZERO TOWN OF DISTRICT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито проблему потенційного виробництва біопалива в типових сільськогосподарських підприємствах. Досліджено основні види біопалива та біоенергетичних ресурсів. Обґрунтовано необхідність упровадження виробництва біопалива в сільськогосподарських підприємствах. Установлено сировинний потенціал досліджуваних підприємств. Розраховано потенційний прибуток від запровадження виробництва твердого, рідкого біопалива та біогазу в досліджуваних підприємствах.

Ключові слова: біопаливо, пелети, біодизель, біоетанол, біогаз.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта проблема потенциального производства биотоплива в типичных сельскохозяйственных предприятиях. Исследованы основные виды биотоплива и биоэнергетических ресурсов. Обоснована необходимость внедрения производства биотоплива в сельскохозяйственных предприятиях. Установлен сырьевой потенциал исследуемых предприятий. Рассчитан потенциальный доход от внедрения производства твердого, жидкого биотоплива и биогаза в исследуемых предприятиях.

Ключевые слова: биотопливо, пеллеты, биодизель, биоэтанол, биогаз.

ANNOTATION

The article reveals the potential of biofuel production in typical agricultural enterprises. Explores the main types of biofuels and bioenergy. The necessity of introduction of biofuel production in the agricultural enterprises. Installed raw capacity of the studied enterprises. The estimated potential income from the introduction of the production of solid, liquid biofuels and biogas in the studied enterprises.

Keywords: biofuels, pellets, biodiesel, bioethanol, biogas.

Постановка проблеми. Більшість сільськогосподарських підприємств потребує створення стратегічного плану, заснованого на інноваційній діяльності, який повинен стати запорукою стабільного зростання як підприємства, так і сільського господарства в цілому.

Великий потенціал має виробництво біопалива та біогазу, враховуючи достатній сировинний потенціал сільського господарства як у рослинництві, так і у тваринництві. В умовах постійного дефіциту енергетичних ресурсів в Україні суттєво страждає виробництво продукції сільського господарства, що негативно позначається як на кількості та якості, так і на вартості виробленого товару.

Біоенергетичні ресурси характеризуються певними особливостями, які відрізняють їх від інших типів відновлюваних енергетичних ресурсів.

Перевага використання біоенергетичного потенціалу полягає в тому, що існує можливість у нарощуванні валового виробництва екологічно чистої продукції за зниження рівня енергетичних витрат, оскільки біоенергетичний потенціал є відновлюваним. На відновлювані джерела енергії припадає близько 14% світового споживання первинної енергії, з них на спалювальні види і відходи біомаси припадає 11%, гідроенергію – 2,3%, енергію вітру – 0,026%, сонячну енергію – 0,039%, геотермальну енергію – 0,442% [2].

Нинішні кризові явища в аграрному комплексі вимагають якнайшвидшого вирішення, проте переробка сільськогосподарської сировини в готову продукцію має низку проблем, однією з яких є висока конкуренція імпортної продукції. Саме тому виробництво біопалива із сільськогосподарської сировини можна вважати оптимальним рішенням для виведення сільськогосподарських підприємств із кризи. По-перше, виробництво біопалива та біопаливних технологій в Україні знаходиться на початковому рівні. По-друге, наша держава зіткнулася з проблемою дефіциту енергетичних ресурсів, що створює широкий потенційний ринок із низьким рівнем конкуренції. По-третє, як рослинництво, так і тваринництво мають достатній обсяг побічної продукції, яка практично не використовується в господарствах. По-четверте, обсяг експорту біопалива в країни Європи зростає з кожним роком, тобто можна зазначити, що ринок реалізації біопалива зростає не тільки на національному, а й на світовому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у дослідження проблеми стану та розвитку біоенергетики зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Андрійчук, А. Барвінський, О. Скорук, І. Чопин, Ю. Юрке-

вич, Р. Титко, О. Довбуш, О. Золотарьова. Однак комплексне вирішення цієї проблеми в сільському господарстві надалі залишається актуальним та потребує оптимального врахування технічних, технологічних та організаційно-економічних аспектів. Особливо актуальним є вивчення можливостей застосування в аграрній сфері альтернативних джерел енергії, оскільки їх використання поки що мінімальне.

Проте залишаються недостатньо висвітленими питання пошуку способів практичного виробництва біопалива та біогазу на відміну від висвітлення теоретичних основ.

У наукових публікаціях приділялася увага проблемам державного регулювання, матеріального, фінансового, інформаційного забезпечення інноваційного розвитку біотехнологій в агропромисловому виробництві.

На думку О. Скорука, виробництво і ринок біопалива в Україні тільки починають розвиватися, проте вже демонструють гарні результати. Україна володіє значним потенціалом у відновлювальній енергетиці [5].

Ми згодні з твердженням науковця, але слід зазначити, що недостатньо розвинене виробництво біопалива саме в сільськогосподарських підприємствах, особливо в малих, які на відміну від великих аграрних підприємств не мають достатньої фінансової, матеріальної та організаційної бази.

Своєю чергою, А. Барвінський уважає, що Україна має великий потенціал біомаси, доступної для енергетичного використання. Шляхом залучення цього потенціалу до виробництва енергії в перспективі можна задовольнити 13–15% потреби держави в первинній енергії. Розвиток біоенергетичного сектору в Україні має відбуватися послідовно й обґрунтовано, з урахуванням можливого впливу на національну економіку та довкілля [1].

На думку о. Золотарьової, майбутнє біотехнологій – за біопаливом третього покоління, тому що третє покоління біопалива – це паливо, що виробляється переважно з водоростей, перероблення яких дає змогу отримати різні види палива з накопиченої біомаси, одним з яких є біодизель, широке використання якого в сільському господарстві вирішить його енергетичну проблему [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток виробництва біопалива повинен бути заснований на базі звичайних сільськогосподарських підприємств, навіть фермерські господарства здатні розвивати біоенергетичні ресурси без суттєвих фінансових вкладень. Це дасть змогу малим суб'єктам підприємництва отримувати достатні прибутки не тільки для самоокупності, але й для подальшого розвитку. Своєю чергою, підвищення доходів сільськогосподарських підприємств дасть змогу підвищити рівень життя сільського населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім слід визначити, які існують види біопалива. Найбільш доцільно та обґрунтовано, на нашу думку, класифікацію видів біопалива здійснили науковці Л.В. Гуцеленко та В.Ю. Фабіянська (рис. 1) [2].

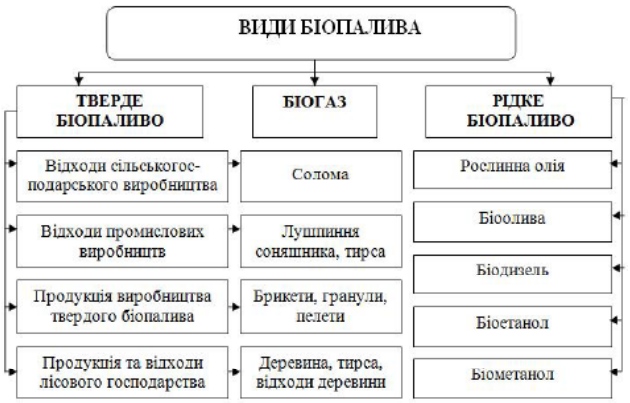


Рис. 1. Класифікація біопалива

Об'єктами дослідження обрано чотири підприємства Кривоозерського району: ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба», ТОВ «Оберіг-ЛТД», ФГ «Добробут», ФГ «Злагода».

Тверде біопаливо можна вважати найбільш освоєним серед усього різноманіття біоенергетичних ресурсів. Передусім це пов'язано з простотою його виготовлення та використання. Енергію від використання твердого біопалива отримують за рахунок простого процесу спалювання, що не потребує установки спеціального обладнання та значних знань технології його використання.

Найбільша ефективність спалювання твердого біопалива досягається під час використання пелетів, тобто гранул, або брикетів, які виготовляються із побічної продукції сільського господарства та деревообробної промисловості.

Слід розглянути потенційний обсяг виробництва твердого біопалива в досліджуваних підприємствах (табл. 1).

Аналізуючи розраховані дані, можна зробити висновок, що кожне із досліджуваних підприємств має достатній сировинний потенціал для виробництва твердого біопалива. Для виробництва твердого біопалива доцільно використовувати солому пшениці та ячменю, а також стебла кукурудзи та соняшнику. Нині більшість підприємств не використовує дану сировину, заорюючи її як органічні добрива, ефективність яких низька.

Найбільша кількість сировини вироблена ФГ «Добробут», а саме 6967 т, а найменша – ФГ «Злагода». Слід зазначити, що різниця не значна, тому кожне підприємство має можливість організувати виробництво пелетів.

Загальний потенційний обсяг виробництва пелетів у чотирьох підприємствах становить 17 622 т, але щоб оцінити доцільність виробництва твердого біопалива, потрібно розрахувати потенційний прибуток.

Таблиця 1

Потенційний обсяг виробництва твердого біопалива в досліджуваних підприємствах

Підприємство	Сировина, т				Разом сировини, т	Потенційний об'єм виробництва пелетів, т
	Солома пшениці	Стебла кукурудзи	Солома ячменю	Стебла соняшнику		
ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба»	2874	1914	729	1020	6537	4807
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	2635	1433	716	1027	5811	4273
ФГ «Добробут»	3803	1037	1214	912	6967	5123
ФГ «Злагода»	2868	-	1034	750	4652	3421
Разом	12180	4383	3694	3709	23967	17622

Джерело: розраховано на основі даних статистичної звітності досліджуваних підприємств

Таблиця 2

Потенційний прибуток від виробництва твердого біопалива в досліджуваних підприємствах

Підприємство	Потенційний об'єм виробництва пелетів, т	Середньоринкова ціна за 1 т, грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Рентабельність виробництва пелетів, %	Прибуток, тис. грн.
ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба»	4807	1500	7210	50	3605
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	4273		6409		3204
ФГ «Добробут»	5123		7684		3842
ФГ «Злагода»	3421		5131		2566
Разом	17622		26434		13217

Джерело: розраховано автором на основі розрахунків табл. 1

Таблиця 3

Потенційний обсяг виробництва рідкого біопалива в досліджуваних підприємствах

Підприємство	Сировина, т				Сировина для біодизеля, т	Сировина для біоетанолу, т
	Зерно кукурудзи	Насіння соняшнику	Соя	Ріпак		
ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба»	1367	680	268	-	948	1367
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	1022	685	44	-	729	1022
ФГ «Добробут»	741	608	370	-	978	741
ФГ «Злагода»	-	500	377	708	1585	-
Разом	3130	2473	1059	708	4240	3130

Джерело: розраховано на основі даних статистичної звітності досліджуваних підприємств

Слід зазначити, що виробництво паливних пелетів – досить прибутковий бізнес, рентабельність якого становить 50%, причому використання власної сировини може підвищити рентабельність до 70%.

Оцінивши отримані дані, можна побачити, що середній прибуток по підприємствах становить близько 3 млн. грн., а загальна прибутковість чотирьох підприємств може становити 13,2 млн. грн.

Ураховуючи той факт, що Кривоозерський район практично повністю негазифікований, перед підприємствами відкривається широкий потенційний ринок реалізації виробленого палива.

Виробництво твердого біопалива можна вважати найбільш перспективним, тому що підприємства власними силами здатні організувати подібне виробництво без залучення додаткових кредитних коштів.

Також перспективним напрямом можна вважати виробництво рідкого біопалива, наприклад біодизеля та біоетанолу. Це передусім пов'язано з високою ціною на нафтопродукти та обмеженістю даного ресурсу. Також слід зазначити, що постійно розвивається європейський ринок біопалива, оскільки політика Європейського Союзу спрямована на скорочення автомобільних викидів від використання традиційного нафтового палива.

Оцінимо ресурсний потенціал досліджуваних підприємств.

Для виробництва біодизеля та біоетонолу можна використовувати різну сільськогосподарську сировину, проте в досліджуваних господарствах такою сировиною є тільки зерно кукурудзи.

Найбільшим виробником зерна кукурудзи є ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба», обсяг виробництва в якому

Таблиця 4

Потенційний прибуток від виробництва біоетанолу в досліджуваних підприємствах

Підприємство	Потенційний об'єм виробництва біоетанолу, л	Середньоринкова ціна за 1 л, грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Рентабельність виробництва, %	Прибуток, тис. грн.
ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба»	643857	12,8	8241	30	2472
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	481362		6161		1848
ФГ «Добробут»	349011		4467		1340
ФГ «Злагода»	-		-		-
Разом	1474230		18870		5661

Джерело: розраховано автором на основі розрахунків табл. 3

Таблиця 5

Потенційний прибуток від виробництва біодизеля в досліджуваних підприємствах

Підприємство	Потенційний об'єм виробництва біодизеля, л	Середньоринкова ціна за 1 л, грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Рентабельність виробництва, %	Прибуток, тис. грн.
ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба»	354240	14,5	5136	40	2055
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	316170		4584		1834
ФГ «Добробут»	340200		4933		1973
ФГ «Злагода»	547740		7942		3177
Разом	1558350		22596		9038

Джерело: розраховано автором на основі розрахунків табл. 3

становить 1 367 т. Слід зазначити, що ФГ «Злагода» в 2015 р. відмовилося від виробництва кукурудзи. Загальний обсяг виробництва кукурудзи на зерно в досліджуваних підприємствах становив 3 130 т, що й є обсягом сировини для виробництва біоетанолу.

Виробляти біодизель у досліджуваних господарствах можуть із різних типів сировини, а саме насіння соняшнику, сої та ріпаку. Виробництвом ріпаку займається лише ФГ «Злагода». Загальний обсяг сировини для виробництва біодизеля становить 4 240 т.

Виробництво рідкого біопалива потребує більших капіталовкладень та значно складніше технологічно, ніж виробництво твердого біопалива, саме тому підприємствам найбільш доцільно створити кооператив у вигляді заводу, який обслуговуватиме всі підприємства. Побудову заводу з виробництва рідкого біопалива слід організовувати із залученням інвесторів та консалтингових компаній, що дасть змогу максимально знизити фінансові та технологічні ризики.

Загальний потенційний обсяг виробництва біоетанолу в досліджуваних підприємствах становить 1 474,2 тис. л за середньоринкової ціни 12,8 грн. за 1 л, загальна виручка від реалізації становитиме 18 870 тис. грн.

За рентабельності виробництва 30%, що значно менше, ніж за виробництва твердого біопалива, що пов'язано з більш важким технологічним процесом та використання хімічних домішок, прибутковість подібного виробництва становитиме близько 5,6 млн. грн.

Розглянемо потенційну прибутковість виробництва біодизеля (табл. 5).

Аналізуючи дані, наведені в табл. 5, можна зробити висновок, що виробництво біодизеля більш рентабельне, ніж виробництво біоетанолу, при цьому ціна 1 л біодизеля також вище. Враховуючи наявну в господарствах сировину, рентабельність виробництва та вартість готової продукції, загальний потенційний прибуток становитиме близько 9,0 млн. грн.

Зазначимо, що ТОВ «Оберіг-ЛТД» займається тваринництвом, а саме вирощуванням свиней, що може слугувати базою для виробництва біогазу з гною.

Таблиця 6

Потенційний обсяг виробництва біогазу в ТОВ «Оберіг-ЛТД»

Підприємство	ТОВ «Оберіг-ЛТД»
Поголів'я свиней, голів	132
Вихід гною від однієї голови, т	2,5
Кількість гною, т	330
Вихід газу з 1 т, куб. м	60
Вихід газу за рік, куб. м	19800
Ціна за 1 куб. м., грн.	6,9
Економія, тис. грн.	136,6

Джерело: розраховано на основі даних статистичної звітності ТОВ «Оберіг-ЛТД»

Обсяг виробництва біогазу за рік потенційно становить 19,8 тис. куб. м за середньорічного поголів'я свиней 132 од.

Таблиця 7

Потенційний прибуток від виробництва біопалива в досліджуваних господарствах

Підприємство	Прибуток від виробництва твердого біопалива	Прибуток від виробництва рідкого біопалива	Прибуток від виробництва біогазу	Загальний прибуток
ПП «Приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба»	3605	4527	-	8132
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	3204	3682	137	7023
ФГ «Добробут»	3842	3313	-	7155
ФГ «Злагода»	2566	3177	-	5742
Разом	13217	14699	137	28053

Джерело: розраховано автором на основі розрахунків табл. 2, 4–6

Отриманий обсяг біогазу недостатній для комерційної реалізації, але його достатньо для опалення приміщень ферми, що за ціни на газ 6,9 грн. за 1 куб. м дасть змогу господарству зберегти 136,6 тис. грн.

При цьому побічним продуктом виробництва біогазу є органічне добриво, яке можна використовувати в господарстві та реалізовувати надлишок.

Слід оцінити загальну прибутковість виробництва біопалива в досліджуваних господарствах.

Зазначимо, що в досліджуваних підприємствах, потенційний прибуток від виробництва твердого та рідкого біопалива становить близько 13,2 та 14,7 млн. грн. відповідно. На жаль, за відсутності розвинутого тваринництва в господарствах можливий прибуток від виробництва біогазу становитиме лише 137 тис. грн.

Загальний прибуток може становити близько 28 млн. грн., у середньому 7 млн. грн. для кожного господарства за середньої прибутковості традиційного виробництва сільськогосподарської продукції розміром 7,7 млн. грн. Тобто підприємства здатні майже вдвічі збільшити власні прибутки.

Висновок. Сучасний стан сільського господарства потребує диференціації виробництва та переробки сільськогосподарської сировини власними силами. Саме виробництво біопалива може бути одним зі шляхів диференціації. Виходячи з розрахунків, можна побачити, що підприємства потенційно вдвічі здатні підвищити прибутковість. Також подібне виробництво може принести не тільки економічний, а й соціальний ефект за рахунок створення додаткових робочих місць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барвінський А. Можливості використання біомаси в Україні / А. Барвінський, Т. Шумський, Петерсен // Проблеми економії енергії : зб. матеріалів III Міжн. наук.-практ. конф. – Л. : Львівська політехніка, 2001. – С. 41–43.
2. Гуцаленко Л.В. Стан та основні чинники розвитку виробництва біологічного палива в Україні та світі / Л.В. Гуцаленко, В.Ю. Фабіянська // Наукові праці Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків. – 2013. – Вип. 19. – С. 168–174.
3. Дубровін В. Біопалива / В. Дубровін [та ін.]. – К. : Енергетика і електрифікація, 2004. – 256 с.
4. Золотарьова О. Куди прямує біопаливна індустрія? / О. Золотарьова, Є. Шнюкова // Вісник НАН України. – 2010. – № 4. – С. 10–20.
5. Скорук О. Перспективи виробництва біопалива третього покоління / О. Скорук // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2011. – № 1. – С. 48.

УДК 504.064.4

Губанова О.Р.
доктор економічних наук, професор,
Одеський державний екологічний університет

Хлобистов Є.В.
доктор економічних наук, професор,
ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»

УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЗБИТКІВ ВІД РОЗМІЩЕННЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ НА СМІТТЄЗВАЛИЩАХ

A COMPILATION OF METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF LOSSES FROM ACCOMMODATION OF SOLID WASTE IN LANDFILLS

АНОТАЦІЯ

До теперішнього часу у вітчизняній практиці управління відходами не враховується еколого-економічний збиток від розміщення побутового сміття на звалищах. Причиною цього є нерозвиненість методичних засад щодо його комплексної оцінки. Узагальнення наявних методичних підходів дало змогу обґрунтувати структуру еколого-економічного збитку та опрацювати відповідний алгоритм оцінки. Запропонований підхід базується на врахуванні шкоди навколишньому середовищу та комерційних утрат від депонування відходів на звалищах. Комплексну оцінку збитку від функціонування сміттєзвалищ доцільно розглядати як фактор, що здатний впливати на підвищення ефективності управління побутовими відходами.

Ключові слова: тверді побутові відходи, сміттєзвалище, еколого-економічний збиток, захоронення відходів, розміщення побутових відходів.

АННОТАЦИЯ

До настоящего времени в отечественной практике управления отходами не учитывается эколого-экономический ущерб от размещения бытового мусора на свалках. Причиной этого является неразвитость методических основ его комплексной оценки. Обобщение существующих методических подходов позволило обосновать структуру эколого-экономического ущерба и разработать соответствующий алгоритм оценки. Предложенный подход базируется на учете вреда окружающей среде и коммерческих потерь от депонирования отходов на свалках. Комплексную оценку ущерба от функционирования свалок целесообразно рассматривать как фактор, способный влиять на повышение эффективности управления твердыми бытовыми отходами.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, мусорная свалка, эколого-экономический ущерб, захоронение отходов, размещение бытовых отходов.

ANNOTATION

Up to the present time in national practice of waste management is not being used an accounting of ecological and economic losses from burial of solid waste in landfills. The reason for this is the poor development of methodical bases of comprehensive valuation of its. Compilation of existing methodical approaches allowed us to justify the structure of ecological and economic losses and adapted a suitable estimation algorithm. The proposed approach is been based on the consideration of environmental damage and commercial losses from depositing waste in landfills. Comprehensive valuation of losses from the operation of landfills can be considered as a factor that can influence on increasing of the efficiency of waste management.

Keywords: solid waste, landfill, ecological and economic losses, burial of solid waste, accommodation waste.

Постановка проблеми. Незважаючи на те що в ієрархії поводження з відходами їх складування на полігонах та звалищах посідає останнє місце, в Україні поховання твердих побутових відходів (ТПВ) на сміттєзвалищах залишається найпоширенішим методом видалення побутового сміття. Так, із 48 млн. м^3 ТПВ, що утворилися в країні в 2015 р. (без урахування даних АР Крим, Луганської області та м. Севастополь), перероблено та утилізовано було лише 5,93%, з яких 2,73% спалено, а 3,2% потрапило на заготівельні пункти вторинної сировини та сміттєпереробні заводи. Кількість ТПВ, вивезених на діючі сміттєзвалища, порівняно з 2014 р. скоротилася лише на 2,23% і становила 94,07% [1]. Водночас механізм поводження з побутовими відходами, який застосовується в європейських країнах, забезпечує можливість майже 100% їх ресайклінгу. Завдяки роздільному збиранню та сортуванню близько 35% ТПВ переробляються як вторинна сировина, із 15% отримають компост та біогаз, до 50% утилізуються шляхом спалення з одержанням теплової та електричної енергії. За даними Євростату, ще в 2012 р. майже нульового показника прямого захоронення побутових відходів досягли Швейцарія, Німеччина та Швеція, а Бельгія, Данія, Нідерланди, Норвегія та Австрія наблизилися до рівня 1–3% [2].

Екологічна політика ЄС у сфері поводження з відходами спрямована на запобігання їх утворенню, сприяння повторному використанню, вторинній переробці та відновленню для зменшення негативного впливу на довкілля. У найближчій перспективі досягнення пріоритетних цілей поводження з відходами в Україні також має забезпечити рух у напрямі «циклічної» економіки з каскадним використанням ресурсів і мінімізацією обсягів залишкових продуктів [3]. Проте сьогодні, незважаючи на те що стандарти Євросоюзу та Кіотський протокол диктують вимоги до зменшення кількості сміттєзвалищ та їх обсягів, поховання відходів залишається в Україні домінуючим методом видалення ТПВ.

Збитки, які завдаються довкіллю внаслідок захоронення твердих побутових відходів, якісно проявляються в забрудненні всіх компонентів

навколишнього природного середовища, вилучені з господарського обороту значних територій, підвищенні ризику зміни клімату, а також погіршенні якості життя населення, що мешкає поблизу звалищ. Окрім того, утилізація відходів шляхом їх захоронення на полігонах та звалищах є, безсумнівно, комерційно недоцільною. Щороку на сміттєзвалища країни потрапляє величезна кількість вторинної сировини, загальна вартість якої становить майже 1 млрд. грн. [4].

Ураховуючи те, що звалища є потужними джерелами погіршення якості навколишнього середовища і втрати значної кількості цінних ресурсів та ще тривалий час будуть ускладнювати економіко-екологічну ситуацію в країні, актуальним питанням постає визначення комплексного збитку від розміщення твердих побутових відходів на звалищах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками з'явилася значна кількість публікацій, присвячених проблемі ефективного управління відходами, зокрема праці В.Г. Петрука [5], О.І. Бондаря [6], В.Л. Пілюшенка [7], В.С. Міщенка [8; 9], в яких здебільшого розглядаються питання організації системи поводження з ТПВ та розвитку відповідної інфраструктури, забезпечення належного рівня акумуляції фінансових ресурсів, створення системи цільового резервування коштів на відповідні потреби, підвищення дієвості організаційно-економічного механізму поводження з відходами. Також у роботах вітчизняних дослідників знайшли відображення деякі аспекти методичного забезпечення процесів поводження з побутовими відходами, наприклад: методика оцінки збитку, спричиненого експлуатацією звалищ і полігонів ТПВ, запропонована І.С. Дулиним [10]; методичні підходи до економічної оцінки впливу звалищ на сталий розвиток регіону стали предметом дослідження П.В. Писаренко та М.С. Самойлика [11]; методика розрахунку збитку, спричиненого забрудненням атмосфери внаслідок розміщення твердих побутових відходів на звалищах, розроблена О.В. Горобець [12]. Окрім того, на увагу заслуговують наявні методики, затверджені наказами відповідних міністерств, що дають змогу оцінювати економічні збитки від забруднення відходами земельних ресурсів та водних об'єктів, вплив на довкілля об'єктів поводження з ТПВ [13–15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявне методичне підґрунтя щодо оцінки збитків, зумовлених складуванням твердих побутових відходів на звалищах, через його фрагментарність вимагає формування комплексного підходу до визначення еколого-економічного збитку від розміщення ТПВ у навколишньому середовищі.

Мета статті полягає в аналізі наявних методичних підходів до оцінки збитків від розміщення твердих побутових відходів на звалищах та їх узагальненні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Негативний вплив звалищ і полігонів ТПВ на довкілля значною мірою зумовлений низкою складних біохімічних реакцій, процесів конвективно-дифузійного переносу та трансформації речовин, які відбуваються в результаті накопичення значних обсягів відходів. Так, унаслідок анаеробного розпаду органічних фракцій ТПВ протягом десятиріч усередині тіла сміттєзвалища утворюється біогаз, що складається переважно з метану та диоксиду вуглецю, які, згідно з Рамковою конвенцією ООН зі зміни клімату та Кіотським протоколом, належать до «парникових газів прямої дії». За даними Національного кадастру антропогенних викидів [16], у 2013 р. викиди «звалищного» метану порівняно з 1990 р. збільшилися на 1,49 млн. т CO2-екв і становили 7,796 млн. т CO2-екв.

Поряд із біогазом певний внесок у забруднення атмосферного повітря під час захоронення ТПВ роблять гази, що утворюються через згоряння відходів і містять такі токсичні сполуки, як діоксини, фурани, хлористий і фтористий водень, оксиди вуглецю, азоту, сірчистий ангідрид, зола [17]. Крім того, забруднення приземних шарів повітря, пов'язане з експлуатацією сміттєзвалищ, відбувається за рахунок:

– вихлопних газів машин, що транспортують ТПВ та інертний ґрунт для щодобового перекриття заповнених карт звалища, а також будівельних машин (бульдозерів, тракторів тощо), які розрівнюють і ущільнюють шари відходів;

– пилу, що утворюється під час розвантаження сміттєвозів і машин, які доставляють інертний ґрунт для перекриття робочих карт, а також того, що здувається з поверхні сміттєзвалища [18].

Поряд із забрудненням навколишнього середовища шкідливими викидами, негативним результатом експлуатації звалищ ТПВ є утворення великої кількості фільтрату із складним хімічним складом, високим вмістом токсикантів та різноманітних мікроорганізмів, зокрема патогенних. Обсяги утворення та склад фільтраційних вод значною мірою визначаються: хіміко-морфологічним складом відходів; кліматичними та гідрологічними умовами розташування звалища; рівнем його інженерної облаштованості; умовами складування відходів; наявністю та видами протифільтраційних екранів, дренажних та газозбірних систем [19]. Наслідком безпосереднього впливу сміттєзвалищ на довкілля є також забруднення ґрунтів токсичними металами, гранично допустимі концентрації яких та вміст у субстратах із полігонів ТПВ наведено в табл. 1.

Таким чином, під час визначення інтегрованого збитку, який завдається навколишньому природному середовищу внаслідок функціонування сміттєзвалищ, підсумовуються:

– збиток, спричинений викидами звалищного газу ($З_{зг}$);

Таблиця 1

Вміст важких металів у ґрунті сміттєзвалищ

Метал	ГДК, мг/кг	Концентрація, мг/кг
Cd	1	9,5 – 1290
Cu	3	5,0 – 2000
Ni	4	4,0 – 512
Zn	23	34,6 – 7680
Mn	1500	65,0 – 1212
Cr	6	10,4 – 2797
V	150	8,9 – 914
Pb	20	2140
Co	5	2,0 – 242

Джерело: складено за даними [20]

– збиток, зумовлений потраплянням у навколишнє середовище газів, що виділяються під час горіння відходів на сміттєзвалищах ($З_{ГВ}$);

– збиток від викидів забруднюючих речовин, що утворюються під час експлуатації транспортних засобів, якими вивозяться ТПВ на звалища, та будівельних машин, за допомогою яких здійснюються певні технологічні операції на об'єктах захоронення відходів ($З_{ТЗ}$);

– збиток, пов'язаний із надходженням у навколишнє середовище звалищного фільтрату ($З_{Ф}$);

– збиток від забруднення геологічного середовища та ґрунтів, зокрема важкими металами ($З_{Г}$).

Отже, інтегральний еколого-економічний збиток від розміщення ТПВ на звалищах може бути розрахований за формулою:

$$З_{ІНТ} = З_{ЗГ} + З_{ГВ} + З_{ТЗ} + З_{Ф} + З_{Г}. \quad (1)$$

Слід зазначити, що алгоритм розрахунку майже всіх складників інтегрального еколого-економічного збитку досить докладно розглянутий у низці публікацій [21, с. 116–119; 22; 23, с. 102–115; 24, с. 242–258]. Проте під час визначення збитку за сферами впливу його розмір оцінюється лише в аспекті погіршення якості довкілля внаслідок захоронення ТПВ, а поза увагою залишається доволі важливий складник результату функціонування сміттєзвалищ – збиток, який зумовлений недоотриманою вигодою. Водночас, продовжуючи практику вивезення побутових відходів на звалища, українське суспільство позбавляється не тільки чистого повітря, незабрудненої води та родючих ґрунтів, а й певного матеріального доходу, який складається з упущеної вигоди від вилучення земель із господарського обороту ($З_{ЗЕМ}$), недоотриманого доходу від використання ресурсного та енергетичного потенціалу ТПВ ($\Delta Д_{ВС}$) та коштів, які можна було б одержати за рахунок грошової конвертації вуглецевих одиниць ($\Delta Д_{ВО}$) у результаті скорочення викидів парникових газів зі звалищ.

З огляду на вищесказане, комерційний збиток від розміщення ТПВ на сміттєзвалищах ($З_{КОМП}$) може бути визначений так:

$$З_{КОМП} = З_{ЗЕМ} + \Delta Д_{ВС} + \Delta Д_{ВО}. \quad (2)$$

Розрахунок перших складників комерційного збитку можна здійснювати за допомогою таких формул:

$$З_{ЗЕМ} = Н_{ЗЕМ} \times М_{ТПВ} \times Ц_{ЗЕМ}, \quad (3)$$

де $Н_{ЗЕМ}$ – норматив землевідведення для розміщення 1 т ТПВ, м^2/т; $М_{ТПВ}$ – кількість похованих відходів, т; $Ц_{ЗЕМ}$ – грошова оцінка 1 м^2 відчужуваної земельної ділянки, грн.

$$\Delta Д_{ВС} = \Sigma (М_{ТПВ} \times k_i \times Ц_i), \quad (4)$$

де k_i – частка ресурсоцінної компоненти і-го виду, що опиняється на звалищі у складі ТПВ; $Ц_i$ – ціна ресурсоцінної компоненти і-го виду, грн./т.

Для оцінки величини недоотриманого доходу від продажу вуглецевих квот доцільно використати формулу, на яку посилаються у [23, с. 242–258]:

$$\Delta Д_{ВО} = \alpha_{ОРГ} \times М_{ТПВ} \times V_{ЗГ}, \quad (5)$$

де $\alpha_{ОРГ}$ – частка органічного складника ТПВ, розміщених на звалищі; $V_{ЗГ}$ – кількість біогазу, що виділяється з органічних відходів, депонованих на звалищі, т CO_2-екв/т органічного складника ТПВ; $С_{ВО}$ – вартість вуглецевої одиниці, грн./т CO_2-екв.

Потрібно зазначити, що узагальнення наявних методичних підходів до визначення розміру еколого-економічного збитку, зумовленого захороненням побутового сміття на звалищах, дає змогу обґрунтувати комплексний характер його структури, яка наведена на рис. 1.

Висновки. Процеси поводження з ТПВ за своєю природою належать до категорії еколого-економічних процесів, специфічною відмінністю управління якими є те, що об'єктом управління виступає взаємодія природних явищ та суспільно-виробничих відносин. З огляду на це, під час прийняття управлінських рішень одночасно мають вирішуватися природоохоронні та соціально-економічні завдання.

Проте у вітчизняній практиці управління відходами й досі не враховується збиток, який завдається довкіллю та суспільству внаслідок розміщення побутового сміття на звалищах. Найімовірнішою причиною цього можна вважати нерозвиненість методичного підходу до оцінки еколого-економічного збитку від функціонування звалищ ТПВ. Разом із тим узагальнення наявних методичних підходів до визначення еколого-економічнго збитку, зумовленого захороненням побутових відходів, дало змогу обґрунтувати комплексність його структури та запропонувати алгоритм оцінки, який ураховує шкоду, що завдається навколишньому середовищу, та комерційний збиток від депонування відходів. Саме своєчасна та повна оцінка еколого-економічного збитку від функціонування сміттєзвалищ має забезпечити умови щодо ефективного управління у сфері поводження з побутовими відходами.

Рис. 1. Структура еколого-економічного збитку від розміщення твердих побутових відходів на сміттєзвалищах

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2015 рік / Інформаційний портал з благоустрою BLAGOUSTRIY.INFO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blagoustriy.info/statistics/35/show/.
2. Ігнатенко О.П. Куди подіти сміття / О.П. Ігнатенко // ЖКГ. – 2014.–№5.–С.37–39[Електронний ресурс].–Режим доступу: http://jkg-ukraine.com.ua/wp-content/uploads/2015/04/cherven2014.pdf.
3. Міщенко В.С. Стратегія апроксимації законодавства України до права ЄС у сфері поводження з відходами / В.С. Міщенко, Т.Л. Омельяненко, Ю.М. Маковецька // Матеріали Національного форуму «Поводження з відходами в Україні: законодавство, економіка, технології» (4–7 листопада 2014 р.). – Київ, 2014. – С. 34–38.
4. Харченко Т. Удосконалення системи переробки твердих побутових відходів в Україні / Т. Харченко, Ю. Сагайдак // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 12. – С. 41–45.
5. Управління та поводження з відходами : [навч. посіб.] Ч. 2. Тверді побутові відходи / В.Г. Петрук, І.В. Васильківський, С.М. Кватернюк [та ін.]. – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 100 с.
6. Управління відходами: вітчизняний та зарубіжний досвід : [посібник] / О.І. Бондар, В.Є. Барановська, М.О. Баринов [та ін.] ; за ред. О.І. Бондаря. – К. : Айва Плюс Лтд, 2008. – 196 с.
7. Теоретико-методичні і практичні засади управління твердими побутовими відходами високо урбанізованих промислових регіонів : [монографія] / В.Л. Пілюшенко, І.В. Шкрабак, В.І. Антіпов [та ін.] ; за ред. В.Л. Пілюшенко. – Донецьк : Технопарк, 2009. – 338 с.
8. Міщенко В.С. Організаційно-економічний механізм поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення / В.С. Міщенко, Г.П. Виговська. – К. : Наукова думка, 2009. – 294 с.
9. Міщенко В.С. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / В.С. Міщенко, Г.П. Виговська, Ю.М. Маковецька, Т.Л. Омельяненко. – К. : Лазурит-Поліграф, 2012. – 120 с.
10. Дулин І.С. Еколого-економічні засади використання та знешкодження твердих побутових відходів : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / І.С. Дулин. – Львів, 2009. – 22 с.
11. Писаренко П.В. Еколого-економічна оцінка впливу полігонів і звалищ твердих побутових відходів на сталий розвиток регіону / П.В. Писаренко, М.С. Самойлик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2009. – № 4. – С. 15–22.
12. Горобець О.В. Методика розрахунку збитку, спричиненого забрудненням атмосфери внаслідок розміщення твердих побутових відходів на звалищах / О.В. Горобець // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 247–253.
13. Про затвердження Методики розрахунку розмірів відшкодування збитків, заподіяних державі внаслідок порушення законодавства про охорону та раціональне використання водних ресурсів : Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 20.07.2009 № 389 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 63. – С. 128. – Ст. 2242.
14. Про затвердження Методики визначення розмірів шкоди, зумовленої забрудненням і засміченням земельних ресурсів через порушення природоохоронного законодавства : Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України від 27.10.1997 № 171 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=z0285-98.
15. Про затвердження Методики розроблення оцінки впливу на навколишнє природне середовище для об'єктів поводження з твердими побутовими відходами : Наказ Міністерства будівництва, архітектури і житлово-комунального господарства України від 10.01.2006 № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0008667-06.
16. Национальный кадастр антропогенных выбросов из

источников и абсорбции поглотителями ПГ в Украине за 1990–2013 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/docs/klimatychna-polityka/UKR_NIR_2015_final.pdf.

17. Годовська Т.Б. Екологістика та еколого-гігієнічний аналіз впливу на довкілля полігону ТПВ м. Житомира / Т.Б. Годовська, В.П. Фещенко // Збірник наукових статей III Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю. – Вінниця, 2011. – Т. 1. – С. 57–60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eco.com.ua/.
18. Саратов І.Є. Фітомеліорація територій, що використовуються для полігонів твердих побутових відходів / І.Є. Саратов // Проблеми урбоекології та фітомеліорації. – Львів : УкрДЛТУ, 2003. – Вип. 13.5. – С. 360–363 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nvunfu.esy.es/Archive/2003/13_5/360_Saratow_13_5.pdf.
19. Мяновська М.Б. Розробка алгоритму проведення моніторингу впливу звалищ твердих побутових відходів на довкілля / М.Б. Мяновська, М.С. Мальований [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eco.com.ua/sites/eco.com.ua/files/lib1/konf/3vze/zb_m/t1/tom_1_s02_p_119_122.pdf.
20. Єремєєв І.С. Дослідження впливу полігонів ТПВ на землі сільськогосподарського призначення / І.С. Єремєєв, С.В. Марчук // АГРОСВІТ. – 2015. – № 15. – С. 3–8.
21. Губанова Е.Р. Механизм экономико-экологического стимулирования использования вторичных ресурсов : [монография] / Е.Р. Губанова. – Одесса : ТЭС, 2009. – 280 с.
22. Римар М.В. Еколого-економічна оцінка впливу сміттєзвалищ на довкілля / М.В. Римар, І.С. Дулин // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : зб. наук. праць. – Рівне : НУВГП, 2008. – Вип. XIV. – № 2. – С. 192–202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ep3.nuwm.edu.ua/view/subjects/prv082/2008.html.
23. Горобець О.В. Еколого-економічні аспекти поводження з твердими побутовими відходами особистих селянських господарств : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / О.В. Горобець. – Житомир, 2011. – С. 102–115.
24. Горобец О.В. Применение экономико-математического моделирования для выбора оптимального варианта обращения с твердыми бытовыми отходами / О.В. Горобец / Отходы – вторичные ресурсы: управление, экономика, организация : [коллективная монография] : в 2-х т. – Сумы : СумГУ, 2013. – Т. 1. – 298 с.

УДК 338.242

Мартиненко В.О.
кандидат державного управління, доцент,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Гордієнко В.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ – ШЛЯХ ДО ЗМЕНШЕННЯ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ОБ'ЄКТАМИ МУНІЦИПАЛЬНОЇ СФЕРИ

IMPLEMENTATION OF ENERGY MANAGEMENT SYSTEM IS A WAY TO REDUCE ENERGY CONSUMPTION OBJECTS MUNICIPAL SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються підходи до вирішення питань щодо зменшення енергоспоживання в муніципальному секторі міста. Розкриваються питання актуальності підвищення енергоефективності об'єктів муніципальної сфери. Виявлено проблеми щодо впровадження заходів з модернізації житла у бік тепломодернізації, капітального ремонту та контролю споживання теплової енергії. Сучасною вимогою здійснення енергоефективності у муніципальному менеджменті є постійна інноваційна діяльність. Окреслено можливі та найбільш доцільні методи на шляху до зменшення енергоспоживання в муніципальному секторі.

Ключові слова: муніципалітет, енергозбереження, енергоспоживання, енергоменеджер, енергопланування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются подходы к решению вопросов по уменьшению энергопотребления в муниципальном секторе города. Раскрываются вопросы актуальности повышения энергоэффективности объектов муниципальной сферы. Выявлены проблемы по внедрению мероприятий по модернизации жилья в сторону тепломодернизации, капитального ремонта и контроля потребления тепловой энергии. Современным требованием осуществления энергоэффективности в муниципальном менеджменте является постоянная инновационная деятельность. Определены возможные и наиболее целесообразные методы на пути к уменьшению энергопотребления в муниципальном секторе.

Ключевые слова: муниципалитет, энергосбережение, энергопотребление, энергоменеджер, энергопланирование.

ANNOTATION

The article discusses approaches to address issues to reduce energy consumption in the municipal sector of the city. Disclosed are topical issues of energy efficiency of municipal sector. The problems for the implementation of measures for housing modernization towards heat modernization, overhaul and control of heat consumption. A modern requirement of the energy efficiency in municipal management is constant innovation. The possible and the most appropriate methods on the way to reduce the energy consumption in the municipal sector.

Keywords: municipality, energy, power, energy management, energy planning.

Постановка проблеми. Після розпаду Радянського Союзу разом із застарілим технічним фондом Україна отримала у спадок неефективне і непродуктивне споживання енергетичних ресурсів (як в усіх секторах економіки, так і в муніципальній сфері). Тривалий час управління діяльністю в галузі енергозбереження та підвищення енергоефективності не розглядалась як важлива проблема через відносно невисокі ціни на енергетичні ресурси (природний газ, електрична та теплова енергія). Відповідно, належний облік використання і споживання енергії, а також управління цими процесами не були складовими напрямами державної політики і господарювання. Такий стан речей унеможливлює ведення правильної політики у сфері енергозбереження та енергоефективності не тільки на рівні держави, промисловості, приватного сектору, але й на рівні громад. Неодноразове значне підвищення тарифів на теплову та електричну енергію, природний газ, послуги водопостачання і водовідведення призвело до погіршення господарсько-фінансової діяльності підприємств, організацій та установ, збільшило видатки міських бюджетів на придбання енергоносіїв, знизило якісний рівень життя населення. Все це змушує негайно шукати заходи з упровадження програм, спрямованих на економне та раціональне використання енергетичних ресурсів.

Досягти бажаного результату із ефективного енерговикористання в Україні можливо лише за умови, що буде створена відповідна ефективно діюча система енергетичного менеджменту на всіх рівнях управління і забезпечено умови її сприйняття громадськістю України. Саме ця система повинна стати в Україні ключовим інструментом у формуванні енергоефективної моделі територіальної громади, зменшення викидів парникових газів, покращення рівня життя і стану довкілля завдяки підвищенню енергоефективності об'єктів муніципальної сфери. Тому об'єктивний облік і прогнозу-

вання використання енергетичних ресурсів, ефективна діяльність муніципальних об'єктів у контексті сталого розвитку України згідно з вимогами часу є сьогодні надзвичайно актуальними проблемами. Більше того, сучасною вимогою здійснення енергоефективності в муніципальному менеджменті є постійна інноваційна діяльність у сфері енергоефективності, яка спирається на високу мотивацію та зацікавлення керівників і працівників організацій, підприємств та об'єктів муніципальної сфери, а також дасть змогу у подальшому підвищити рівень надання послуг населенню, виконання функцій міської влади загалом та окремих муніципальних об'єктів зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами енергозбереження та енергоефективності в муніципальному секторі займаються зарубіжні та вітчизняні вчені. Муніципальну енергоефективність вивчають Е. Вексей, А. Гула, В. Колодзєйчик (Польща); окремі проблеми енергоефективності – К. Тімпе, Г. Люкінг, Г. Меессен (Німеччина); методологію прогнозування і обґрунтування рішень з підвищення енергоефективності в умовах перехідної економіки – М. Ковалко, М. Рапцун, Г. Панченко; економічні аспекти енергозбереження – Л. Третякова, О. Шандрівська, Є. Крикавський, Н. Косар, Я. Олійник; проблеми енергозбереження у муніципальному секторі на основі системного підходу – І. Андрійчук, С. Головко, Л. Гаманюк, М. Демченко, В. Задорський, С. Кирик, Г. Козоріз, Ю. Костін, В. Мамалига, В. Миколаєнко, Б. Морофіянець, В. Пархоменко, М. Рубан, А. Романов, М. Стрєлков, О. Стрємоухова, Д. Федосенко, А. Чопик, В. Яцьків та інші науковці [1–4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на вагоме теоретичне та практичне значення досліджень цих учених, існує необхідність у вивченні питань, присвячених упровадженню дієвих механізмів, що стимулюють заходи у сфері енергозабезпечення та енергоефективності об'єктів муніципальної сфери.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності впровадження енергоменеджменту у муніципальному секторі міст України та запровадження термо- та енергомодернізації, капітального ремонту, контролю споживання теплової енергії і можливості її регулювання в житлових будинках міст з метою зменшення енергоспоживання в муніципальному секторі міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна діяльність муніципальних об'єктів значною мірою залежить від вирішення проблем енергозбереження та енергоефективності, від їх ефективнішої діяльності. Більше того, вимогою сьогодення є постійна інноваційна діяльність у цій сфері, пов'язана з високою мотивацією та зацікавленістю не тільки керівників і працівників організацій і підприємств, але й об'єктів муніципальної сфери та простих домогосподарств. Тому досі залишається актуальним питання про те, що необхідно зробити для проведення реформ у сфері енергоефективності та для масштабного енергозбереження.

Щоб подолати проблеми в цій сфері, на думку авторів, та і досвід європейських держав показує, що необхідно запроваджувати ефективну систему енергетичного менеджменту в систему адміністрування містом. При цьому така система повинна здійснюватися у контексті сталого розвитку міста та у співпраці з міжнародними економічними інституціями. Таке управління передбачає ефективний менеджмент під час реалізації державної політики на муніципальному рівні.

Під системою муніципального енергетичного менеджменту ми розуміємо вид управлінської діяльності, яка є частиною загальної системи управління гуманітарним та комунальним секторами міста, має забезпечувати раціональне використання енергетичних ресурсів та забезпечення потреб міста необхідними енергетичними послугами, спираючись на спеціальну політику міської ради у питаннях використання енергоресурсів, має власні цілі та завдання, відповідну організаційну структуру, кадрове та інформаційне забезпечення, особливі процедури планування, впровадження, оцінки діяльності у сфері енергетичного користування. При цьому управління споживанням енергії у місті розглядаємо не тільки як інструмент для зменшення енергоспоживання бюджетними об'єктами, але й як шлях до підвищення якості муніципальних послуг.

Вартість впровадження системи енергоменеджменту в адміністративну систему міста, з огляду на світову та вітчизняну практики, складає близько 50% розрахункової економії. Обсяг розрахункової економії енергетичних ресурсів становить щонайменше 10–20% від річного споживання енергоресурсів базового рівня бюджетного сектору міського підпорядкування. Через те, що в Україні близько 70% паливно-енергетичних ресурсів споживаються містами, сумарний розмір вигоди є очевидним як на муніципальному, так і на державному рівнях.

Як свідчать проведені дослідження, у більшості міст країни відсутнє сучасне управління енергоресурсами, водночас кожне місто розробляє власну енергетичну політику, яка є основою для його сталого розвитку. Така проблемна ситуація викликана об'єктивним протиріччям між необхідністю негайного вирішення зазначених проблем на регіональному рівні та відсутністю практичного досвіду у вирішенні таких проблем у містах України.

Звичайно, за умов штучного заниження ціни на енергоресурси, що існували тривалий час за старої економічної системи, населення не переймалося проблемами енергозбереження, а одиничні проекти з підвищення енергоефек-

тивності, переважно в житловому секторі міст, не мали достатньої інвестиційної привабливості для їх подальшого поширення. Це, на нашу думку, пов'язано з домінуванням марнотратних технологічних підходів у сфері енергоспоживання, проблему підвищення ефективності використання енергоресурсів розглядають переважно як інженерно-технічну задачу і значно менше як організаційно-управлінську задачу, а також з недооцінкою потреби у детальній інформації, яка характеризує динаміку процесів споживання енергоресурсів споживачами в муніципальному секторі. На заваді також стоять брак експертів з відповідних проблем і відсутність джерел інвестування у такі проекти.

Це призводить не лише до необґрунтовано високих втрат енергоресурсів через наявність застарілих технологій та недотримання технологічних режимів експлуатації будівель, систем і обладнання, але й до значного зниження якості енергоємних послуг під час спроб організувати заощадження паливно-енергетичних ресурсів в муніципальному секторі.

Лише нещодавно, переважно в 2014–2015 роках, почали з'являтися ознаки певних позитивних зрушень, що обумовлено прийняттям низки нормативно-правових актів та нормативно-технічної документації щодо покращення рамкових умов для запровадження енергетичного менеджменту в муніципалітетах країни.

Стимулювала інтерес до енергетичного менеджменту співпраця міст-членів Асоціації «Енергоефективні міста України» та партнерів Асоціації закордоном, які надають консультативну підтримку в питаннях ефективного та ощадливого споживання енергетичних ресурсів, надання якісних енергетичних послуг, підвищення енергетичної безпеки в деяких територіальних громадах, а також сучасну інформацію про нові технології, інвестиції, ділянки ефективного та ощадливого використання енергетичних ресурсів тощо.

Прикладами такої співпраці є Київ, Львів, Рівне, Черкаси, Херсон, Миколаїв, Івано-Франківськ, Луцьк, Славутич, Тернопіль, Харків, Хмельницький та ряд інших міст, що доводить економічну доцільність впровадження інноваційних проектів у сферу енергозбереження, наявність соціального ефекту, що позитивно впливає на здоров'я та умови життєдіяльності людей. Інвестиції, залучені в створення систем енергоменеджменту цих міст, згідно з розрахунками фахівців, мають віддачу близько 500%. Однак обсяг реалізованих успішних енергоефективних проектів є настільки малим, що він не співвідноситься з масштабами нераціонального споживання енергоресурсів в містах країни [1].

Однією з причин такої ситуації, на нашу думку, є те, що в житловому фонді більшості міст левову частку складають будівлі, які побудувалися ще в період 50–80 років минулого століття (так звані хрущівки або панельні будівлі) за старими стандартами (ГОСТ, ДБН), що не відповідають сучасним нормам. Всі вони, а це більше 80% загального житлового фонду, або 1,1 млрд. м^2 (за даними 2013 року), сьогодні потребують негайної термо- та енергомодернізації, а також заміни енергоємного обладнання [5]. Наприклад, R-показник (опір теплопередачі) зовнішньої оболонки (стіни) перших масових серій будівель з 1960 по 1995 роки в країні перебував в діапазоні 0,63–1,0 м^2 К/Вт, що в 3–5 разів нижче сучасних показників [5]. На ці цілі необхідні інвестиції у розмірі від 4,2 до 8,5 млрд. доларів.

Слід також зазначити, що підвищені вимоги щодо теплоізоляції будівель та складання енергетичного паспорта будинку були встановлені лише у 2006 році (ДБН В.2.6-31:2006) і введені поетапно в 2007, 2008 та 2013 роках. Лише протягом останніх років Україна розпочала запроваджувати стандарти щодо енергоефективності будівель та маркування побутового обладнання. До цього часу в Україні не були запроваджені директивні інструменти державної політики щодо енергомодернізації вже наявних будівель.

Через відсутність стовідсоткового обліку енергоресурсів в країні відсутні достовірні енергетичні дані, які б ґрунтувалися на реальному енергоспоживанні, а не на розрахункових показниках. Такий стан речей унеможливлює середнє- та довгострокове планування щодо підвищення енергоефективності, а головне – унеможливлює верифікацію запланованих та досягнутих результатів.

Таким чином, вирішенням вищевказаних проблем, як вже зазначалося, має стати ефективна робота системи енергетичного менеджменту та інституту енергетичного аудиту в системі муніципального управління. При цьому досвід європейських держав показує, що вже сьогодні можна зменшити енергоспоживання в муніципальному секторі, використовуючи такі шляхи, як:

– впровадження систем обліку енергоресурсів на об'єктах, особливо електроенергії;

– застосування фінансових пільг для певних соціальних верств населення;

– здійснення контролю за дотриманням державних норм під час будівництва нових будівель (так звані державні будівельні норми) [6].

Не секрет, що потенціал енергоефективності в житлових будівлях становить близько 40%. На думку експертів Європейсько-українського енергетичного агентства (ЄУЕА), за допомогою тепломодернізації, капітального ремонту, контролю споживання теплової енергії і можливості її регулювання в житлових будинках міст можна зменшити щорічне споживання і втрати енергії на 10–25% [6]. Це спонукатиме мешканців-власників під час обслуговування організацій впроваджувати заходи з модернізації житла у бік теплозбереження, а саме здійснювати утеплення стін будинків, заміну ста-

рих вікон на енергозберігаючі, модернізацію ліфтового господарства, заміну системи освітлення приміщень, теплоізоляцію фасаду та покрівлі, встановлення рекуператорів повітря, встановлення автоматичних регуляторів тепла на радіаторні батареї. Як найефективніший підхід до вирішення цих завдань пропонується впровадження автоматизованих індивідуальних теплових пунктів та поквартирних засобів обліку теплової енергії. Це дає змогу регулювати теплоспоживання залежно від конкретних потреб конкретних споживачів, не лише зменшуються споживання паливно-енергетичних ресурсів та витрати на опалення, але й забезпечується комфорт перебування у будівлях. Реалізація зазначених заходів, згідно з оцінками спеціалістів, дасть змогу у ЖКГ зменшити енергоспоживання щонайменше до 35% та скоротити втрати теплової енергії близько 40%, що в грошовому еквіваленті становить від 150 до 600 млрд. гривень бюджетних коштів.

Наприклад, в Житомирі в результаті запровадження вищезазначених заходів у 2015–2016 рр. щорічне споживання природного газу зменшилося на 1,5 млн. куб. м на рік. Це означає щорічну економію 13 300 МВт-год теплової енергії на рік [7, с. 17.]. В Сумах за рахунок впровадження енергозаощаджуючих програм очікується загальна річна економія паливно-енергетичних ресурсів щонайменше у 155 467,9 МВт-год. та скорочення витрат на енергоресурси у 97 672,5 тис. грн. [8, с. 48].

Завдяки проведенню часткової термомодернізації та модернізації інженерних мереж з використанням енергоефективних технологій для 67 об'єктів Сум та виконання комплексної термомодернізації, модернізації інженерних мереж та реконструкції системи теплопостачання річна економія паливно-енергетичних ресурсів становитиме 16 832,6 МВт-год., заміщення природного газу – 757,7 МВт-год. (80,4 тис. м^3 природного газу), а скорочення витрат на енергоресурси – 17 123,6 тис. грн. [8, с. 47].

В результаті заміщення теплової енергії, виробленої з імпортного природного газу, на місцеві альтернативні джерела енергії, наприклад, деревна тріска, річна економія паливно-енергетичних ресурсів у Сумах становитиме 431,2 МВт-год., заміщення природного газу – 212,0 МВт-год. (22,5 тис. м^3 природного газу), а скорочення витрат на енергоресурси – 379,3 тис. грн. [8, с. 52].

Передбачається, що за рахунок упровадження енергоефективних заходів у Сумах до 2025 року річне споживання енергоресурсів знизиться на 21,3% (371,7 тис. МВт-год.), а часткова заміна споживання природного газу поновлюваними та альтернативними джерелами енергії становитиме 5,8% (10,8 млн. м^3). Щорічні витрати на споживання енергоресурсів у секторах, що увійшли до Плану дій сталого енергетичного розвитку, скоротяться на 344,3 млн. грн. [8, с. 55].

Важливим чинником подальшого успіху на шляху зниження енергоспоживання в муніципальному секторі є формування умов для залучення інвестицій та міжнародної технічної допомоги на заходи щодо впровадження термо- та енергомодернізації, капітального ремонту та контролю споживання теплової енергії.

Проте слід зазначити, що ефективність залучення інвестицій у впровадження енергозберігаючих заходів та розбудову системи енергоменеджменту у муніципальному секторі міст України багато в чому визначається зусиллями муніципальної влади зі створення сприятливих інвестиційних умов, стабільних і передбачуваних умов господарювання. Враховуючи досвід європейських муніципалітетів, місцеві органи влади повинні вибудувати ефективну модель управління споживанням енергоресурсів. Завдяки цьому можна забезпечити зниження споживання енергії від 10–20% відносно до показників базового року.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, можна сказати, що основним кроком на шляху до зменшення енергоспоживання в муніципальному секторі є впровадження системи енергоменеджменту за стандартом ISO 50001. Для цього необхідно вдосконалити питання законодавчого врегулювання енергоменеджменту у сфері житлово-комунального господарства; сформувати підрозділи з управління енергоресурсами в структурі міської адміністрації; розробити стратегію окремих напрямів діяльності у цій сфері на середньостроковий та довгостроковий період, тобто Муніципальний енергетичний план; організувати інформаційне забезпечення населення щодо підвищення їх енергограмотності і формування свідомого ставлення до проблем енергоефективності та необхідності раціонального витрачання енергетичних ресурсів; вирішити питання фінансового забезпечення муніципальних планів щодо зменшення енергоспоживання; створити умови для залучення приватного капіталу в модернізацію ЖКГ, що дасть змогу пришвидшити зниження енергоспоживання в муніципальному секторі, а також запровадити особливі процедури планування, впровадження, оцінки діяльностей у сфері енергокористування. Виконання цих вимог можливе лише за умови належного професійного рівня персоналу державних та регіональних органів управління, знань та навичок працівників, які безпосередньо впроваджують енергоефективні заходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мартиненко В. Шляхи вдосконалення системи муніципального енергоменеджменту / В. Мартиненко, В. Гордієнко.
2. Гордієнко В. Енергетична складова в системі економічної безпеки України / В. Гордієнко, М. Гончарова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 33–36.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. – Розд. 9: Гарантування енергетичної безпеки. – С. 101. – [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : www.aes-ukraine.com/documents/5390.html-48k.
4. Копець Г. Проблеми управління енергоефективністю в Україні / Г. Копець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9449/1/07.pdf.
5. Поправка № 1 від 1 липня 2013 року до ДБН В.2.6-31:2006 «Теплова ізоляція будівель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazobeton.org/sites/default/files/sites/all/uploads/DBN-V.2.6-31-2006.pdf.
6. Перелі І. Потенціал енергозбереження в Україні: де він проявляється і як його реалізувати? / І. Перелі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pro-capital.ua/ua/press_center/expert/view/413.
7. План дій зі сталого енергетичного розвитку міста Житомира на 2015–2024 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mycovenant.eumayors.eu/docs/seap/20117_1430829014.pdf.
8. План дій сталого енергетичного розвитку м. Суми 2015–2025 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.meria.sumy.ua/engine/download.php?id.

УДК 336.221:502.13

Матвійчук Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВИ

ENVIRONMENTAL TAXATION AS AN INSTRUMENT OF STATE FINANCING ENVIRONMENTAL PROTECTION MEASURES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано проблеми розподілу екологічного податку між державним та місцевими бюджетами, а також між їх загальним та спеціальним фондами. Досліджено роль екологічного оподаткування у фінансуванні природоохоронних заходів. Проаналізовано динаміку надходжень від екологічного податку та динаміку видатків на охорону навколишнього природного середовища. Обґрунтовано відсутність прямого взаємозв'язку між надходженнями екологічних податків та обсягом видатків на природоохоронні заходи упродовж останніх років. Доведено відсутність впливу екологічного оподаткування в Україні на забруднення навколишнього середовища.

Ключові слова: екологічний податок, екологічне оподаткування, спеціальний фонд бюджету, загальний фонд бюджету, охорона навколишнього природного середовища, фінансування природоохоронних заходів.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы проблемы распределения экологического налога между государственным и местными бюджетами, а также между их общим и специальным фондами. Исследована роль экологического налогообложения в финансировании природоохранных мероприятий. Проанализированы динамика поступлений от экологического налога и динамика расходов на охрану окружающей среды. Обоснованно отсутствие прямой взаимосвязи между поступлениями экологических налогов и объемом расходов на природоохранные мероприятия в течение последних лет. Доказано отсутствие влияния экологического налогообложения в Украине на загрязнение окружающей среды.

Ключевые слова: экологический налог, экологическое налогообложение, специальный фонд бюджета, общий фонд бюджета, охрана окружающей среды, финансирование природоохранных мероприятий.

ANNOTATION

The problems of distribution environmental tax between state and local budgets, between their general and special funds are analyzed in the article. The role of environmental taxation in financing environmental measures investigated. The dynamic receipts from environmental tax and dynamic of expenditures on environmental protection are analyzed. It's proved that there is no direct correlation between revenues from environmental taxes and expenditures for environmental protection in the last years. It is proved that there is no influence of environmental taxation in Ukraine on pollution.

Keywords: environmental tax, environmental taxation, special fund of the budget, general fund of the budget, environmental protection, financing environmental protection measures.

Постановка проблеми. Значне забруднення навколишнього середовища в Україні та постійна нестача коштів для реалізації природоохоронних заходів зумовлюють необхідність удосконалення екологічного оподаткування, яке має розглядатися не лише як джерело наповнення бюджету, але й як важливий інструмент досягнення екологічної безпеки держави. Екологізація бюджетно-податкової системи, як свідчить практика оподаткування розвинених країн, є ефективним способом успішного досягнення двох важливих цілей національної політики – наповнення бюджетів і вирішення проблем якості довкілля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями особливостей справляння екологічних податків в Україні та світі, проблем та перспектив їх вдосконалення, ролі в податкових системах різного типу займалися такі науковці, як, зокрема, І. Варламова, І. Вахович, О. Веклич, Т. Волковець, В. Голян, Б. Данилишин, О. Маслюківська, Л. Мельник, М. Хвесик, Я. Якуша.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність ґрунтовних досліджень цих питань, варто відзначити, що недостатньо вивченими є проблеми ефективності фінансування природоохоронних заходів в Україні за рахунок надходжень екологічних податків.

Мета статті полягає в аналізі ефективності екологічного оподаткування як джерела фінансування природоохоронних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічне оподаткування – один із найважливіших стимулів раціонального природокористування. Основна ідея введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище і природні ресурси в результаті діяльності суб'єктів господарювання [2, с. 807–808].

Як свідчить досвід зарубіжних країн, екологічне оподаткування виконує три основні функції: природоохоронну, стимулюючу та фіскальну. Фіскальна функція реалізується через наповнення бюджету екологічними податками різних видів. Природоохоронна функція досягається шляхом фінансування екологічних програм, спрямованих на розв'язання проблем якості довкілля. Такі податки покликані стимулювати екологічну поведінку платників, що має сприяти зменшенню навантаження на

довкілля та забезпечувати охорону навколишнього середовища. Екологічні податки виконують роль засобу економічного стимулювання товаровиробників до активної інвестиційно-інноваційної природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності [15, с. 75]. Адже для того, щоб зменшити екологічні платежі до бюджету, суб'єкт господарювання повинен зменшити рівень забруднення довкілля, спричинений його господарською діяльністю, що неможливо без інвестування в ресурсозберігаючі, безвідходні технології, основні засоби природоохоронного призначення тощо [13, с. 178].

Відповідно до ст. 14 Податкового кодексу України екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк [10].

Чинним екологічним законодавством України встановлено безпосередній зв'язок між виконанням природоохоронних заходів державою і джерелами їх фінансування, серед яких вагоме місце належить саме екологічному податку. Екологічний податок є основним джерелом надходжень до державного та місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища, кошти яких можуть використовуватись тільки для цільового фінансування природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів.

Порядок планування та фінансування природоохоронних заходів з державного фонду охорони навколишнього природного середовища затверджений відповідним Наказом Мінприроди від 18 серпня 2015 року № 194 [9]. Він встановлює правила подання запитів на виділення коштів з фонду для певних цілей і порядок розгляду цих запитів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 17 вересня 1996 року № 1147 затверджений Перелік видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів [11]. Використання коштів бюджетів і фондів охорони навколишнього природного середовища на заходи, що не включені до цього переліку, забороняється. Перелік включає заходи щодо раціонального використання і зберігання відходів виробництва і побутових відходів, охорони і раціонального використання водних ресурсів, охорони атмосферного повітря тощо.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансового забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств» від 7 серпня 2013 року визначено механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті, що надійшли від сплати екологічного податку (крім екологічного податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк) [12].

Головним розпорядником бюджетних коштів та відповідальним виконавцем бюджетної програми є Мінприроди. Одержувачами бюджетних коштів є підприємства – платники екологічного податку, безпосередні замовники заходів з модернізації об'єктів.

Велике значення для оцінки фіскальної ролі екологічного податку має аналіз його розподілу по вертикалі та горизонталі бюджетної системи, а саме між державним та місцевими бюджетами, а також між їх загальним та спеціальним фондами. Оскільки важливо, в який бюджет і в який його фонд спрямовується податок. Від цього залежить, які заходи фінансуватимуться за рахунок податкових надходжень – загальнодержавного або місцевого значення, чи будуть взагалі податкові надходження спрямовані на фінансування природоохоронних заходів чи розподілятимуться державними або місцевими органами влади для покриття інших, не пов'язаних із охороною довкілля, витрат.

Як видно з табл. 1, у 2013 році надходження від екологічного податку зараховувалися до спеціального фонду державного та місцевих бюджетів, а отже, мали цільове призначення. До спеціального фонду державного бюджету надходило 53% екологічного податку, з них 33% спрямовувалися на фінансове забезпечення виключно цільових проектів екологічної модернізації підприємств у межах сум сплаченого ними екологічного податку. До спеціального фонду державного бюджету спрямовувалося 47% екологічного податку.

Таблиця 1

Розподіл надходжень від екологічного податку між державним та місцевими бюджетами у 2013–2015 роках [7]

Надходження екологічного податку, млн. грн.	Роки								
	2013			2014			2015		
	план	виконано	% виконання	план	виконано	% виконання	план	виконано	% виконання
Державний бюджет	**2 123,5**	**2 364,9**	**111,3**	**4 156,5**	**3 614,5**	**86,9**	**1 495,1**	**1 105,4**	**73,9**
Загальний фонд	–	–	–	3 003,8	2 585,9	86,1	1 495,1	1 105,4	73,9
Спеціальний фонд	2 123,5	2 364,9	111,3	1 152,7	1 028,6	89,2	–	–	–
Місцеві бюджети	**1 248,6**	**1 534,5**	**122,9**	**1 198,9**	**1 216,4**	**101,4**	**1 667,9**	**1 585,6**	**95,0**
Загальний фонд	–	–	–	–	–	–	1 667,9	1 585,6	95,0
Спеціальний фонд	1 248,6	1 534,5	122,9	1 198,9	1 216,4	101,4	–	–	–
Зведений бюджет	**3 372,1**	**3 899,5**	**115,6**	**5 355,5**	**4 830,9**	**90,2**	**3 162,9**	**2 691,0**	**73,0**
Загальний фонд	–	–	–	3 003,8	2 585,9	89,2	3 162,9	2 691,0	73,0
Спеціальний фонд	3 372,1	3 899,5	115,6	2 351,7	2 245,0	95,5	–	–	–

Упродовж року відбулося перевиконання запланованих надходжень екологічного податку. Так, план по надходженнях до державного бюджету було перевиконано на 11,3%, а до місцевих бюджетів – на 22,9%.

У 2014 році надходження екологічного податку до державного бюджету суттєво зросли порівняно з попереднім роком, оскільки в цей бюджет почало спрямовуватися 65% усіх надходжень, до спеціального фонду місцевих бюджетів – 35%. Крім того, надходження до державного бюджету розподілялися між загальним фондом (31,6%) та спеціальним (33,4%). Протягом року і ці пропорції зазнали змін – до спеціального фонду державного бюджету спрямували 11,5% податку, до його загального фонду – 53,5%. Такі зміни були пов'язані із необхідністю фінансування державою інших видатків.

Часта зміна нормативів розподілу екологічного податку між загальним та спеціальним фондами державного бюджету призвела до недофінансування природоохоронних заходів та проектів екологічної модернізації підприємств. Такі видатки здійснюються зі спеціального фонду державного бюджету, і на їх фінансування з початку 2014 року було передбачено 65% від загальної суми екологічного податку. А з липня 2014 року на ці витрати спрямували лише 11,5%, відповідно, податок в державному бюджеті фактично втратив своє цільове призначення, оскільки більша його частина потрапила до загального фонду.

Податкові надходження від екологічного оподаткування до державного бюджету в 2014 році порівняно з 2013 роком зросли аж на 52,8% і склали 3,6 млрд. грн. Незважаючи на абсолютне зростання надходжень, фактичні доходи від екологічного податку склали 86,9% від запланованих. В розрізі державного бюджету основну частку надходжень становили доходи від екологічного податку, що надійшли до загального фонду (71% від усіх надходжень). Фактично частка податку, зарахованого до загального фонду, була більшою, ніж задекларована законодавчо пропорція, однак це пов'язано з тим, що екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів та / або їх зберігання власниками понад встановлений термін, сплачується повністю до державного бюджету, а решта складових екологічного податку розподіляється між державним та місцевими бюджетами в пропорціях, зазначених вище. Ці доходи були використані державою без конкретного цільового призначення.

У 2015 році екологічний податок повністю втрачає своє цільове призначення і починає зараховуватися до загального фонду і державного, і місцевих бюджетів. Проте змінюються пропорції зарахування податкових платежів таким чином: до місцевих бюджетів спрямовується 80% податку, а до державного – 20%. Отже, упродовж 2014–2015 років відбулося фінансове «знекровлення» Державного та місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища через позбавлення їх основного джерела наповнення – екологічного податку [3].

Варто також відзначити, що, відповідно до Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28 грудня 2014 року № 79-VIII, згідно з нормами Бюджетного кодексу (п. 7 ст. 90, п. 13 ст. 91) [6], витрачання надходжень екологічного податку у видатках місцевих бюджетів, окрім фінансування природоохоронних заходів місцевого значення, може спрямовуватися на заходи, які не мають жодного відношення до природоохоронної діяльності, зокрема на:

– заходи з проведення лабораторно-діагностичних, лікувально-профілактичних робіт бюджетними установами ветеринарної медицини;

– модернізацію та ремонт ліфтового господарства;

– реконструкцію та ремонт житлових будинків;

– капітальний ремонт гуртожитків, що передаються у власність територіальних громад;

– капітальний ремонт, реконструкцію, будівництво мереж зовнішнього освітлення вулиць тощо.

Така норма призвела до того, що місцеві органи самоврядування віддають перевагу витрачанню коштів перш за все на задоволення інших потреб та надання послуг, відмінних від природоохоронних, а отже, локальні природоохоронні заходи вже традиційно фінансуються за залишковим принципом. Так, рішенням Волинської обласної ради від 21 січня 2015 року «Про обласний бюджет на 2015 рік» № 32/7 кошти від сплати екологічного податку розподілені тільки на утримання ветеринарної медицини, видатки на виконання природоохоронних заходів не передбачені [1]. Варто відзначити, що вищезазначені норми Бюджетного кодексу не змінилися і на 2016 рік.

У 2016 році екологічний податок надходив до спеціального фонду місцевих бюджетів (80%) і до загального фонду державного бюджету (20%). Такі зміни є позитивними для місцевих бюджетів, які отримали більше можливостей для фінансування видатків, пов'язаних з природоохоронною діяльністю. Це стимулюватиме їх наповнювати власну дохідну частину. З іншого боку, варто наголосити на тому, що місцеві органи влади можуть, але не зобов'язані витрачати кошти від екологічного податку саме на природоохоронні заходи. Натомість держава фактично зняла з себе відповідальність за вирішення загальнодержавних проблем якості довкілля, ліквідувавши основне джерело надходжень Державного фонду охорони навколишнього природного середовища.

Упродовж 2012–2015 років обсяги викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами та обсяги накопичених підприємствами відходів суттєво зменшилися за значного зростання надходжень від екологічного податку у 2013–2014 роках (табл. 2). Особливо суттєвим було це зниження у 2014 та 2015 роках.

Таблиця 2

Динаміка надходжень від екологічного податку, викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря та утворення відходів у 2012–2015 роках

Роки	2012	2013	2014	2015
Екологічний податок, млн. грн.	2 816,0	3 899,5	4 830,9	2 691,0
Темпи зростання/зниження надходжень, %	123,7	138,5	123,9	55,7
Викиди в атмосферне повітря забруднювальних речовин стаціонарними джерелами забруднення, тис. т	4 335,3	4 295,1	3 350,0	2 857,4
Темпи зростання/зниження викидів забруднювальних речовин, %	90,0	99,1	78,0	85,3
Утворено відходів, млн. т	450,7	448,1	354,8	312,0
Темпи зростання/зниження відходів	99,3	99,4	79,2	87,9

Джерело: складено автором за основі даних [14, с. 70]

Однак не можна стверджувати, що саме зміни в екологічному оподаткуванні зумовили зменшення забруднення атмосферного повітря та вод, обсягу утворених та накопичених відходів. Реальною причиною такого стану є значне скорочення виробництва майже в усіх галузях економіки внаслідок кризових явищ. Зниження обсягів виробництва спричинило зменшення обсягів споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти (як основних забруднювачів) підприємствами, організаціями та установами (див. табл. 3).

Таблиця 3

Споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти у 2012–2015 рр., млн. т. [14, с. 73]

Споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Вугілля	73,3	71,3	56,0	46,3
газ природний, млрд. м^3	53,4	49,7	40,0	31,8
нафта, включаючи газовий конденсат	4,8	3,9	2,9	0,7
бензин моторний	4,2	4,0	3,1	2,3
газойлі (паливо дизельне)	6,3	6,2	5,3	4,6
мазути паливні важкі	0,3	0,2	0,1	0,4
Разом	142,30	135,30	107,40	86,10
Темпи зростання/зниження, %	–	95,1	79,4	80,2

Як бачимо з табл. 3, темпи зниження споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти у 2012–2015 роках майже рівнозначні із темпами зниження викидів забруднюючих речовин. Аналогічну тенденцію мають і надходження від екологічного податку в 2015 році – вони зменшилися аж на 55%. Основними причинами підвищення податкових надходжень від екологічного оподаткування у 2013–2014 роках були зростання податкових ставок та розширення бази оподаткування. Але аж ніяк не можна стверджувати, що основним фактором, який зумовив зменшення забруднення навколишнього середовища, було підвищення екологічних податків. Такий висновок можна було б зробити, якби за наявного обсягу виробництва промислової продукції та споживання енергетичних ресурсів обсяги викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря знижувалися. Це свідчило б про те, що підприємства впроваджують ресурсозберігаючі технології та здійснюють заходи з охорони навколишнього середовища.

З табл. 4 видно, що упродовж 2013–2015 років відбувалося суттєве невиконання державними та місцевими органами влади запланованих видатків, спрямованих на охорону навколишнього природного середовища.

Таблиця 4

Динаміка видатків на охорону навколишнього природного середовища у зведеному бюджеті України у 2013–2015 роках, млн. грн.

Видатки на охорону навколишнього природного середовища	Роки								
	2013			2014			2015		
	Загальний фонд	Спеціальний	Разом	Загальний фонд	Спеціальний	Разом	Загальний фонд	Спеціальний	Разом
План	2 019,5	9 118,0	11 137,6	1 564,7	5 066,4	6 631,1	3 147,9	4 012,6	7 160,5
Факт	1 579,0	4 015,1	5 594,2	1 402,5	2 079,2	3 481,8	2 936,5	2 593,2	5 529,7
Відсоток виконання	78,19	44,03	50,23	89,63	41,04	52,51	93,33	64,6	77,22

Джерело: складено автором за основі даних Державної казначейської служби [7]

У 2013 році заплановані видатки у сфері охорони навколишнього природного середовища було профінансовано на 78,19% із загального фонду державного та місцевих бюджетів та лише на 44,03% із спеціального фонду відповідних бюджетів. Оскільки на фінансування природоохоронних заходів основна сума коштів мала бути спрямована зі спеціального фонду державного та місцевого бюджетів (9 118 млн. проти 2 019,5 млн. грн., запланованих із загального фонду), можна констатувати, що саме природоохоронні заходи, які мали цільове фінансування, були невиконані. Це явище відбулося на фоні перевиконання запланованих надходжень від екологічного податку на 15%.

У 2014–2015 роках ситуація з фінансуванням природоохоронних заходів кардинально не змінилася. Отже, видатки на природоохоронні заходи були підтверджені доходами, однак надходження від екологічного податку були спрямовані на інші цілі, не пов'язані із природоохоронною діяльністю.

Заплановані видатки на охорону навколишнього природного середовища зі спеціального фонду державного бюджету з року в рік суттєво зменшуються: у 2014 році уряд скоротив такі видатки майже в 3 рази порівняно з минулим роком, а у 2015 році – ще в 1,4 рази вже порівняно з 2014 роком. Та й навіть такі мізерні обсяги фінансування не вдалося виконати по факту. В 2013 році виконання державного бюджету по видатках на охорону навколишнього природного середовища зі спеціального фонду склало всього 48,2%, у 2014 році – 52,5%, а у 2015 році – 71,33%. Тобто упродовж 2013–2015 років спостерігається катастрофічна ситуація із виконанням загальнодержавних природоохоронних заходів. По загальному фонду державного бюджету теж простежується невиконання запланованих показників, однак не таке суттєве, як по спеціальному.

Ще гіршою є ситуація із виконанням запланованих природоохоронних заходів місцевого значення. У 2013 році такі заходи зі спеціального фонду місцевих бюджетів було профінансовано лише на 34,8% від потреби, а у 2014 році – на 31,54%.

Отже, на основі проведеного аналізу можна стверджувати, що екологічний податок не відіграє ролі інструмента фінансування природоохоронних заходів, оскільки зі збільшенням надходжень від оподаткування фінансування природоохоронних заходів упродовж аналізованого періоду зменшувалося, і навпаки (рис. 1).

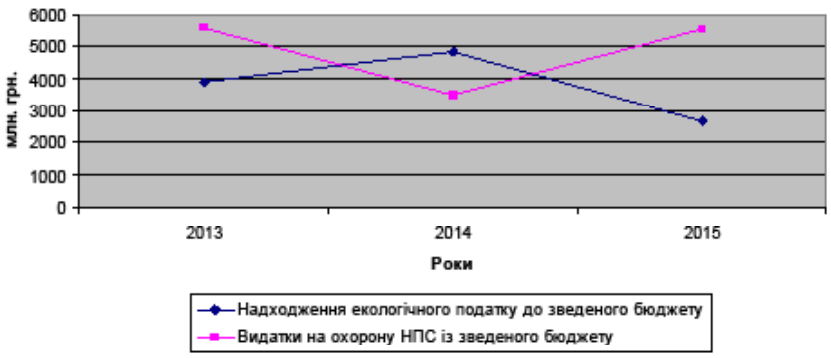


Рис. 1. Динаміка надходжень екологічного податку та видатків на охорону навколишнього природного середовища у 2013–2015 роках, млн. грн.

Джерело: складено на основі даних Державної казначейської служби та Рахункової палати України [7; 4, с. 21; 5, с. 15]

Збори за викиди забруднювальних речовин у водні об'єкти не вплинули на покращення якості і кількості стічних вод. Низька ефективність та низька потужність систем очищення стічних вод зумовлювали подальше забруднення водних об'єктів. Кризову ситуацію підтверджують дані ЮНЕСКО, згідно з якими за рівнем якості води Україна з-поміж 122 країн світу посідає 95 місце. На вирішення проблем утилізації відходів з державного бюджету у 2015–2016 роках взагалі не було виділено фінансування, у 2014 році такі видатки були заплановані в сумі 118 млн. грн., але не виконані.

Висновки. Отже, основна проблема екологічного оподаткування в Україні полягає в тому, що воно має переважно фіскальну спрямованість, не виконуючи повною мірою стимулюючу та природоохоронну функції. Його спрямовують не тільки на фінансування природоохоронних заходів, але й на інші цілі, на першочергові потреби держави.

Отже, важливими напрямами реформування системи екологічних податків з метою посилення їх природоохоронної функції мають стати зарахування податкових надходжень лише до спеціального фонду державного та місцевих бюджетів та скасування норм Бюджетного кодексу, які дають змогу місцевим органам влади витрачати доходи від екологічного податку на фінансування заходів, що не мають жодного відношення до природоохоронної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична довідка про стан виконання Регіональної екологічної програми «Екологія 2011–2015 та прогноз до 2020 року» у січні-червні 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://voladm.gov.ua/analitichna-dovidka-pro-stan-vikonannya-regionalno%D1%97-ekologichno%D1%97-programi-ekologiya-2011-2015-ta-prognoz-do-2020-roku-u-sichni-chervni-2015-roku.
2. Варламова І. Екологічне оподаткування як основа сталого розвитку національної економіки / І. Варламова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 807–809.
3. Веклич О. Нинішня модель фінансово-бюджетної децентралізації екологічного оподаткування як інституціональний чинник посилення екологічних викликів / О. Веклич // Аналітична записка Комітету з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://komekolog.rada.gov.ua/komekolog/control/uk/publish/article?art_id=58930&cat_id=45228.
4. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік. Рахункова палата України, 2015 – 67 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16745880/Bulet_vykon_DBU_2014.pdf.
5. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2015 рік. Рахункова палата України, 2016 – 46 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748378/Vykonan_DBU_2015.pdf?subportal=main.
6. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
7. Звіти про виконання державного бюджету за 2013–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=217965.
8. Матвійчук Н. Особливості екологічного оподаткування в Україні в 2015 році / Н. Матвійчук, О. Смоляр // Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки України : мат. Міжнар. відеоконф. молодих науковців, асп., здобувачів і студ. (9 листопада 2016 року) / відп. ред. Л. Ліпич. – Луцьк, 2015. – С. 58–60.
9. Про порядок планування та фінансування природоохоронних заходів з Державного фонду охорони навколишнього природного середовища : Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України від 18 серпня 2015 року № 194 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0482-02.
10. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755–17.
11. Про затвердження переліку видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів : Постанова Кабінету Міністрів від 30 вересня 2014 року № 1147-96-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1147-96-%D0%BF.
12. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансового забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств : Постанова Кабінету Міністрів від 7 серпня 2013 року № 569-2013-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2013-%D0%BF.
13. Пушак Я. Економічні важелі екологічного інвестування в регіоні / Я. Пушак, О. Марченко // WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA NR/ EUROPEAN COOPERATION. – 2016. – Vol. 8 (15). – P. 176–187. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://we.clmconsulting.pl/index.php/we/article/viewFile/224/573.
14. Україна в цифрах в 2015 році : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України. – 239 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
15. Якуша Я. Проблеми адаптації європейського досвіду екологічного оподаткування до українських умов / Я. Якуша // Экономика Крыма. – 2011. – № 3 (36). – С. 73–77.

УДК 330.15

Стасюк В.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та цивільної безпеки
Луцького національного технічного університету

КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО: ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ТЕХНОГЕННОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ УРІЗНОМАНІТНЕННЯ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

UTILITIES: THE INCREASE OF TECHNOLOGICAL SAFETY IN TERMS OF THE DIVERSITY OF MANAGEMENT FORMS

АНОТАЦІЯ

Доведено, що в умовах урізноманітнення форм господарювання у комунальній сфері (концесія, оренда тощо) одним із ефективних шляхів підвищення якості розрахунків ризиків на підприємствах, які є об'єктами критичної інфраструктури, та досягнення їх відповідності вимогам «Методики визначення ризиків та їх прийнятих рівнів для декларування об'єктів підвищеної небезпеки» та Постанови Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. № 956 «Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» є організація та проведення спеціального навчання розробників декларацій безпеки та фахівців експертно-технічних центрів на основі спеціально розроблених навчальних програм та відповідних ліцензійних комп'ютерних програмних продуктів. Визначені першочергові завдання щодо підвищення рівня техногенної безпеки у комунальній сфері на підприємствах, які є об'єктами критичної інфраструктури, вирішення яких в нових умовах господарювання потребує якомога повнішого залучення наукових, науково-дослідних та науково-виробничих установ.

Ключові слова: комунальне господарство, техногенна безпека, об'єкт критичної інфраструктури, урізноманітнення форм господарювання.

АННОТАЦИЯ

Доказано, что в условиях разнообразия форм хозяйствования в коммунальной сфере (концессия, аренда и т.д.) одним из эффективных путей повышения качества расчетов рисков на предприятиях, являющихся объектами критической инфраструктуры, и достижения их соответствия требованиям «Методики определения рисков и их принятых уровней для декларирования объектов повышенной опасности» и Постановления Кабинета Министров Украины от 11 июля 2002 г. № 956 «Об идентификации и декларировании безопасности объектов повышенной опасности» является организация и проведение специального обучения разработчиков деклараций безопасности и специалистов экспертно-технических центров на основе специально разработанных учебных программ и соответствующих лицензионных программных продуктов. Определены первоочередные задачи по повышению уровня техногенной безопасности в коммунальной сфере на предприятиях, являющихся объектами критической инфраструктуры, решение которых в новых условиях хозяйствования требует как можно более полного привлечения научных, научно-исследовательских и научно-производственных учреждений.

Ключевые слова: коммунальное хозяйство, техногенная безопасность, объект критической инфраструктуры, разнообразие форм хозяйствования.

ANNOTATION

It is proved that in a diversity of management forms in the municipal area (concession, lease, etc.) one of the effective ways to improve the quality of risk calculations in enterprises, that are the critical infrastructure objects, and to achieve their expediency with «Methods of determination of risks and their acceptable levels for declaration of the objects of heightened danger» and Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 11, 2002, № 956 «On the identification and declaration of safety of the objects of heightened danger» is organizing and conducting of special training for the safety declarations developers and professionals of the expert-technical centers based on specifically developed training programs and appropriate license computer software. The priority tasks are identified for improving the level of technological safety in the utility sector enterprises, which are critical infrastructure objects, and solution of which requires the involvement of the most comprehensive academic, research and scientific-industrial institutions in the new economic conditions.

Keywords: utilities, technological safety, critical infrastructure object, diversification of management forms.

Постановка проблеми. Немало підприємств (об'єктів) комунального господарства належить до критичної інфраструктури. Зважаючи на те, що форми господарювання у зазначеній галузі на сьогодні мають тенденцію до урізноманітнення (концесія, оренда тощо), а технічний стан багатьох споруд та мереж плачевний, актуалізувалася проблема забезпечення належного рівня техногенної безпеки. Підтвердження цьому – Стратегія національної безпеки України [1], в якій одним із основних напрямів державної політики задекларовано необхідність забезпечення належного рівня безпеки критичної інфраструктури та визначені пріоритети цього напряму. Тому аналіз та дослідження стану об'єктів критичної інфраструктури у комунальному господарстві, пошук шляхів підвищення їх техногенної безпеки є актуальним науковим і практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічним аспектам функціонування комунального господарства України, аналізу технічного стану споруд і мереж присвячена значна кількість наукових публікацій, перераховувати та аналізувати які (через обмеженість обсягу статті) немає ніякого резону.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак серед згаданих вище публікацій наукових праць, присвячених проблемам підвищення рівня техногенної безпеки тих підприємств (об'єктів) комунального господарства, які належать до критичної інфраструктури, виявити не вдалося.

Мета статті:

– оцінити якість декларацій безпеки об'єктів комунального господарства, які є потенційно небезпечними підприємствами та/або підприємствами підвищеної небезпеки і належать до критичної інфраструктури, запропонувати шляхи її підвищення;

– визначити першочергові завдання щодо підвищення рівня техногенної безпеки у комунальних господарствах, які є об'єктами критичної інфраструктури, вирішення яких в нових умовах господарювання потребує якомога повнішого залучення наукових, науково-дослідних та науково-виробничих установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У комунальному господарстві України (зокрема, на підприємствах водо- та теплопостачання тощо) форми господарювання нині продовжують урізноманітнюватись (концесія, різні види оренди тощо). Паралельно зростають ризики недотримання приватними операторами вимог техногенної безпеки. А оскільки ряд зазначених підприємств належать до категорії об'єктів критичної інфраструктури, то таке недотримання загрожує надзвичайно важкими наслідками як для населення та навколишнього середовища, так і для держави в цілому.

Приналежність окремих підприємств комунального господарства до об'єктів критичної інфраструктури зумовлюють, насамперед, визначення, наведені в Постанові Кабінету Міністрів України від 23 серпні 2016 р. № 563 «Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави» [2]:

– об'єкти критичної інфраструктури – підприємства та установи (незалежно від форми власності) таких галузей, як енергетика, хімічна промисловість, транспорт, банки та фінанси, інформаційні технології та телекомунікації (електронні комунікації), продовольство, охорона здоров'я, комунальне господарство, що є стратегічно важливими для функціонування економіки і безпеки держави, суспільства та населення;

– критична інфраструктура – сукупність об'єктів інфраструктури держави, які є найбільш важливими для економіки та промисловості, функціонування суспільства та безпеки населення, виведення з ладу або руйнування яких може мати вплив на національну безпеку і оборону, природне середовище, призвести до значних фінансових збитків та людських жертв.

Необхідність визнання значної кількості підприємств комунального господарства об'єктами критичної інфраструктури підтверджується публікаціями науковців Національного інституту стратегічних досліджень України [3; 4]. При цьому відзначається, що, зважаючи на стратегічну важливість зазначених об'єктів для будь-якої держави, питання їх захисту від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього характеру (промислові аварії, терористичні акти, стихійні лиха, кібератаки тощо) набуло сьогодні надзвичайної актуальності.

У значній кількості наукових публікацій, присвячених зазначеній проблемі [5; 6] та ін., відзначається, що в цілому безпекова ситуація на міжнародному рівні характеризується нині інтенсивним зростанням загроз соціально-політичного (насамперед, терористичного), природного та техногенного характеру, і це зумовлює необхідність формування кардинально нових підходів до забезпечення високого рівня захисту об'єктів критичної інфраструктури. На цьому наголошувалось також на Міжнародній науково-практичній конференції «Концепція захисту критичної інфраструктури: стан, проблеми та перспективи її впровадження в Україні», яка проводилась в Національному інституті стратегічних досліджень України спільно з Офісом зв'язку НАТО в Україні та ПАТ «Укргідроенерго» 7-8 листопада 2013 р. [7]. Серед іншого, у матеріалах конференції акцентується увага на теоретичних і практичних аспектах ідентифікації можливих загроз, а також поглибленому аналізі проблем, пов'язаних із захистом критичної інфраструктури.

Тобто рівень превентивності державної політики у сфері цивільного захисту має постійно зростати. Відповідно, удосконалення / розробка кількісних методів оцінки техногенних і природних ризиків повинні стати стратегічними напрямами забезпечення високого рівня безпеки. Адже в кожній розвиненій країні основними принципами діяльності в області безпеки є декларування безпеки та страхування ризику. Це означає, що всі потенційно небезпечні підприємства та підприємства підвищеної небезпеки комунальної галузі нашої країни, належачи до об'єктів критичної інфраструктури, повинні розробляти та подавати до місцевих органів виконавчої влади декларацію, в якій передбачити комплекс заходів, спрямованих на запобігання аваріям, а у випадку їх виникнення – на ефективну локалізацію та ліквідацію їх наслідків.

При цьому Закон України «Про об'єкти підвищеної небезпеки» [8] вимагає розробки та подання зазначеної декларації протягом півроку після проведення ідентифікації потенційно-небезпечного підприємства. Однак детальний аналіз державного реєстру об'єктів підвищеної небезпеки станом на 2016 р. засвідчив, що не всі підприємства та не завжди своєчасно здійснюють розробку декларацій безпеки [9, с. 119]. Крім того, якість декларацій часто досить низька, оскільки вони не містять розрахунків ризиків, створюваних самими підприємствами, як цього вимагає «Методика визначення ризиків та їх прийнятих рівнів для декларування об'єктів підвищеної небезпеки» [10], розроблена з метою реалізації Постанови Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. № 956 «Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» [11].

У західному світі таким розрахункам присвячено ряд теорій, методик, алгоритмів, комп'ютерних програм, а до вирішення питань безпеки допускаються лише якісно підготовлені фахівці, спроможні здійснювати управління ризиками. Що ж до ситуації в нашій країні, то задекларована вищезазначеною Методикою

вимога використання при розрахунках ризиків імовірнісних структурно-логічних моделей залишається на сьогодні недотриманою та дискусійною, тобто практично розрахунки ризиків часто взагалі відсутні та замінені їх усередненими/наближеними значеннями.

Крім того, оскільки декларації безпеки проходять експертизу в експертно-технічних центрах, то це є свідченням недостатньої підготовки фахівців [9, с. 121], які «дають життя» деклараціям. Тут наявна недосконаліть законодавчої бази, яка не встановлює компетенцій розробників декларацій та експертів і дозволяє цим працівникам здійснювати зазначену діяльність згідно з статутом. Що ж до спеціальних знань в області структурно-логічного моделювання, то здобути їх самостійно складно, а то й неможливо, тим більше не маючи «на руках» відповідного програмного забезпечення.

Тобто, очевидно, що покращення якості розрахунків виникнення надзвичайних ситуацій та ризиків, а також набуття навиків управління ризиками, досягнення їх відповідності вимогам «Методики визначення ризиків та їх прийнятих рівнів для декларування об'єктів підвищеної небезпеки» [10] та Постанови Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. № 956 «Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» [11] потрібні постійні організація та проведення навчання розробників декларацій безпеки та відповідних фахівців експертно-технічних центрів на основі спеціально розроблених навчальних програм та ліцензійних спеціальних комп'ютерних програм.

А, зважаючи на урізноманітнення форм господарювання у комунальній сфері, для втілення політики забезпечення високого рівня захисту об'єктів критичної інфраструктури доцільно якомога активніше залучати наукові, науково-дослідні та науково-виробничі установи. Наразі це особливо актуально, оскільки навіть на державному рівні визнано, що реформування системи цивільного захисту України, проведене протягом останніх років, призвело лише до неврегульованості відповідної законодавчої, нормативно-правової та організаційно-методичної бази, а також розбалансованості системи управління [12].

У «Концепції наукового забезпечення діяльності Міністерства з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи» [12] зазначається, що наука є важливим ресурсом національної безпеки, фактором впливу на організаційний, управлінський, технічний і технологічний рівень розвитку всіх сфер діяльності зазначеного Міністерства та системи цивільного захисту в цілому. За Концепцією, роль науки у вищезазначеній сфері полягає, насамперед, у формуванні основ державної політики щодо забезпечення належного рівня техногенної безпеки, а також напрацювання довготривалої стратегії розвитку системи цивільного захисту.

Однак, стосовно техногенної безпеки у комунальному господарстві, зокрема, на тих підприємствах, які належать до об'єктів критичної інфраструктури, то опрацювання вищезгаданої Концепції дозволяє сформулювати завдання в сфері техногенної безпеки, вирішення яких є найбільш важливими в нових умовах господарювання та які потребують якомога повнішого залучення наукових, науково-дослідних та науково-виробничих установ:

– удосконалення нормативно-правової бази на предмет її відповідності європейським стандартам;

– пошук шляхів удосконалення управління Єдиною державною системою цивільного захисту на державному, регіональному та об'єктовому рівнях;

– розробка систем оцінок і методик прогнозування ризиків надзвичайних ситуацій у комунальному господарстві на базі сучасних європейських аналогів;

– ідентифікація потенційно небезпечних об'єктів та об'єктів підвищеної небезпеки у комунальному господарстві, розробка якісних (в унісон європейським зразкам) декларацій їх безпеки, складання досконалих планів локалізації та ліквідації аварійних ситуацій;

– створення методик оцінювання ефективності заходів захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій;

– розробка та впровадження сучасних методів і технологій захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій, імплементація передового європейського досвіду у цій сфері;

– розробка прогресивних технологій ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, пов'язаних із забрудненням навколишнього природного середовища, а також методик реабілітації забруднених територій;

– удосконалення діяльності підприємств комунального господарства, органів виконавчої влади всіх рівнів, органів державного нагляду і контролю у напрямку запобігання виникненню надзвичайних ситуацій;

– модернізація/удосконалення систем зв'язку і оповіщення керівного складу, аварійно-рятувальних формувань і населення про загрозу та виникнення надзвичайних ситуацій;

– розробка та удосконалення систем моніторингу виявлення загрози виникнення надзвичайних ситуацій;

– підготовка якісної навчально-методичної літератури для підготовки фахівців системи цивільного захисту та інформаційних матеріалів для населення;

– перегляд/розробка норм і правил проведення державної експертизи містобудівної документації та проектів будівництва потенційно небезпечних та інших об'єктів у частині додержання вимог техногенної безпеки та цивільного захисту;

– проведення прикладних наукових досліджень із проблем пожежної безпеки на підпри-

ємствах комунальної сфери, зокрема прогнозування можливості виникнення та розвитку пожеж;

– створення сучасних автоматичних систем виявлення та гасіння пожеж для підприємств комунального господарства.

Висновки.

1. В умовах урізноманітнення форм господарювання у комунальній сфері (концесія, оренда тощо) підвищення якості розрахунків ризиків на підприємствах, які є об'єктами критичної інфраструктури, та досягнення їх відповідності вимогам «Методики визначення ризиків та їх прийнятих рівнів для декларування об'єктів підвищеної небезпеки» та Постанови Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. № 956 «Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» можливе шляхом організації та проведення спеціального навчання розробників декларацій безпеки та фахівців експертно-технічних центрів на основі спеціально розроблених навчальних програм та відповідних ліцензійних комп'ютерних програмних продуктів.

2. Активне залучення фахівців наукових, науково-дослідних та науково-виробничих установ до вирішення сформульованих у статті першочергових завдань щодо підвищення рівня техногенної безпеки у комунальному господарстві дозволить досягнути високої ефективності та якості їх виконання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.rnbo.gov.ua/documents/396.html.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 563 «Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави» / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/563-2016-%D0%BF.
3. Бірюков Д.С. Про доцільність та особливості визначення критичної інфраструктури в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.niss.gov.ua.
4. Бірюков Д.С., Кондратов С.І., Насвіт О.І., Суходоля О.М. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу : www.niss.gov.ua.
5. Бірюков Д.С., Кондратов С.І. Стратегія захисту критичної інфраструктури в системі національної безпеки держави / Д.С. Бірюков, С.І. Кондратов // Стратегічні пріоритети. – № 3(24). – 2012. – С. 107-113.
6. Устименко О.В. Захист критичної інфраструктури держави як складова підготовки території країни до оборони / О.В. Устименко // Національні інтереси України: ступінь реалізації та загрози: матеріали круглого столу (Київ, 27 листопада 2013 р.): у 2 частинах / за ред. Г.П. Ситника, Л.М. Шипілової. – К.: НАДУ, 2013. – Ч. 2. – С. 28-32.
7. Національні інтереси України: ступінь реалізації та загрози: матеріали круглого столу (Київ, 27 листопада 2013 р.): у 2 частинах / за ред. Г.П. Ситника, Л. М. Шипілової. – К.: НАДУ, 2013. – Ч. 2. – 119 с.
8. Закон України «Про об'єкти підвищеної небезпеки» від 18.01. 2001 р., № 2245-III [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2245-14
9. Тищенко О.В. Аналіз ризику – найважливіша складова управління безпекою / О. В. Тищенко // Актуальні проблеми моделювання ризиків і загроз виникнення надзвичайних ситуацій на об'єктах критичної інфраструктури: праці II Міжнародної науково-практичної конференції: (Київ, 26-28 травня 2016 р.) – Державна служба України з надзвичайних ситуацій, Український науково-дослідний інститут цивільного захисту. – 2016. – С. 118-121.
10. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 04.12. 2002 р. № 637 «Про затвердження Методики визначення ризиків та їх прийнятих рівнів для декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» / [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ua-info.biz/legal/basene/ua-cmelgt/index.htm.
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. № 956 «Про ідентифікацію та декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки» / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/956-2002-%D0%BF.
12. Концепція наукового забезпечення діяльності Міністерства з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/concept_nzdm.html

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5:631.15

Гетьман О.О.
PhD in Ec.Sc., кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри економіки та соціально-трудових відносин Університету митної справи та фінансів

Колєснік О.С.
аспірант кафедри економіки та соціально-трудових відносин Університету митної справи та фінансів

МІСЦЕ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА ЗАГАЛЬНОМІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

PLACE OF THE LABOR MIGRATION IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS AND MIGRATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуто поняття та класифікацію трудової міграції населення. Визначено місце і значення трудової міграції в системі міжнародних відносин. Проаналізовано рух населення в розрізі областей України. Представлено основні показники оцінки міграції трудового населення. Розроблено схему наслідків трудової міграції населення.

Ключові слова: міграція трудового населення, мобільність, сальдо міграції, міграційний обмін.

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены понятие и классификация трудовой миграции населения. Определены место и значение трудовой миграции в системе международных отношений. Проанализировано движение населения в разрезе областей Украины. Представлены основные показатели оценки миграции трудового населения. Разработана схема последствий трудовой миграции населения.

Ключевые слова: миграция трудового населения, мобильность, сальдо миграции, миграционный обмен.

ANNOTATION
A concept and classification of labor migration of population are considered in the article. The place and value of labor migration are determined in the system of international relations. Movement of population is analyzed through Ukrainian areas. The basic indexes of labor migration assessment are presented. As a result, authors have proposed the scheme of labor migration consequences.

Keywords: labor migration, mobility, balance of migration, migrational exchange.

Постановка проблеми. Аналізуючи дані Державного комітету статистики України [1], можна зробити висновок, що міграційні процеси в Україні відіграють важливу роль, оскільки їх показники щороку зростають, що свідчить про недієвість регуляторних механізмів на державному рівні. Але чи дійсно міграція – це проблема? Чи є і позитивні сторони даного процесу? Відповіді на ці питання як ніколи актуальні як для нашої країни, так і для більшості провідних країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вирішенні поставленої проблеми представляють інтерес наукові роботи таких зарубіжних учених, як: Р. Парк, Е. Равенштен, Ф. Знанецький, Р. МакКензі, Е. Берджерс та ін. Проблеми міграції широко досліджуються і вітчизняними вченими, такими як: Д.М. Баланюк [2], Н.Г. Ваврищук [3], І.О. Гнибіденко [4], С.С. Гринкевич [6], П.С. Демені [7], О.С. Познак [8], А.В. Платонов [9] та ін. Але попри досить глибоку теоретичну розробленість даного питання в наукових роботах указаних авторів відсутні дослідження наслідків впливу трудової міграції населення на систему міжнародних відносин у цілому, а також не визначено проблеми трудової міграції як позитивного чинника, чому і присвячене наше наукове дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз робіт вітчизняних учених, присвячених розгляду питань міграції трудового населення України, показав їх зосередженість на негативних наслідках даного процесу. Значну увагу в роботах приділено такому негативному явищу, як «відтік мізків», утраті інтелектуального фонду країни. Таким чином, недостатньо дослідженими залишаються позитивні наслідки трудової міграції, що вимагає дослідження регуляторних заходів із боку держави, спрямованих на створення сприятливих умов для нейтралізації негативних сторін даного процесу.

Мета статті полягає у критичному аналізі чинних теоретико-методологічних аспектів трудової міграції, вивченні позитивних сторін міграційних процесів, а також оцінці впливу трудової міграції на систему міжнародних відносин.

Предметом дослідження є діалектика міграційних процесів.

Рис. 1. Класифікація видів і форм міграції населення

Джерело: структуровано авторами за [4]

У ході досягнення сформульованої мети слід вирішити такі наукові завдання: проаналізувати поняття трудової міграції, розглянути її класифікацію; визначити причини трудової міграції населення; вивчити позитивні і негативні сторони даного процесу; визначити місце міграції в системі міжнародних відносин; оцінити вплив міграційних процесів на економіку країни та її демографічний складник; побудувати логіко-структурну схему наслідків трудової міграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки і суспільства часто постає питання міграції трудового населення, причому цей процес характеризується як проблема і не розглядається з позитивної точки зору. Чи дійсно це так, спробуємо проаналізувати в даній статті.

Одразу визначимося з понятійним апаратом. Міграція трудового населення – це переміщення людей через кордони тих чи інших територій зі зміною місця проживання назавжди або на більш-менш тривалий час, основною метою яких є пошук робочих місць за кордоном або зміна поточного місця роботи. Розрізняють зовнішні (міжконтинентальні, міждержавні) і внутрішні міграції (всередині країни – між регіонами, містами, сільською і міською місцевістю тощо). Особи, які переселилися за межі країни, вважаються емігрантами, а ті, що переселилися в країну, вважаються іммігрантами. Різниця між кількістю іммігрантів та емігрантів – міграційне сальдо – безпосередньо впливає на кількість населення країни [2].

Варто зазначити, що на даний момент в Україні переважає зовнішня міграція [3]. До її основних причин слід віднести: незадовільні економічні умови життя працездатного населення в країнах еміграції; порівняно стабільно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах (США, Західній Європі); порівняно високий технічний рівень умов праці та соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах імміграції; природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції; політичні, військові, релігійні, національні, культурні причини. Кінець XX – початок XXI ст. характеризується різким зростанням міжнародної міграції з економічних причин. Відповідно до результатів опитування Держкомстату та Інституту демографії і соціальних досліджень (2012 р.), 80% українців їдуть за кордон у пошуках гідних заробітків. Сьогодні міжнародна міграція охоплює більшість країн світу. Інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається між країнами Європи, Північної і Південної Америки, Африканського континенту, Південно-Східної Азії. Наприкінці 90-х років у загальносвітовий міграційний процес включалися країни Центральної та Східної Європи. Тут працює близько 15 млн. іноземних громадян (ця цифра коливається залежно від економічної кон'юнктури) [4].

Міграція трудового населення є складовою частиною загальної міграції населення країни. Загальна міграція проявляється в різних формах. Розглянемо основні види міграції залежно від її типу, форм та причин, що схематично зображено нами на рис. 1.

За даними, зібраними мережею центрів консультування мігрантів, більшість потенційних мігрантів зацікавлені у працевлаштуванні за кордоном та контактній інформації організацій підтримки (рис. 2).

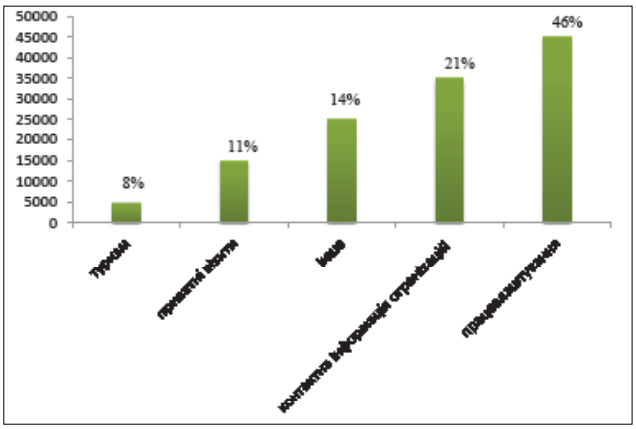


Рис. 2. Інформація, що становить найбільший інтерес для потенційних українських мігрантів з України [5]

Джерело: систематизовано авторами за [5]

Виходячи з даних Державного комітету статистики України, можемо простежити потоки міграції українців (табл. 1).

Опираючись на дані Держкомстату України, бачимо, що міграційний приріст населення в розрізі міждержавної міграції переважає над скороченням, а якщо розглядати всі потоки міграції, то навпаки, спостерігається скоро-

чення вибулого населення. Але слід зазначити, що це офіційні дані. Існує таке поняття, як прихована міграція населення, котру дуже важко оцінити кількісно, але обов'язково слід враховувати в системі загальноміграційних процесів.

Представимо чисельність населення та його рух у розрізі областей України у вигляді графіку (рис. 3).

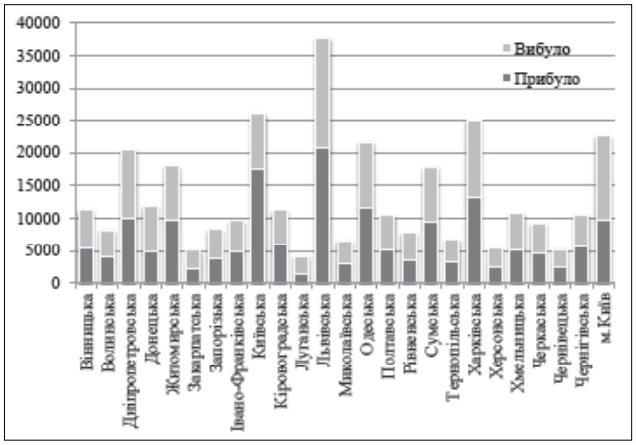


Рис. 3. Рух населення України в розрізі областей за 2016 р.

Джерело: побудовано за даними [1]

Для того щоб простежити міграцію саме трудового населення, представимо дані Держкомстату України за останні п'ять років (рис. 4).

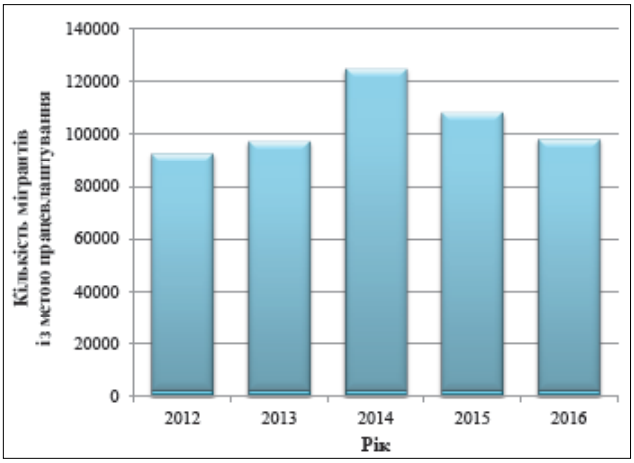


Рис. 4. Динаміка трудових мігрантів України в період 2012–2016 рр.

Джерело: складено авторами за даними [1; 5]

Варто зазначити, що на рис. 4 зазначено саме трудове населення країни, котре виїжджає за кордон із метою працевлаштування [5]. Як

Таблиця 1

Міграційний рух населення у січні-вересні 2016 р., осіб

Регіони України	усі потоки міграції			у т. ч. міждержавна міграція		
	кількість прибулих	кількість вибулих	міграційний приріст, скорочення	кількість прибулих	кількість вибулих	міграційний приріст, скорочення
Україна	**169991**	**162984**	**7007**	**10826**	**5537**	**5289**
Вінницька	5352	6049	-697	137	87	50
Волинська	4102	4143	-41	105	74	31
Дніпропетровська	9989	10513	-524	623	449	174
Донецька	4998	6938	-1940	143	91	52
Житомирська	9750	8321	1429	340	246	94
Закарпатська	2314	2707	-393	85	388	-303
Запорізька	3839	4472	-633	234	162	72
Івано-Франківська	4790	4924	-134	197	106	91
Київська	17404	8771	8633	645	204	441
Кіровоградська	5904	5351	553	160	165	-5
Луганська	1390	2806	-1416	96	42	54
Львівська	20858	16931	3927	535	533	2
Миколаївська	3051	3548	-497	183	134	49
Одеська	11747	9945	1802	1025	746	279
Полтавська	5104	5345	-241	222	100	122
Рівненська	3466	4418	-952	81	117	-36
Сумська	9422	8426	996	217	167	50
Тернопільська	3176	3602	-426	170	80	90
Харківська	13244	11866	1378	2995	452	2543
Херсонська	2536	2948	-412	64	59	5
Хмельницька	5097	5704	-607	94	63	31
Черкаська	4534	4665	-131	192	100	92
Чернівецька	2572	2718	-146	149	115	34
Чернігівська	5606	5013	593	250	82	168
м. Київ	9746	12860	-3114	1884	775	1109

Джерело: складено на основі [1]

видно з графіку, у 2014 р. кількість мігрантів найбільша, що пов'язано з відомими політичними подіями. Хоча до 2016 р. кількість мігрантів, які виїжджають із метою працевлаштування, має тенденцію до зниження, але все одно ці показники залишаються дуже високими за останні п'ять років.

Варто зазначити, що існує низка загальних та спеціальних показників, які використовуються для оцінювання масштабів та характеру міграції робочої сили (табл. 2).

Для наочності розрахуємо основні показники міграції для Дніпропетровської області, опираючись на дані табл. 1, 2, за допомогою вищенаведених формул [8].

1) Коефіцієнт інтенсивності міграційного руху:

$$K = \frac{Чі}{Чзаг} = \frac{9989 + 10513}{3238479} = 0{,}0063, \text{ або } 0{,}6\%$$

2) Коефіцієнт інтенсивності вибуття населення:

$$Кв = \frac{Мі}{Чсер} = \frac{10513}{3246681} = 0{,}0032, \text{ або } 0{,}3\%$$

3) Коефіцієнт інтенсивності прибуття населення:

$$Кп = \frac{Мij}{Чсер} = \frac{9989}{3246681} = 0{,}0031, \text{ або } 0{,}3\%$$

4) Сальдо міграції:

$$\Delta M = Мij - Мі = 9989 - 10513 = -524 (осіб)$$

5) Коефіцієнт чистої міграції:

$$Кчм = Кп - Кв = 0{,}0031 - 0{,}0032 \approx 0$$

6) Валова міграція:

$$Мобм = Мij + Мі = 9989 + 10513 = 20502 (осіб)$$

7) Коефіцієнт ефективності міграційних переміщень:

$$Кеф = \frac{\Delta M}{Чсер} = \frac{524}{3246681} = 0{,}00016, \text{ або } 0{,}02\%.$$

Із проведених вище розрахунків можна зробити висновок, що основні міграційні показники в Дніпропетровській області на досить низькому рівні (менше 1%). Також ми бачимо від'ємне сальдо міграції, тобто кількість вибулих осіб перевищує кількість прибулих на 524 особи, що прямо впливає на коефіцієнт ефективності міграційних переміщень, який у даному разі наближається до нуля.

Але чи завжди велика кількість мігрантів має лише негативні наслідки? Адже відомо, що поряд із негативними сторонами трудової міграції [9] в будь-якому процесі є й позитивні сторони. Представимо їх нижче у вигляді розробленої причинно-наслідкової схеми трудової міграції населення (рис. 5).

Із вищезазначеної схеми можна зробити висновок, що в процесі трудової міграції населення, однозначно, є позитивні сторони. Але для того, щоб ці позитивні аспекти дійсно приносили користь державі, необхідно створити низку сприятливих економічних та політичних передумов, а також розробити систему заходів, спрямованих на розвиток трудового потенціалу населення. Наприклад, щоб раціонально використовувати отриманий міжнародний досвід,

Таблиця 2

Показники оцінки міграції робочої сили

Назва показника	Розрахунок	Пояснення
Коефіцієнт інтенсивності міграційного руху	$K = \frac{Чі}{Чзаг}$	$Ч_і$ – чисельність мігрантів у конкретний період у певній територіально-адміністративній місцевості $Ч_{заг}$ – загальна чисельність населення цієї місцевості за той самий період
Масштаби вибуття	Мі	Кількість вибулих осіб із певної територіально-адміністративної місцевості в певний період
Коефіцієнт інтенсивності вибуття населення	$Кв = \frac{Мі}{Чсер}$	$М_і$ – кількість вибулих осіб із певної територіально-адміністративної місцевості в певний період $Ч_{сер.}$ – середньорічна чисельність населення місцевості, з якої вибули мігранти
Масштаби прибуття	Мij	Кількість прибулих осіб до певної територіально-адміністративної місцевості в певний період
Коефіцієнт інтенсивності прибуття населення	$Кп = \frac{Мij}{Чсер}$	$М_{ij}$ – кількість прибулих осіб до певної територіально-адміністративної місцевості в певний період $Ч_{сер.}$ – середньорічна чисельність населення місцевості, з якої вибули мігранти
Сальдо міграції	$\Delta M = Мij - Мі$	$М_{ij}$ – кількість прибулих осіб до певної територіально-адміністративної місцевості в певний період $М_і$ – кількість вибулих осіб із певної територіально-адміністративної місцевості в певний період
Коефіцієнт чистої міграції	$Кчм = Кп - Кв$	$К^п$ – коефіцієнт інтенсивності прибуття населення $К^п_в$ – коефіцієнт інтенсивності вибуття населення
Міграційний обмін (загальна, валова міграція)	Мобм = Мij + Мі	$М_{ij}$ – кількість прибулих осіб до певної територіально-адміністративної місцевості в певний період $М_і$ – кількість вибулих осіб із певної територіально-адміністративної місцевості в певний період
Коефіцієнт ефективності міграційних переміщень	$Кеф = \frac{\Delta M}{Чсер}$	ΔМ – сальдо міграції $Ч_{сер.}$ – середньорічна чисельність населення місцевості, з якої вибули мігранти

Джерело: адаптовано авторами за [6; 7]

Рис. 5. Схема наслідків трудової міграції населення

Джерело: розроблено авторами на основі [1–9]

необхідно створити сприятливі умови для повернення мігрантів на батьківщину, тобто створити нові робочі місця, розробити ефективну програму працевлаштування кандидатів із наявністю міжнародного досвіду, сприяти розвитку малого та середнього бізнесу для реалізації даної програми. Враховуючи, що в Україні значна кількість компаній з іноземним капіталом та працюючих у міжнародному напрямі, реалізація вищезазначених заходів ефективно вплине на стан економіки країни в цілому.

Висновки. Дослідивши поняття трудової міграції та її класифікацію, а також представивши в динаміці міграцію трудового населення за останні п'ять років, можна зробити висновок, що міграція є свого роду реакцією на політичні, соціальні та економічні зміни та умови. Тобто масштаби міграції безпосередньо залежать від стабільності або нестабільності розвитку суспільства. У статті вивчено переваги та недоліки процесу міграції трудового населення, визначено її місце в системі міжнародних відносин. Також розроблено схему наслідків трудової міграції населення.

Проаналізувавши дані, надані мережею центрів консультування мігрантів, було виявлено, що більшість потенційних мігрантів зацікавлені у працевлаштуванні за кордоном та контактній інформації організацій підтримки. Таким чином, можна зробити висновок, що більшість населення України виїжджає за кордон для пошуку кращої роботи і проблема втрати інтелектуального фонду країни дійсно існує.

Було виявлено позитивні наслідки процесу міграції. Для того щоб отримати позитивні результати від процесу міграції трудового населення, необхідно передусім створити сприятливі економічні, політичні та соціальні передумови для цього, сприяти поверненню мігрантів до України, регулювати ринок праці шляхом надання переваги кандидатам із міжнародним досвідом (для цього встановити гідний рівень оплати праці, попередньо оцінивши всі переваги від працевлаштування таких кандидатів).

Таким чином, міграційні процеси повинні бути під постійним контролем як на національному рівні (здійснення ефективних заходів із міграційної політики), так і на міжнародному

(розроблення системи заходів із регулювання міграції робочої сили на рівні світової економіки).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Баланюк Д.М. Особливості участі України в міжнародному русі робочої сили у контексті глобалізації економічного розвитку / Д.М. Баландюк // Держава і право. Юридичні і політичні науки. – 2013. – Вип. 40. – С. 655–663.
3. Ваврищук Н.Г. Еміграція робочої сили з України: теоретико-методологічні аспекти / Н.Г. Ваврищук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.library.ukma.kiev.ua//NZV56_2009/10_vavryshuk_n.pdf.
4. Гнибіденко І. Проблеми трудової міграції в Україні та їх вирішення / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 19.
5. Мережа центрів консультування мігрантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.migration-info.org.ua/aboutus.
6. Гринкевич С.С. Міжнародна міграція робочої сили та її розвиток в Україні / С.С. Гринкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal//nvnltu/16_3/259_Grynkiewycz_16_3.pdf.
7. Демени П. Глобализация и международная миграция: противоречивые перспективы / П. Демени // Миграция и развитие : доклады и статьи ведущих секций и докладчиков международной конференции «Миграция и развитие» (Москва, 13–15 сентября 2012 г.) / Гл. ред. В.А. Ионцев. – М., 2012. – С. 55.
8. Познак О. Групові міграції в Україні: сучасний стан, проблеми, перспективи / О. Познак // Економічний часопис. – 2004. – № 2. – С. 34–48.
9. Платонов А.В. Нелегальна міграція та її вплив на міжнародну і національну безпеку / А.В. Платонов // Стратегічна панорама. – 2013. – № 2. – С. 164–168.

УДК 64.044.2

Горемикіна Ю.В.
кандидат економічних наук,
науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КЛЮЧОВИХ ПОНЯТЬ У СИСТЕМІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

THE THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE DEFINITIONS OF THE ESSENCE OF KEY TERMS WITHIN THE SYSTEM OF THE GRANTING OF SOCIAL SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи до з'ясування сутності ключових понять у системі надання соціальних послуг. Проаналізовано визначення термінів «соціальні послуги», «соціальна робота», «система надання соціальних послуг», «соціальне обслуговування», які існують у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, законодавстві України та практиці ЄС. Запропоновано визначення понять «соціальні послуги» та «система надання соціальних послуг».

Ключові слова: послуга, соціальні послуги, соціальне обслуговування, соціальна робота, система надання соціальних послуг, отримувачі соціальних послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к определению сущности ключевых понятий в системе предоставления социальных услуг. Проанализированы определения терминов «социальные услуги», «социальная работа», «система предоставления социальных услуг», «социальное обслуживание», которые существуют в трудах отечественных и зарубежных ученых, законодательстве Украины и практике ЕС. Предложены определения понятий «социальные услуги» и «система предоставления социальных услуг».

Ключевые слова: услуга, социальные услуги, социальное обслуживание, социальная работа, система предоставления социальных услуг, получатели социальных услуг.

ANNOTATION

The article views the approaches for clarifying the nature of the key concepts in the system of provision of social services. The author analyzed the definition of «social services», «social work», «the system of the granting of social services» that are existing within the Ukrainian and foreign scientists' works, the Ukrainian legislation and EU practice. The definitions of «social services» «the system of the granting of social services» are also proposed by the author.

Keywords: service, social services, social work, the recipients of social services, the system of the granting of social services.

Постановка проблеми. В Україні продовжується реформування системи надання соціальних послуг, що викликає дискусії серед науковців та фахівців сфери соціального обслуговування щодо тлумачення багатьох базових понять у законодавстві та практичній діяльності з надання соціальних послуг. Сьогодні пропонуються законодавчі зміни, які покликані модернізувати соціальне обслуговування і передбачають у тому числі зміни деяких термінів. Так, наприкінці 2015 р. неурядовою організацією «Бюро соціальних та політичних розробок» спільно з Науково-дослідним інститутом праці і зайнятості Міністерства соціальної політики України і Національної академії наук України, Міністерством соціальної політики України запропоновано нову редакцію Закону України «Про соціальні послуги», яку підтримав уряд, а в 2016 р. «Бюро соціальних та політичних розробок» створено проект «Стратегії розвитку соціальних послуг в Україні на період до 2022 року» [20; 21]. У контексті обговорення цих документів державного значення та загальної науково-практичної дискусії з питань розбудови вітчизняної системи надання соціальних послуг важливо проаналізувати підходи українських та зарубіжних науковців до визначення ключових понять означеної сфери, таких як «соціальні послуги», «соціальне обслуговування», «соціальна робота», «система надання соціальних послуг». Це дасть змогу виявити переваги і недоліки наявних у законодавстві України термінів, які стосуються системи надання соціальних послуг, знайти для загального вжитку найбільш точні визначення, зрозумілі широкому колу учасників сфери соціального обслуговування, та уникнути різночитань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над визначенням сутності понять «соціальні послуги» та «система надання соціальних послуг» працювала низка вчених, серед яких: С. Крупа, К. Дубич, О. Лановенко, Я. Бєлєвцова, Ю. Ткаченко, М. Кастельс, В. Гончаров, О. Тищенко. Теоретичні засади вивчення соціальної роботи та соціального обслуговування в Україні сформували А. Капська, Т. Семигіна, К. Міщенко, Т. Кіча, С. Косянчук, І. Мигович, М. Головатий.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність значної кількості теоретичних розробок із проблематики соціальних послуг наукова дискусія щодо визначення сутності ключових понять у системі надання соціальних послуг залишається відкритою, а самі поняття «соціальні послуги», «система надання соціальних послуг», «соціальна робота», «соціальне обслуговування» розглядаються, як правило, окремо, а не в єдиному комплексі, що зменшує можливості для подальшого аналізу успішності функціонування системи надання соціальних послуг в країні.

Мета статті полягає у розгляді сучасних підходів до з'ясування сутності основних понять у системі надання соціальних послуг і визначенні термінів «соціальні послуги» та «система надання соціальних послуг».

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст поняття «соціальні послуги» визначається з точку зору різних підходів, які відрізняються залежно від соціально-економічних традицій країни походження. Зокрема, англомовні джерела ототожнюють терміни «соціальні послуги» та «соціальне обслуговування» (у перекладі – social services), оскільки service означає як послугу, так і обслуговування; інколи синонімами можуть бути одразу три терміни: «соціальні послуги», «соціальне обслуговування» та «соціальна робота» [27; 30].

Згідно з підходом [29], «соціальні послуги = соціальне обслуговування», і соціальні послуги розглядаються як суспільний ресурс, що спрямовується на допомогу людям, які цього потребують. Послуги можуть включати лікарську допомогу, доставку додому ліків та їжі, домашній сестринський догляд, допомогу в оплаті медичних витрат, не охоплених страхуванням, кредитування медичного обладнання, а також ведення домашнього господарства. Подібне визначення зустрічається і в [27]: соціальні послуги – це допомога і пільги, зокрема на освіту, харчування, охорону здоров'я, субсидії на житло, які надаються урядом для покращання життя та житлових умов дітей, інвалідів, літніх людей та бідних прошарків населення в національній общині.

За визначенням лібералів або демократів (за політичними поглядами), соціальні послуги – це підтримувані платниками податків програми, за якими надається багато пільг високої вартості «неблагополучним» членам суспільства. Демократи вважають, що меншини і члени суспільства, які перебувають в «історично несприятливому становищі», мають право на мінімальний рівень життя, який повинен фінансуватися за рахунок «більш привілейованих», працьовитих, продуктивних членів суспільства, котрі сплачують податки [33].

Відповідно до позиції консерваторів або республіканців (за політичними поглядами), «соціальне обслуговування = соціальні послуги = добробут». Ці соціальні програми підтримуються платниками податків і передбачають надання пільг для непродуктивних членів суспільства за рахунок продуктивних. Це, наприклад, програми надання медичних послуг та житла за зменшеною вартістю особам, які не є повноправними учасниками економіки. Зазначені «соціальні послуги» є значним тягарем для продуктивних членів суспільства з погляду збільшення податків [33]. Тобто розуміння поняття «соціальні послуги» дещо відрізняється під час формування соціальної політики консерваторами і лібералами. Проте в обох випадках воно може включати безкоштовне медичне обслуговування або недороге житло, яке надається «менш продуктивним членам суспільства» за рахунок «більш продуктивних».

Велика кількість визначень поняття «соціальні послуги», знайдених в англомовних джерелах (здебільшого словниках), може бути зведена до такого: соціальні послуги – це організована діяльність (робота, послуги), спрямована на благо суспільства та сприяння добробуту общини, що здійснюється державними установами чи місцевою владою для покращання становища незахищених верств населення (інвалідів, літніх осіб, дітей, осіб, які опинились у складних життєвих обставинах, людей з особливими потребами) [31; 32; 34; 35].

Досить цікаве визначення поняття «соціальні послуги» пропонує С. Крупа. На його думку, соціальні послуги – це всі дії, що максимально можливою мірою допомагають запобігати, зменшувати соціальну залежність громадян для підвищення їх можливостей вести повноцінне та гідне життя, бути повними учасниками суспільного життя, володіти інтеракцією, брати участь та бути активними у соціальному середовищі, де вони живуть. Діями, які становлять зміст соціальних послуг, є: влаштування, харчування, гігієна, допомога у веденні домашнього господарства, контакти з громадським середовищем, поради, супервізія, допомога в реалізації прав та стосовно захисту інтересів, освітні та лікувально-педагогічні послуги (для дітей), послуги соціальної реабілітації (для дорослих) [17].

Два останні підходи певним чином співзвучні законодавчо закріпленому в Україні визначенню соціальних послуг. Згідно із Законом України «Про соціальні послуги», соціальні послуги – це комплекс заходів із надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, для розв'язання їхніх життєвих проблем [12]. Складними життєвими обставинами можуть бути: інвалідність, старість, утрата рухової активності, самотність, сирітство, безпритульність, відсутність житла або роботи, малозабезпеченість, психологічні або психічні розлади, стихійне лихо тощо. Можна стверджувати, що, незважаючи на дещо звужений виклад, дане визначення чітко передає сутність соціальних послуг, але, звичайно, воно потребує деяких доповнень.

У редакції Закону України «Про соціальні послуги», запропонованій «Бюро соціальних та політичних розробок» спільно з Науково-дослідним інститутом праці і зайнятості Міністерства соціальної політики України і НАН України, соціальною послугою визнаються дії, спрямовані на попередження виникнення складних життєвих ситуацій, надання постійної, тимчасової, періодичної, разової допомоги жінкам/чоловікам, дівчатам/хлопцям, сім'ям, які перебувають у складних життєвих обстави-

нах і не можуть самостійно їх подолати, для подолання цих обставин, адаптації до них або мінімізації їх негативних наслідків. Водночас пропонується встановлювати складні життєві обставини за результатами оцінки потреб [20].

Порівняно з чинним визначенням дане трактування є ширшим і уточнюючим. Важливими акцентами у ньому є профілактика складних життєвих обставин та мінімізація їх наслідків. Разом із цим, на нашу думку, сутність соціальної послуги не можна зводити лише до дій, вона представляє собою сукупність заходів. Дещо зайвою у представленому визначенні видається і конкретизація потенційних отримувачів соціальних послуг за статевими та віковими ознаками та видів допомоги, які передбачає надання соціальних послуг. Окрім того, дискусійним можна вважати і положення про те, що складними життєвими обставинами є виключно ті обставини, що були виявлені внаслідок оцінки потреб.

На складних життєвих обставинах та поверненні отримувача до нормального життя акцентують увагу і Я.С. Бєлєвцова та Н.І. Кривоконь. Я.С.Бєлєвцова визначає соціальні послуги як вид діяльності, спрямованої на задоволення основних соціальних потреб людини, попередження та подолання складних життєвих обставин, які вона не здатна подолати самотужки, для поліпшення або відтворення її життєдіяльності, сприяння соціальній адаптації та повернення до повноцінного життя [1, с. 6], а Н.І. Кривоконь – як діяльність, спрямовану на задоволення соціальних та/або соціально-психологічних потреб особистості чи групи, що має на меті покращення їх скрутної життєвої ситуації, а також спонукання до наснаження та набуття нового досвіду [16, с. 9].

Не всі українські науковці погоджуються з визначенням соціальних послуг, яке подається у чинному Законі України «Про соціальні послуги». Зокрема, Ю. Ткаченко вважає його незавершеним і вузьким за змістом, оскільки у такому разі законодавчо визнаними споживачами соціальних послуг уважаються лише незахищені верстви населення. На думку вченого, у структурі послуг варто виділити послуги соціального призначення, що задовольняють життєво важливі потреби населення – соціальні послуги, споживачами яких є весь соціум, суспільство [26, с. 38].

Своєю чергою, О.А. Лановенко розглядає соціальні послуги як послуги у соціальній сфері, пов'язані із задоволенням потреб соціальних груп, окремих осіб, що займають різні позиції в суспільстві та беруть неоднакову участь у його функціонуванні та розвитку, внаслідок чого вони відрізняються за рівнем і якістю життя, джерелами і розмірами доходів, структурою споживання. Автор виділяє загальні соціальні послуги – послуги, спрямовані на задоволення соціальних потреб усього населення (послуги охорони здоров'я, освіти, культури, фізичної культури і спорту та деякі інші) і спеціальні – послуги, спрямовані на задоволення потреб окремих соціально вразливих верств населення (послуги, що надаються особам з обмеженими можливостями, літнім людям і т. д.) [18, с. 114]. Даний підхід, з одного боку, дещо співзвучний підходам, висвітленим в англомовних джерелах, оскільки йдеться про наявність більш і менш привілейованих груп населення, з іншого – позиції Ю. Ткаченко, який уважає, що споживачами соціальних послуг можуть уважатися всі члени суспільства. Ми не можемо погодитися з останнім твердженням, оскільки більшість підходів до з'ясування сутності соціальних послуг свідчить, що вони орієнтовані не на все суспільство, а на певні групи, які перебувають у більш несприятливих обставинах порівняно з іншими членами суспільства. Звичайно, соціальні послуги створюють корисний для всього суспільства «соціальний ефект», проте всі члени суспільства не є безпосередніми споживачами соціальних послуг, оскільки в такому разі втрачається головне призначення соціальних послуг – допомога тим, хто її дійсно потребує. Разом із цим у підході О.А. Лановенко спостерігається певна суперечність: у визначенні спочатку йдеться про задоволення потреб соціальних груп, окремих осіб (а не всього соціуму), а потім автор, виокремлюючи види соціальних послуг, заявляє про орієнтацію цих послуг на потреби всього населення.

Така позиція авторів могла бути спричинена тим, що протягом тривалого періоду часу Бюджетним кодексом України фіксувався розподіл соціальних послуг на два типи: 1) соціальні послуги, які держава забезпечує для всіх громадян; 2) соціальні послуги для окремих категорій громадян [3]. Однак на сьогодні чинною є редакція, в якій вираз «соціальні послуги, гарантовані державою», замінено на «гарантовані послуги» [2]. Дійсно, держава може гарантувати не лише соціальні, а й, зокрема, різноманітні адміністративні послуги, і їх надання теж фінансується державним бюджетом та місцевими бюджетами.

Водночас О.А. Лановенко розглядає соціальні послуги й як специфічну трудову діяльність (комплекс заходів), спрямовану на покращення або відновлення життєдіяльності, соціальної адаптації окремих індивідів (соціальних груп), що потрапили у важку життєву ситуацію і потребують сторонньої допомоги. Необхідність цього підходу автор пояснює ймовірністю для осіб, які займають різні позиції в конкретних суспільних структурах, потрапити в складні соціально-економічні умови, соціально-психологічну ситуацію і тому потребувати надання соціальних послуг [18, с. 114]. Це визначення за своїм змістом наближається як до зафіксованого у законодавстві України трактування, так і до деяких визначень поняття «соціальна робота».

Дослідники І. Денісова та Л. Клиновенко пропонують розглядати соціальну послугу як суспільне благо, що випливає з обов'язку сприяти у присвоєнні та задоволенні соціально-індивідуальних та колективних потреб, що гарантуються державою і здійснюється в нееквівалентних та еквівалентних щодо оплати формах. І. Денісова та Л. Клиновенко виділяють такі види соціальних послуг: власне соціальні послуги, субсидії, компенсаційні виплати, соціальні допомоги, пенсії (трудові, соціальні). Особливостями соціальних послуг учені вважають їх відносну безоплатність у межах затверджених державних програм або оплату за пільговими тарифами. Відносна безоплатність має «аліментарний» та «нееквівалентний характер» [9, с. 159–171].

Окрім того, як і будь-яка послуга, соціальна послуга є товаром, однак вона обмінюється не на працю, а на «право», її споживання реалізується «за правом» або через наявність громадянства. Відносини з проводу присвоєння та споживання соціальних послуг полягають у тому, що дві сторони наділені правами та обов'язками, закріпленими у відповідних актах: один із суб'єктів (особа, сім'я) має право, згідно з законодавством, на отримання послуг, а державний заклад (орган) повинен їх надати [9, с. 160–161].

Близькими до даного підходу є позиції К.Е. Гафарової та В.О. Гончарова. К.Е. Гафарова пропонує трактувати соціальні послуги як споживчу вартість нематеріального характеру, яка через корисний ефект здатна задовольнити соціальні потреби будь-якого індивідуума в глобальному середовищі [5, с. 14]. Однак такий підхід знову повертає нас до питання про коло осіб, які можуть бути отримувачами соціальних послуг. На нашу думку, це не будь-який індивідуум, а особи, що опинились у складній життєвій ситуації в конкретний момент часу і в конкретному суспільстві. В.О. Гончаров уважає, що поняття «соціальні послуги» має широкий і вузький зміст. Соціальні послуги в широкому сенсі – це послуги, спрямовані на задоволення різноманітних соціальних потреб окремих осіб чи груп населення; у вузькому розумінні – це комплекс різноманітних заходів, спрямованих на пенсії соціальним групам або окремим індивідам, які перебувають в складних життєвих ситуаціях і потребують сторонньої допомоги, для поліпшення або відтворення їх життєдіяльності, соціальної адаптації й повернення до повноцінного життя [7, с. 7]. Щодо другого твердження, яке зустрічається в роботі [9], зазначимо, що на сьогодні в Україні пенсійні відносини та відносини щодо надання соціальних послуг представляють собою два різних типу відносин із питань соціального захисту, хоча в деяких країнах вони можуть розглядатись як єдине ціле.

Дослідження підходів до визначення сутності соціальних послуг, які існують у міжнародній практиці, свідчить про відсутність правового визначення концепції соціальних послуг у багатьох країнах. Широке тлумачення терміна «соціальні послуги», яке охоплює різні напрями діяльності у соціальній сфері, характерне для більшості національних законодавств. Наслідком цього є відсутність визначення категорії «соціальні послуги» на міжнародному рівні. Європейський Союз також не має законодавчо закріпленої дефініції поняття «соціальні послуги». Країни ЄС регулюють питання, пов'язані з наданням соціальних послуг, відповідно до власних соціально-правових особливостей, проте з урахуванням наявної в ЄС практики. Водночас підходи до визначення концепції соціальних послуг європейських країн мають і деякі спільні риси. Зокрема, Комісія Європейського Співтовариства, наголошуючи на важливості ролі соціальних послуг в економіці та суспільному житті країн ЄС, визначає такі спільні характеристики соціальних послуг [19]: дія на основі принципу солідарності; всеосяжний та індивідуальний характер послуг, їх відповідність різним потребам для забезпечення основних прав людини та захисту найбільш уразливих груп; надання послуг не з метою отримання прибутку; участь добровільних працівників; міцне укорінення в місцеві культурні традиції (це знаходить своє вираження, зокрема, у безпосередній близькості між постачальником послуг та їх отримувачем); наявність між постачальниками й одержувачами послуг певних асиметричних відносин, які не можуть бути прирівняні до «звичайних» відносин між постачальниками і споживачами. Якщо певному виду діяльності притаманна одна чи одразу кілька з наведених характеристик, на рівні ЄС його вважають соціальною послугою. Комісія Європейського Співтовариства виділяє дві основні категорії соціальних послуг: 1) послуги, встановлені законодавством: послуги і додаткове соціальне забезпечення, організоване різними способами, що охоплюють основні соціальні ризики, пов'язані зі здоров'ям, нещасними випадками, інвалідністю, безробіттям, старінням, виходом на пенсію; 2) інші основні послуги, що надаються безпосередньо клієнту (соціальна інтеграція (у тому числі на ринку праці), реабілітація, кризова допомога, захист основних прав, надання соціального житла) [19].

У межах наукової дискусії щодо визначення поняття «соціальні послуги» становлять інтерес праці Ю. Ткаченка, який розглядає соціальні послуги, звертаючись до визначень поняття «послуга», запропонованих Т. Хіллом, К. Марксом, Ф. Котлером, М. Кастельсом. На думку Ю. Ткаченка, соціальні послуги є нематеріальними благами, які найчастіше втілюють свій результат безпосередньо в людині, а відмінність соціальних послуг від інших видів послуг пов'язана з особливостями їх надання споживачам. Поняття «послуга» при цьому роз-

глядається як діяльність, невіддільна від безпосередньо виробника та споживача, і як предмет обміну [26, с. 36–37].

Вартим уваги є підхід М. Кастельса, який розглядає соціальні послуги як частину послуг взагалі та при цьому виділяє особливий механізм їх колективного споживання. У системі Кастельса послуги поділяються на розподільчі, послуги виробникам, соціальні та побутові послуги. Соціальні послуги у цій системі включають усю сферу урядової діяльності, а також пов'язані з колективним споживанням [15].

Так, Ю. Ткаченко визначає соціальні послуги як діяльність держави й інших економічних суб'єктів у різних формах, пов'язану з колективним споживанням, спрямовану на стабілізацію і підвищення доходів суб'єктів у разі недостатності для забезпечення нормального накопичення людського капіталу. У сучасній змішаній економіці під час споживання соціальних послуг виникають значні зовнішні ефекти, які проявляються у розбіжності між приватними та суспільними витратами і вигодами споживання [26, с. 38–39].

Підсумовуючи наукову дискусію щодо змісту поняття «соціальні послуги», вважаємо, що спільним для більшості підходів є розгляд соціальних послуг як певним чином організованої діяльності на благо суспільства, кінцева мета якої – максимально полегшити життя соціально вразливих верств населення і надати цим категоріям громадян можливість вести повноцінне, гідне життя. Разом із цим слід зауважити, що в практичній діяльності вітчизняних організацій – надавачів соціальних послуг, які діють лише в межах законодавства, термін «соціальні послуги» використовується виключно у значенні, встановленому Законом України «Про соціальні послуги». Для якомога повнішого розкриття сутності соціальних послуг встановлене законодавством України трактування доцільно розширити до такого: соціальні послуги – це заходи різнобічного характеру, що здійснюються державними установами та недержавними організаціями на професійних та волонтерських засадах для профілактики виникнення складних життєвих обставин та допомоги у прискоренні вичерпання цих обставин або (та) мінімізації їх наслідків особам і сім'ям, які не в змозі самостійно подолати складні життєві обставини та потребують сторонньої допомоги. Дане визначення відображає основні аспекти надання соціальних послуг в Україні.

Попри постійне зростання практичного інтересу до тематики соціальних послуг у законодавстві України досі відсутнє визначення такого важливого поняття, як «система надання соціальних послуг». Воно має місце лише у працях деяких вітчизняних науковців. Зокрема, К.В. Дубич уважає, що система надання соціальних послуг представляє собою складну відкриту соціально-економічну систему, яка складається із сукупності державних органів і недержавних організацій, діяльність яких спрямована на надання соціальних послуг особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах, не можуть самостійно їх подолати та потребують сторонньої допомоги [10]. На думку О.А. Лановенко, система надання соціальних послуг – це об'єкт, який одночасно розглядається й як єдине ціле, й як сукупність різнорідних об'єктів (органів, закладів, заходів, програм) та ресурсів, виділених із середовища на певний час для поліпшення життєдіяльності соціальних груп і окремих індивідів, що потрапили в складні життєві обставини. Специфічні риси системи надання соціальних послуг: цілісність, інтегративність, ієрархічна складність, здатність поділятися на компоненти, наявність системоутворювальних зв'язків та функцій; включеність у систему соціального захисту населення [18, с. 115]. Т.В. Семигіна та І.І. Мигович визначили основні характеристики системи надання соціальних послуг, якими є: динаміка функціонування (прогрес або регрес) соціальних служб, їх взаємодія з органами влади і населенням; форма організації надання соціальних послуг, процедури, технології та функції соціальних служб; фінансово-матеріальне забезпечення; кадрове забезпечення і рівень професіоналізму персоналу; наявність нормативно-правового поля; ступінь ефективності соціальних послуг тощо [24].

Заповнити прогалину в законодавстві з приводу наявності визначення поняття «система надання соціальних послуг» пропонується і у згаданому проекті Закону України «Про соціальні послуги», згідно з яким система надання соціальних послуг – сукупність отримувачів, надавачів соціальних послуг та уповноважених органів у сфері надання соціальних послуг, що взаємодіють між собою на всіх етапах організації надання таких послуг [20].

Наша позиція полягає в тому, що зміст поняття «система соціальних послуг» охоплює насамперед його інституційне наповнення, тобто систему закладів, їх функції, повноваження, підзвітність; поняття «система надання соціальних послуг» несе функціональний дієвий акцент і зосереджує увагу на процесі діяльності та результаті діяльності з надання соціальних послуг. Термін «система надання соціальних послуг» можна визначити як систему, що реалізує право громадян на соціальний захист через законодавче закріплення видів і форм соціальних послуг, принципів їх надання та організацію діяльності мережі спеціалізованих закладів з їх забезпечення відповідним категоріям громадян. У системі надання соціальних послуг можна виділити такі складники: види і форми соціальних послуг; національне законодавство з питань надання соціальних послуг; заклади – надавачі соціальних послуг; споживачі соціальних послуг; принципи та підходи до надання

соціальних послуг, не закріплені на законодавчому рівні; органи влади, що організовують роботу, фінансують, координують та контролюють надання соціальних послуг у мережі спеціалізованих закладів [8, с. 191]. Суб'єктами процесу надання соціальних послуг виступають центральні та місцеві органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які мають відповідну компетенцію, а також спеціалізовані заклади з надання соціальних послуг та їх персонал. Об'єктом цього процесу є отримувачі соціальних послуг.

Ключовим поняттям у системі надання соціальних послуг є і поняття «соціальна робота». Як було зазначено вище, в англомовних словниках ототожнюються терміни «соціальна робота» та «соціальні послуги». Наприклад, соціальна робота – будь-яка з різноманітних послуг, спрямованих на допомогу бідним і літнім особам та підвищення добробуту дітей [35]. Деякі словники містять визначення соціальної роботи як будь-якої організованої діяльності, що спрямована на покращання умов життя в общині та здійснюється шляхом надання соціальних послуг (таких як психологічні консультації, обстеження і лікування, матеріальна допомога) особам, які знаходяться у несприятливому становищі, та вразливим групам і особам [34].

Важливо вказати і на те, що багато вітчизняних авторів на противагу західним тенденціям уважають, що поняття «соціальна робота» передбачає набагато більше видів діяльності, ніж надання соціальних послуг, тому воно є ширшим за поняття «соціальні послуги» [14, с. 33–37; 23, с. 8]. К.В. Дубич зауважує, що поняття «соціальна робота» та «надання соціальних послуг» співвідносяться між собою як ціле та його частина [11, с. 51]. Наведемо низку визначень поняття «соціальна робота», які широко вживаються в українській науковій літературі.

1. Соціальна робота – 1) специфічний вид професійної діяльності, державне і недержавне сприяння людині для забезпечення культурного, соціального і матеріального рівнів її життя, надання індивідуальної допомоги окремій особі, родині, групі осіб; 2) практична професійна діяльність з надання допомоги та підтримки людей, які опинилися в скрутній ситуації; 3) навчальна дисципліна з професійної підготовки фахівців із соціальної допомоги та підтримки населення; 4) спеціальна галузь наукових знань, яка ґрунтується на сукупності концепцій і теорій і досліджує принципи та закономірності, моделі та методи соціальної роботи, має об'єкт і предмет дослідження, відповідну систему наукових понять і категорій, сукупність методів дослідження [6, с. 292].

2. Соціальна робота – 1) професійна діяльність, яка полягає у наданні можливості людям якомога повніше розвивати власний потенціал, збагачувати своє життя та попереджувати виникнення дисфункцій і характеризується системою взаємопов'язаних між собою цінностей, теорій і практики; 2) професійна діяльність, спрямована на підтримку та надання соціальних послуг будь-якій людині, групі людей чи громаді, що збільшує або відновлює їхню здатність до соціального функціонування; 3) система теоретичних знань, практика, яка на них базується і має на меті забезпечення соціальної справедливості шляхом підтримки найменш захищених груп суспільства та протидії факторам соціального виключення [23, с. 45; 24, с. 7–8].

У Законі Україні «Про соціальну роботу із сім'ями, дітьми та молоддю» міститься звужене трактування соціальної роботи, яке фокусується лише на діяльності уповноважених органів щодо відповідних категоріях громадян» [13].

Також автори акцентують увагу і на різниці між поняттями «соціальні послуги» та «соціальне обслуговування». По-перше, соціальне обслуговування – це вид діяльності соціальних служб із соціальної підтримки, надання соціально-правових послуг і матеріальної допомоги, здійснення соціальної адаптації і реабілітації громадян, які перебувають у важкій життєвій ситуації [6, с. 398]; по-друге, це – частина соціальної політики, під якою розуміється сукупність заходів держави та інших суб'єктів політики, спрямованих на розвиток класів, соціальних груп, соціальних прошарків (страт), національних чи інших етнічних груп [23, с. 8].

О.А. Лановенко схиляється до думки, що «соціальне обслуговування» можна представити як спеціалізований процес з'єднання виконавця послуг із конкретним споживачем (групою споживачів), цілеспрямоване надання споживачеві самої праці та її результатів і воно є складовою частиною послуги [18, с. 115]. Законодавством України соціальне обслуговування розглядається: як система соціальних заходів, яка передбачає сприяння, підтримку і послуги, що надають соціальні служби окремим особам чи групам населення, для подолання або пом'якшення життєвих труднощів, підтримки їх соціального статусу та повноцінної життєдіяльності [12]; як робота, спрямована на задоволення потреб, які виникають у процесі життєдіяльності, що забезпечує гармонійний та різнобічний розвиток дітей та молоді шляхом надання соціальної допомоги і різноманітних соціальних послуг [13]. Окрім того, соціальне обслуговування може визначатись як надання штатними працівниками соціальної служби або волонтерами конкретних соціальних послуг тим особам, які мають як звичайні потреби, так і проблеми з депривацією (відсутністю або недостатністю ресурсів) та утриманством (залежністю від інших) [22, с. 183].

Найраціональнішим, на думку низки авторів, таких як Т. Семигіна, К. Міщенко, Т. Кіча, С. Косянчук, О. Курбан, С. Ремезовська, С. Філь, є тлумачення соціального обслуговування як

організаційної форми соціальної роботи, що має на меті здійснення політики держави та громадських структур, забезпечення населення потенційними життєвими благами, сприяння нормалізації людських соціально-психологічних відносин, розвитку самостійності [23, с. 8]. У контексті практичної діяльності з надання соціальних послуг найбільш удалим є визначення соціального обслуговування як діяльності з надання конкретних соціальних послуг, призначенням якої є реалізація мети соціальної послуги.

Безперечно, термінологічний апарат, який використовується у системі надання соціальних послуг, не вичерпується наведеними поняттями, однак саме вони виступають визначальними дефініціями стосовно інших термінів, тому їх роль у законодавстві та практичній діяльності є досить суттєвою, а коректне розуміння і використання – однією з умов успішного функціонування даної системи. Інтеграція України в європейський соціальний простір актуалізує питання спільного бачення принципів концепції соціальних послуг для України та країн ЄС, які стосуються і розглянутих ключових понять. Саме тому О.В. Тищенко наголошує на важливості міжнародної співпраці у сфері організації та надання соціальних послуг, що повинна бути спрямована на обмін досвідом практичної роботи та наукової інформації для впровадження у практику розвинених методик організації та надання якісних соціальних послуг, підготовки та перепідготовки кадрів, удосконалення нормативно-правової бази [25].

Висновки. Ключові поняття системи надання соціальних послуг перебувають у тісному взаємозв'язку, який виявляється у тому, що кожний окремо взятий термін передбачає обов'язкове існування решти з розглянутих понять. Вітчизняні підходи до питань соціального обслуговування свідчать про необхідність використання кожного із цих понять у науковому та практичному обігу, а зарубіжна практика ототожнює деякі поняття. Отже, важливо розробити термінологію, здатну відображати українську специфіку надання громадянам соціальних послуг та враховувати світовий досвід. Визначення, запропоновані у даній статті, сприятимуть досягненню цієї мети.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлєвцова Я.С. Механізм підвищення якості соціальних послуг на рівні місцевих органів влади : автореф. дис. … канд. наук з держ. управл. : спец. 25.00.02 / Я.С. Бєлєвцова ; Харківськ. регіонал. ін-т держ. управл. – Х., 2011. – 20 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
3. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III (втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14.
4. Вступ до соціальної роботи : [навч. посіб.] / За ред. Т.В. Семигіної, І.І. Миговича. – К. : Академвидав, 2005. – 304 с.
5. Гафарова К.Е. Глобальна трансформація системи соціальних послуг : автореф. дис. … канд. економ. наук : спец. 08.00.02 / К.Е. Гафарова ; КНЕУ ім. В. Гетьмана. – К., 2011. – 20 с.
6. Головатий М.Ф. Соціальна політика і соціальна робота: термінол.-понятійн. словник / М.Ф. Головатий, М.Б. Панасюк. – К. : МАУП, 2005. – 560 с.
7. Гончаров В.О. Соціальне обслуговування як організаційно-правова форма соціального забезпечення : автореф. дис. … канд. юр. наук : спец. 12.00.05 / В.О. Гончаров ; НАН України Ін-т держ. і права ім. В.М. Корецького. – К., 2012. – 20 с.
8. Горемыкина Ю.В. Концепция социальных услуг в Украине и ЕС // Zeszyty naukowe Варшавської школи економіки ім. Склодовської-Кюрі. – 2015. – № 1(47). – С. 177–191.
9. Денисова И.П. Социальная политика : [учебник] / И.П. Денисова, Л.Р. Клиновенко. – Ростов-н/Д. : Феникс, 2007. – 347 с.
10. Дубич К.В. Сучасна система надання соціальних послуг в Україні / К.В. Дубич // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=821.
11. Дубич К.В. Державне управління соціальними послугами: термінологічний аналіз / К.В. Дубич // Державне управління: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 47–60.
12. Закон України «Про соціальні послуги» від 19.06.2003 № 966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=966-15.
13. Закон України «Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю» від 21.06.2001 № 2558-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2558-14.
14. Капська А.Й. Соціальна робота : [навч. посіб.] / А.Й. Капська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 328 с.
15. Кастельс М. Информационная эпоха : экономика, общество, культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
16. Кривоконь Н.І. Соціально-психологічне забезпечення розвитку соціальних послуг в Україні : автореф. дис. … д-ра психол. наук : спец. 19.00.05 / Н.І. Кривоконь ; Ін-т психол. ім. Г.С. Костюка. – К., 2012. – 38 с.
17. Крупа С. Якість в соціальних послугах : [посібник для соціальних працівників в Україні] / С. Крупа [та ін.] ; пер. М. Фоллріхова. Грант «Open Society Foundation» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kvalitavpraxi.cz/res/archive/013/001545.pdf?seek=1265205898.
18. Лановенко О.А. Структура системи надання соціальних послуг в Україні: теоретико-прикладні аспекти визначення / О.А. Лановенко // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління. Серія «Соціологія». – 2009. – Т. 10. – Вип. 140. – С. 112–121.
19. Офіційний сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/legislation_summaries/competition/state_aid/l33230_en.htm.
20. Проект Закону України «Про соціальні послуги» (нова редакція) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=178679.
21. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Стратегію розвитку системи соціальних послуг в Україні на період до 2022 року» / Бюро соціальних та політичних розробок [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://www.bureau.in.ua/downloads/news/2016-04-08/STRATEGYYA-ROZVYTKU-SYSTEMY-SOTSIALNYH-POSLUG.pdf.
22. Середа Х.В. Вимоги до інформаційного забезпечення системи планування наукових досліджень в АПН України. Концепту-

альна модель даних / Х.В. Середа // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2010. – № 2(16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ime.edu-ua.net/em16/emg.html.
23. Соціальні послуги в Україні: сьогодення та перспективи / Т.В. Семигіна, К.С. Міщенко, Т.Г. Кіча [та ін.]. – К. : Зірка, 2007. – 52 с.
24. Теорії і методи соціальної роботи : [підруч. для студ. вищих навч. закладів] / За ред. Т.В. Семигіної, І.І. Миговича. – К. : Академвидав, 2005. – 328 с.
25. Тищенко О.В. Законодавче забезпечення соціальних послуг в Україні: теоретично-правові проблеми / О.В. Тищенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право» / Гол. ред. Ю.М. Бисага. – Ужгород : Гельветика, 2015. – Вип. 33. – Т. 1. – С. 197–202.
26. Ткаченко Ю.О. Теоретичні підходи до визначення сутності та особливостей соціальних послуг / Ю.О. Ткаченко // Науковий вісник Полтавського ун-ту споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – 2010. – Ч. ІІІ. – № 4(43). – С. 36–39.
27. Britannica Concise Encyclopedia [Electronic resource]. – Access mode : http://www.britannica.com/EBchecked/topic/551426/social-service.
28. Business dictionary [Electronic resource]. – Access mode : http://www.businessdictionary.com/definition/social-services.html.
29. Dictionary of Cancer Terms [Electronic resource]. – Access mode : https://www.cancer.gov/publications/dictionaries/cancer-terms?cdrid=441264.
30. Jordon B. Invitation to Social Work / Jordan B. – Oxford : Basil Blackwell, 1984. – 198 p.
31. Macmillan dictionary [Electronic resource]. – Access mode : http://www.macmillandictionary.com/thesaurus/british/social-service/social-service_4.
32. Oxford Pocket American Dictionary of Current English / ed. by F. R. Abate. – New York, Oxford : Oxford University Press, 2003 – 488 p.
33. Terms Definitions: Reverse discrimination / For Victims of Reverse Discrimination [Electronic resource]. – Access mode : http://www.adversity.net/Terms_Definitions/TERMS/Social_Services.htm.
34. The American heritage dictionary of the English language / ed. by B. Anderson et al. – [4th ed.]. – Boston, New York : Houghton Mifflin Company, 2000. – 2074 p.
35. The Free Dictionary by Farlex [Electronic resource]. – Access mode : http://www.thefreedictionary.com/social+service.

УДК 331.103

Лисак В.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

Олійник О.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ВПЛИВ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ НА ЯКІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ

THE IMPACT OF THE EDUCATIONAL COMPONENT OF THE QUALITY OF HUMAN CAPITAL OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається вплив освіти як одного із соціально-економічних чинників на формування та розвиток якісних характеристик людського капіталу. Досліджено умови формування та використання освітньої складової людського капіталу на регіональному рівні. Проведено аналіз стадій та етапів навчання, починаючи з закладів дошкільного навчання і закінчуючи ВНЗ та самоосвітою. Вивчено питання забезпеченості Хмельницької області дошкільними та загальноосвітніми навчальними закладами та перспективи їх розвитку. Розглянуто залежність та динаміку кількості навчальних закладів та кількості осіб, які в них навчались, протягом останніх десяти років.

Ключові слова: соціально-економічні чинники, людський капітал, якісні характеристики, персонал, демографічні чинники, навчальні заклади, рівень акредитації, самоосвіта, безперервна освіта.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается влияние образования как одного из социально-экономических факторов на формирование и развитие качественных характеристик человеческого капитала. Исследованы условия формирования и использования образовательной составляющей человеческого капитала на региональном уровне. Проведен анализ стадий и этапов обучения, начиная с учреждений дошкольного обучения и заканчивая вузами и самообразованием. Изучен вопрос обеспеченности Хмельницкой области дошкольными и общеобразовательными учебными заведениями и перспективы их развития. Рассмотрены зависимость и динамика количества учебных заведений и количества человек, которые в них учились, в течение последних десяти лет.

Ключевые слова: социально-экономические факторы, человеческий капитал, качественные характеристики, персонал, демографические факторы, учебные заведения, уровень аккредитации, самообразование, непрерывное образование.

ANNOTATION

The article examines the impact of education as one of the socio-economic factors on the formation and development of qualitative characteristics of human capital. The conditions for the formation and use of the educational component of human capital at the regional level. The analysis of the stages and phases of education, starting with preschool education and ending with universities to educate ourselves. Studied the issue of security of the Khmelnytskyi region preschool and secondary educational establishments and their development prospects. The dependence of the dynamics of the number of institutions and number of people that they had learned in the last ten years.

Keywords: socio-economic factors, human capital, qualitative characteristics, staff, demographic factors, education, level of accreditation, self-education, continuous education.

Постановка проблеми. Метою проведення нашого дослідження є вивчення впливу освіти на формування та використання якісних показників людського капіталу як на рівні держави, так і на рівні регіону в умовах децентралізації та загострення економічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичними засадами питання формування та розвитку якісних характеристик людського капіталу та впливу на цей процес соціально-економічних чинників загалом та освіти зокрема займався ряд зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких слід назвати таких, як Е. Бем-Баверк, Дж. Кендрік, К. Маркс, В. Петти, Д. Рикардо, А. Сміт, Л. Туроу, Ю.Л. Фіш, І. Фішер, Т. Шульц, В. Антонюк, Д. Богиня, О. Бородіна, О. Грішнова, С. Климко, А. Короковський, Л. Михайлова, В. Пригода. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт, які присвячені особливостям формування та розвитку якісних характеристик людського капіталу, приділяється недостатньо уваги саме освітній складовій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних економічних умовах поглиблення економічної кризи, недофінансування закладів освіти, закриття великої кількості шкіл (особливо в сільській місцевості) потребують поглибленого дослідження процеси формування та використання освітньої складової людського капіталу.

Мета статті полягає у дослідженні впливу освіти на формування та розвиток якісних характеристик людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з вагомих груп чинників під час проведення комплексних досліджень формування та використання людського капіталу регіону є соціально-економічні чинники. Вони, як правило, мають інтенсивний характер і впливають на якісний склад людського капіталу.

Серед найважливіших чинників, які визначають величину людського капіталу, слід назвати рівень загальної та професійної освіти.

В епоху індустріальної економіки радикальні технологічні зміни відбувалися через 35–40 років, тому здобутих професійних знань вистачало майже на весь трудовий період працівника. У сучасних умовах період оновлення техніки і технології скоротився до 4–5 років, що вимагає відповідного оновлення знань [1, с. 49].

Незадовільний стан речей в галузі освіти призводить до зниження освітнього рівня нації, падіння престижу освіти, деградації життєвих стандартів населення. Внаслідок кризових явищ та загострення економічної кризи відбувається відплив кваліфікованих кадрів, найкращої робочої сили закордон [2, с. 27].

Формування ринкових відносин, становлення в Україні соціально спрямованої держави зумовлюють зміну цільових настанов освіти та професійної підготовки як соціальної системи й елементу інфраструктури ринку праці, що передбачає не лише забезпечення потреб підприємства спеціалістами різних професій та рівнів кваліфікації, але й задоволення різноманітних освітніх потреб особистості заради розвитку й самореалізації, що забезпечує її конкурентоспроможність на ринку праці.

Як зазначає у своїй роботі Л. Михайлова, якісна освіта – головний фактор формування та розвитку людського капіталу та фінансової захищеності [3, с. 41].

Економічна роль освіти складна і багатопланова. Пріоритет освіти у формуванні людського капіталу дає змогу вченим-економістам використовувати цей показник як базовий під час розроблення методики економічного оцінювання інвестицій у людський капітал. Особливо зростає значення освіти та професійної підготовки в період структурної перебудови, що супроводжується в нашій країні ще й кардинальними соціально-економічними змінами [4, с. 59].

Формування ринкових відносин, становлення в Україні соціально спрямованої держави зумовлюють зміну цільових настанов освіти та професійної підготовки як соціальної системи й елементу інфраструктури ринку праці, що передбачає не лише забезпечення потреб підприємства спеціалістами різних професій та рівнів кваліфікації, але й задоволення різноманітних освітніх потреб особистості заради розвитку й самореалізації, що забезпечує її конкурентоспроможність на ринку праці [2, с. 23].

На нашу думку, на сучасному етапі потребують поглибленого дослідження умови формування та використання освітньої складової людського капіталу, формування людського капіталу в системі загальної та професійної освіти. Водночас малодослідженими є процеси формування професійного досвіду, самоосвіти, які мають значний вплив на формування людського капіталу. Недостатньо дослідженим є процес використання освітньої складової людського капіталу, особливо ступінь використання здобутих знань, інноваційна активність. Навіть такий показник, як продуктивність праці, поки що мало досліджений залежно від освітньо-кваліфікаційного рівня.

Освіта є найбільш вагомим елементом людського капіталу. Вона формує загальні та професійні знання, культуру, професійні уміння та навички, розвиває інтелектуальні здібності людини, вчить думати, аналізувати, приймати обґрунтовані рішення.

У процесі свого життя людина проходить ряд стадій та етапів навчання (заклади дошкільного виховання, початкова освіта, середня, професійно-технічна, вища). Але для задоволення своїх потреб у сучасному суспільстві людина не може зупинятись на досягнутому, оскільки розвиток науково-технічного прогресу вимагає постійного вдосконалення та набуття нових знань. Тому в сучасних умовах процес набуття нових знань має безперервний характер.

Особливо необхідно виділити вплив безперервної освіти дорослих на якість людського капіталу. Сьогодні в багатьох розвинутих країнах сукупні витрати всіх підприємств на розвиток персоналу можна порівняти з державними витратами на систему освіти. Найчастіше організація безперервної освіти на підприємствах не виходить за межі внутрішньовиробничого навчання [4, с. 35].

На нашу думку, в контексті нашого дослідження доцільно розглянути вплив як формальної, так і безперервної освіти на стан і розвиток людського капіталу на регіональному рівні.

До складу формальної освіти включають дошкільну, початкову, середню, професійно-технічну та вищу. Саме дошкільна освіта та початкова освіта закладають фундамент для накопичення людського капіталу в майбутньому. На етапі початкової освіти виявляється схильність дитини до засвоєння нових знань і вмінь, як правило, можна виявити основні здібності, якими володіє дитина. На цьому етапі накопичення та засвоєння нових знань відбуваються досить швидко та невимушено, оскільки дитина не прикладає до цього особливих зусиль.

У більш старшому віці, коли людина здобуває середню освіту, відбувається становлення її як особистості, більш чітко проявляються певні якості, які в подальшому будуть визначати основні життєві орієнтири. На цьому етапі відбувається формування інтелектуальної складової людського капіталу шляхом накопичення та поліпшення знань людини. На цьому етапі відбувається накопичення певного запасу знань, який є необхідним для подальшого життя в суспільстві, а також закладаються основи для розвитку та реалізації набутого капіталу у майбутньому. Саме від того, якого рівня знання будуть накопичені на цьому етапі, залежить інтенсивність зростання людського капіталу в майбутньому.

Отримання професійно-технічної і вищої освіти сприяє підготовці висококваліфікованих працівників та спеціалістів, підвищенню продуктивності праці, наповненню її змістовності

тощо. Здебільшого працівники з високим рівнем підготовки здатні до інтелектуальної праці, яка потребує нестандартного підходу до вирішення поставлених завдань. Щодо осіб з вищою освітою, то вони є не простими виконавцями, а новаторами, генераторами ідей. Праця саме цих осіб впливає на темпи соціально-економічного зростання підприємства та держави загалом. У доповіді світового банку за 1993 р. зазначалося, що продовження середньої тривалості навчання всього на один рік збільшує валовий суспільний продукт на 9%. Кожний додатковий рік навчання забезпечує зростання валового національного продукту на 4% [2, с. 25–26].

Проведені дослідження показали високий рівень освіченості та достатнього забезпечення населення Хмельниччини дошкільними та загальноосвітніми навчальними закладами, хоча й існує багато проблем, які потребують негайного вирішення серед них (наприклад, недостатня кількість дошкільних навчальних закладів в районних центрах, де батьки змушені ставати на чергу одразу після народження дитини, та залишається невідомим, скільки триватиме така черга). З іншого боку, проблема недозавантаженості дошкільних закладів в сільській місцевості через відсутність дітей (табл. 1).

Як показують дані табл. 1, в області спостерігається не найкраща ситуація з дошкільними закладами освіти, за останні п'ять років їх кількість зменшилась на 17, а кількість дітей, які відвідували ці заклади, зросла на 4,6 тис. Це пов'язано перш за все з покращенням демографічної ситуації в регіоні з 2005 р., спостерігається збільшення кількості народжених. Але на жаль, кількість осіб, які навчалися в загальноосвітніх навчальних закладах в 2014 р., знизилась порівняно з 2001 р. на 84,1 тис. осіб, при цьому відбулось зменшення кількості навчальних закладів на 300 одиниць а кількість вчителів – на 3,4 тис. осіб. Ця обставина змушує задуматись, оскільки рівень освіти має прямий вплив на формування якісних характеристик людського капіталу.

Доведено, що дошкільна, початкова і середня освіта мають важливе значення у формуванні інтелектуального рівня людського капіталу, його якісних ознак, підвищують його рівень знань. На цих етапах закладається початковий запас людського капіталу для життя в суспільстві і формується основа подальшого розвитку та збагачення [6. с. 209].

Оскільки передбачається, що більш обдаровані люди досягають у середньому більш високих рівнів освіти, в процесі навчання відбувається ніби сортування учнів за рівнем їх здібностей. Природно, що під час наймання працівників підприємці будуть використовувати інформацію про потенційну продуктивність працівника. Отже, рівень освіти виступає своєрідним сигналом для роботодавців про якість робочої сили потенційних працівників.

Безперервна освіта здійснюється на основі навчання, здобуття додаткової освіти, підвищення кваліфікації, самонавчання, самовдосконалення та здобуття наукового ступеня. Потрібно також не забувати, що постійне безперервне навчання та підвищення кваліфікації запобігають моральному зносу людського капіталу. Тому є необхідним запровадження безперервної освіти та стимулювання працівників до самоосвіти та самовдосконалення. На жаль, за умов економічної кризи самоосвіта більшості працівників не здійснюється, що пов'язано перш за все з низьким рівнем доходів населення.

Самоосвіта та самовдосконалення вимагають затрат не лише вільного часу (обмежений невідновлюваний ресурс), оскільки будь-який навчальний проект передбачає наявність вільного часу для самостійного навчання та здобуття знань, але й витрат значних коштів на купівлю періодичної літератури, навчальної літератури, використання сучасних засобів навчання, а саме мультимедійних проекторів, персональних комп'ютерів, користування мережею Internet.

Перед Україною на сучасному етапі розвитку економіки та суспільства стоїть ряд невирішених завдань. Протягом останніх років освіта України фінансується за залишковим принципом. Причиною цього є нерозуміння цінності капіталовкладень в освіту, переважає хибна думка про те, що капіталовкладення в освіту є непродуктивними та не приносить доходу, це в результаті призводить до незбалансованості між соціальним та економічним розвитком.

Таблиця 1

Забезпеченість Хмельницької області дошкільними та загальноосвітніми навчальними закладами

Показники	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість дошкільних закладів	757	806	802	808	810	815	815	830	827	832	798
Кількість дітей у закладах, тис	34,1	36,6	37,6	39,0	40,1	40,6	42,3	44,3	45,3	46,4	46,9
Кількість загальноосвітніх закладів	1 103	1 075	1 063	1 054	1 033	960	926	888	853	812	803
Кількість учнів, тис.	212,0	176,7	168,4	159,9	151,7	144,7	137,7	131,5	128,9	127,3	127,9
Кількість учителів, тис.	22,0	20,4	20,8	20,7	20,5	20,5	20,1	19,8	19,8	19,1	18,6

Джерело: складено на основі джерела [5, с. 312]

Незадовільний стан речей в галузі освіти призводить до зниження освітнього рівня нації, падіння престижу освіти, деградації життєвих стандартів населення. Внаслідок кризових явищ та загострення економічної кризи відбувається відплив кваліфікованих кадрів, найкращої робочої сили закордон. Це явище треба розглядати як послаблення інтелектуальної величі України, що прямо та опосередковано впливає на її конкурентні позиції на світовому ринку.

Також великою проблемою, що призводить до дисбалансу між випускниками навчальних закладів всіх рівнів акредитації та потребами народного господарства є відсутність гнучкої системи підготовки молодих спеціалістів, дуже повільно проходить процес адаптації та підготовки фахівців спеціальностей, які необхідні для розвитку народного господарства. На жаль, не проводиться професійна орієнтація серед випускників шкіл, після закінчення школи виникає невпевненість учнів у виборі майбутньої професії.

Отже, за умов економічної кризи та зменшення державного замовлення на підготовку фахівців та комерціалізації вищих навчальних закладів все менше шансів на отримання якісної освіти мають обдаровані діти з малозабезпечених сімей, батьки яких не можуть оплатити їхнє навчання. Однією з гострих проблем, яка стоїть перед випускниками вищих навчальних закладів, є неможливість знайти роботу за отриманою спеціальністю через те, що рівень отриманих знань недостатній для виконання необхідних завдань. Це пов'язано насамперед з тим, що навчальні плани, за якими ведеться підготовка спеціалістів, не відповідають вимогам, які стоять перед ними в практичній діяльності. На нашу думку, для покращення ситуації необхідно до розроблення навчальних програм та планів залучати фахівців безпосередньо з виробництв.

Потрібно забезпечити більш тісне спілкування між професорсько-викладацьким, дослідницьким складом вищих навчальних закладів і співробітниками конкретних підприємств, щоб науковці мали більш реальне уявлення про проблеми, що стоять перед промисловістю, а практики мали доступ до наукових знань [7, с. 43].

Отримання професійно-технічної і вищої освіти сприяє підготовці висококваліфікованих працівників та спеціалістів, підвищенню продуктивності праці, наповненню її змістовності тощо. Здебільшого працівники з високим рівнем підготовки здатні до інтелектуальної праці, яка потребує нестандартного підходу до вирішення поставлених завдань. Щодо осіб з вищою освітою, то вони є не простими виконавцями, а новаторами, генераторами ідей. Праця саме цих осіб впливає на темпи соціально-економічного зростання підприємства та держави загалом [4, с. 25–26].

Аналіз даних табл. 2 засвідчує, що протягом 2005–2015 рр. суттєві зміни відбулись в професійно-технічній та вищій освіті. За аналізований період на 3,3 тис. осіб зменшилась кількість осіб, які навчались в професійно-технічних закладах освіти, при цьому їх кількість зменшилась на 7 навчальних закладів. Як показують проведені дослідження, професійно-технічна освіта не здобула прихильності серед населення Хмельницької області, на відміну від вищої освіти. Кількість студентів, які навчаються у 10 вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації, у 2,3 рази більша,

Таблиця 2

Динаміка чисельності навчальних закладів Хмельницької області та кількості осіб, які в них навчалися, протягом 2005–2015 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чисельність населення, тис. осіб	1388,0	1373,4	1361,4	1350,3	1341,4	1334,0	1326,9	1320,2	1314,0	1307,0	1301,2
Кількість професійно-технічних навчальних закладів	39	39	40	40	34	34	34	34	34	34	32
Кількість учнів, тис. осіб	15,3	15,2	14,7	15,0	15,1	15,4	14,8	14,3	13,3	12,6	12,0
Кількість закладів I–II рівнів акредитації	15	15	12	10	10	10	10	11	11	11	10
Кількість студентів, тис. осіб	10,9	10,6	8,3	6,9	7,0	7,3	7,5	7,5	7,2	6,7	5,2
Кількість закладів III–IV рівнів акредитації	10	10	9	10	10	10	10	10	9	9	9
Кількість студентів, тис. осіб	39,4	41,9	46,8	47,9	45,3	43,4	39,9	35,7	32,8	30,3	28,2

Джерело: складено на основі джерела [5, с. 315]

ніж кількість учнів, які навчаються у 32 професійно-технічних закладах. На жаль, існують певні проблеми в сфері професійно-технічної освіти (хоча в регіоні відчувається потреба в працівниках робітничих спеціальностей, їх підготовка відбувається в недостатній кількості).

Також невтішна ситуація спостерігається і з вищими навчальними закладами I–II рівнів акредитації. Кількість студентів у 2015 р, порівняно з 2005 р. зменшилась на 5,7 тис. осіб. При цьому за аналізований період спостерігається і зменшення кількості навчальних закладів з 15 до 10.

На нашу думку, на сучасному етапі потребують поглибленого дослідження умови формування та використання освітньої складової людського капіталу, формування людського капіталу в системі загальної та професійної освіти. Водночас малодослідженими є процеси формування професійного досвіду, самоосвіти, які мають значний вплив на формування людського капіталу. Недостатньо дослідженим є процес використання освітньої складової людського капіталу, особливо ступінь використання здобутих знань, інноваційна активність. Навіть такий показник, як продуктивність праці, поки мало досліджений залежно від освітньо-кваліфікаційного рівня [1, с. 41].

Особливо необхідно виділити вплив безперервної освіти дорослих на якість людського капіталу. Сьогодні в багатьох розвинутих країнах сукупні витрати всіх підприємств на розвиток персоналу можна порівняти з державними витратами на систему освіти. Найчастіше організація безперервної освіти на підприємствах не виходить за межі внутрішньовиробничого навчання [6, с. 35].

Висновки. Швидка зміна знань в усіх сферах потребує від працюючих постійного розширення свого світогляду, підвищення майстерності, набуття нових навичок, оскільки зміна ідей, знань, технологій відбувається скоріше, ніж зміна поколінь людей. Люди, які не навчаються та періодично або постійно не підвищують свою майстерність, стають неконкурентними на ринку праці. Оскільки ринок праці постійно звужується, працівники змушені пристосовуватися до його викликів і навчатися все активне життя. Нині вартість додаткового вкладання коштів у підвищення компетентності та майстерності невпинно зростає.

Від використання позитивних чинників розвитку освіти, зокрема раціональної системи її фінансового забезпечення, залежить рівень розвиненості людського капіталу, його здатності до творчої праці та прагнення невпинно її удосконалювати, відкриваючи нові можливості в природі виробництва та суспільних відносинах щодо піднесення національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [монографія] / В. Антонюк. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2007. – 348 с.
2. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / [Г. Назарова, Н. Гавкалова, Н. Маркова]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
3. Михайлова Л. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах : [монографія] / Л. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
4. Грішнова О. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. Грішнова. – К. : т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
5. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2014 р. – Хмельницький, 2015. – 404 с.
6. Ушенко Н. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення : [монографія] / Н. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 287 с.
7. Ареф'єва О. Управління розвитком людського капіталу в системі вищої освіти : [монографія] / О. Ареф'єва, Т. Харчук. – К. : вид-во Європ. ун-ту, 2008. – 207 с.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК [303.094.7:330.341.1]:336.71

Біляєва В.Ю.
аспірант кафедри банківської справи
Харківського національного університету
імені Семена Кузнеця

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У БАНКАХ З УРАХУВАННЯМ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

SIMULATION MODELING OF THE EFFICIENCY OF FINANCIAL INNOVATION IN BANKS REGARDING THE LEVEL OF THEIR FINANCIAL SOUNDNESS AND THE LIFE CYCLE STAGE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність та особливості інструментів імітаційного моделювання. Виявлено переваги системно-динамічного моделювання для оцінювання ефективності фінансових інновацій у банку. Побудовано імітаційні моделі ефективності фінансових інновацій у банках із різними рівнем фінансової стійкості та стадією життєвого циклу. Встановлено, що інноваційний проект із упровадження p2b-кредитування в банках на стадії спаду є ефективним та сприятиме забезпеченню їх фінансової стійкості.

Ключові слова: фінансова стійкість банку, фінансова інновація, p2b-кредитування, відкриття депозитів on-line, індексований депозит.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы сущность и особенности инструментов имитационного моделирования. Выявлены преимущества системно-динамического моделирования для оценки эффективности финансовых инноваций в банке. Построены имитационные модели эффективности финансовых инноваций в банках с разным уровнем финансовой устойчивости и стадией жизненного цикла. Определено, что инновационный проект по внедрению p2b-кредитования в банках на стадии спада является эффективным и будет способствовать обеспечению их финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость банка, финансовая инновация, p2b-кредитование, открытие депозитов on-line, индексированный депозит.

ANNOTATION

The essence and features of simulation modeling tools were studied. The advantages of system-dynamic modeling for evaluating the effectiveness of financial innovation in the bank were revealed. The simulation models for the financial innovations of banks with different levels of financial stability and lifecycle stage were built. It was proved that for institutions at the stage of growth it is rational to create on-line deposits due to significant savings in administrative costs. For banks that are stable it was recommended to create index-linked deposits, which in the long run will attract new clients and provide additional yield. It was discovered that the introduction of an innovative project of p2b loans in banks at the stage of recession is effective and helps to ensure their financial soundness.

Keywords: bank's financial soundness, financial innovation, p2b loans, on-line deposits, index-linked deposits.

Постановка проблеми. Фінансова стійкість та стабільність функціонування банку є головними умовами його існування та активної діяльності. Посилення вимог регулятора, загострення конкуренції на ринку банківських послуг, падіння рівня лояльності клієнтів та погіршення загальноекономічної ситуації в Україні – усе це сьогодні стимулює вітчизняні фінансові установи до пошуку нових альтернативних засобів забезпечення їх фінансової стійкості та пристосування до постійних змін зовнішнього середовища. Великою мірою здатність до адаптації сьогодні визначається інноваційним потенціалом, який має фінансова установа, з огляду на це одним з актуальних та дієвих засобів забезпечення фінансової стійкості сьогодні можуть уважатися фінансові інновації.

Найскладнішим та найвідповідальнішим під час формування пакету фінансових інновацій для менеджменту банку є вибір такої фінансової інновації, яка б найкращим чином відповідала поточному рівню фінансової стійкості та стадії життєвого циклу банку (ЖЦБ) та була б достатньо результативною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні підходи до оцінювання ефективності фінансових інновацій у банку представлені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких: Є.А. Грішина [1], В.С. Котковський [2], А.Г. Кравець [3], А.І. Науменко [4], Н.М. Пантелєєва [5], І.І. Фролова [6], К.А. Шубін [7], Г.М. Шульженко [8], С.Б. Єгоричева [9], С.В. Діденко [10] та ін.

Серед представників кількісного підходу слід виокремити Г.М. Шульженко [8] та Н.М. Пантелєєву [5], які вважають за необхідне оцінювати виробничі функції результату і витрат банку під час оцінки фінансових інновацій. Схожої думки дотримуються В.С. Котковський [2, с. 297], який рекомендує проводити аналіз додаткових фінансових потоків, створених за рахунок її реалізації.

Дуже поширеною є практика оцінювання ефективності фінансової інновації за допомогою

показників ефективності інвестиційних проектів: NPV (чиста приведена вартість), PP (строк окупності проекту), IRR (внутрішня норма рентабельності), RI (рентабельність інвестицій). Погоджуючись із І.І. Фроловою [6, с. 65], слід наголосити на тому, що оцінювання тільки доходів та витрат інноваційного проекту є недостатнім для прийняття кінцевого рішення щодо вибору конкретного виду інновації.

Деякі експерти [5; 9] вважають за необхідне проводити оцінювання окремих фінансових інновацій у рамках загального аналізу інноваційної діяльності установи. На нашу думку, такий підхід більш доцільно застосовувати під час моніторингу виконання інвестиційної програми банку задля коректування окремих її положень, ніж під час вибору фінансової інновації.

Також слід відзначити поширеність різноманітних моделей прогнозування майбутнього ефекту від імплементації фінансових інновацій. Так, у дослідженні [7, с. 24] представлений імітаційний експеримент оцінки технологічної банківської інновації з різноманітними сценаріями розвитку подій, які дають змогу отримати повну картину розвитку ситуації у подальшому з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

Окрім кількісного складника, під час оцінювання фінансової інновації обов'язково слід брати до уваги її якісні параметри. У дослідженні Є.А. Гришиної [1, с. 49] представлені декілька видів показників ефективності фінансових інновацій: економічні, науково-технічні, фінансові та соціальні. Деякі вчені [10; 4] пропонують застосовувати зарубіжний досвід щодо оцінювання ефективності фінансових інновацій у вітчизняних реаліях, зокрема ймовірнісні методи та інструменти якісного аналізу (Balanced Scorecard).

Підсумовуючи, слід зазначити, що в умовах дефіциту інформації оцінювання ефективності фінансових інновацій на основі набору виключно кількісних або якісних показників є недостатньо результативним. З огляду на це, рекомендується використовувати імітаційні моделі прогнозування ефективності інноваційних проектів з упровадження фінансових інновацій.

Мета статті полягає у визначенні ефекту від упровадження фінансових інновацій у банки з різним рівнем фінансової стійкості та різними стадіями ЖЦБ за допомогою інструментів імітаційного моделювання.

Досягненню мети сприяє виконання таких завдань: 1) дослідити сутність та особливості інструментів імітаційного моделювання та обрати найбільш придатний із них для оцінювання ефективності фінансових інновацій; 2) визначити ефект від реалізації конкретного виду фінансової інновації на прикладі банків-репрезентантів із різними стадіями життєвого циклу та рівнями фінансової стійкості за допомогою інструментів імітаційного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках імітаційного моделювання прийнято виділяти три самостійні парадигми: системна динаміка, дискретно-дійове й агентне моделювання, які відрізняються за рівнем абстракції створення моделі. Автори [11, с. 53; 12, с. 314; 13, с. 35] наголошують на тому, що дискретно-дійове й агентне моделювання використовуються для аналізу дискретних процесів за часовим критерієм та відображають низький та середній рівні абстракції. Стосовно системно-динамічного моделювання, то його перевагою є можливість моделювати об'єкти на високому рівні абстракції з урахуванням динаміки їх розвитку. Звідси стає зрозумілим, що для вирішення завдання дослідження доцільним є використання саме методу системної динаміки.

За попередніми результатами дослідження [14] було встановлено, що конкретні види банківських операцій виступають резервами забезпечення фінансової стійкості банків. Так, у банках із низьким рівнем фінансової стійкості це кредитні операції, а у банках із середнім та високим рівнем фінансової стійкості – депозитні операції. Також було зроблено висновок, що для вибору певного виду фінансової інновації недостатньо брати до уваги лише рівень фінансової стійкості установи, та запропоновано як додатковий критерій використовувати стадію ЖЦБ. У ході групування банків України за стадією ЖЦБ [15] отримано три групи банків із різним етапом розвитку: зростання, стабілізація та спад. У кожній групі було виявлено банки-репрезентанти: стадія зростання – ПАТ «АКБ «Конкорд», стадія стабілізації – ПАТ «КБ «Центр», стадія спаду – ПАТ «Мета Банк». За результатами експертного оцінювання персоналу банків-репрезентантів було встановлено пріоритетні напрями впровадження фінансових інновацій [16]: для ПАТ «Мета Банк» – p2b-кредитування; для ПАТ «АКБ «Конкорд» – технологія дистанційного відкриття рахунків; для ПАТ КБ «Центр» – індексовані депозити.

Імітаційні моделі ефективності впровадження фінансових інновацій у банки-репрезентанти були побудовані в програмному середовищі Vensim. Періодом симуляції було обрано два роки з ітераційним кроком один місяць. З огляду на особливості побудови імітаційних моделей у Vensim, кожна з них повинна містити такі компоненти: рівні, потоки, константи та додаткові змінні.

Потокова модель ефективності p2b-кредитування для ПАТ «Мета Банк» представлена на рис. 1.

Як можна побачити, потокова модель на рис. 1 складається з таких блоків: 1) блок видачі кредитів; 2) блок залучення та вивільнення персоналу; 3) блок доходів та витрат від проекту; 4) блок оцінювання ефективності інноваційного проекту. У блоці «Видача кредитів» виділено лише один рівень – «Кредитний пул», який збільшується за рахунок вхідного потоку видачі

нових кредитів. Зменшення рівня не відбувається, адже за схеми p2b-кредитування суму позики та відсотки за користування нею отримує не фінансовий посередник, а безпосередньо інвестор. Блок «Залучення та вивільнення персоналу» містить інформацію щодо зміни кількості працівників, які поділяються на дві категорії: аналітичний та обслуговуючий персонал. Аналітичний персонал приймає участь в оцінюванні кредитоспроможності потенційних позичальників. Обслуговуючий персонал виконує функцію інформаційних консультантів та здійснює технічну підтримку Інтернет-платформи. У рівень «Прибуток банку», входить «Дохідний потік», який акумулює у собі сукупний комісійний дохід та сукупний додатковий дохід у формі надання послуг з оцінки кредитоспроможності стороннім фінансовим організаціям, які також надають послуги з p2b-кредитування. Зменшення рівня «Прибуток банку» у кожний момент часу відбувається через витратний потік, який включає такі змінні: «Сукупні витрати на персонал», «Витрати на маркетинг», «Сукупні витрати на обслуговування кредитного пулу» (1% від вартості позики [17]). Останнім блоком у моделі є блок «Оцінювання ефективності інноваційного проекту». Показниками ефективності обрано чисту приведену вартість (NPV) та рентабельність інвестицій (RI).

Результат прогону потокової моделі ефективності p2b-кредитування проілюстровано на рис. 2.

У результаті експерименту було встановлено, що проект є прибутковим із рівнем рентабельності, який коливається від 70% до 100%, що є свідченням його високої ефективності та можливості стабільно генерувати грошові надходження. Слід зауважити, що під час обчислення індексу рентабельності було враховано початкові витрати на реалізацію проекту, які становлять 1 млн. грн. та спрямовані на конструювання та налаштування Інтернет-плат-

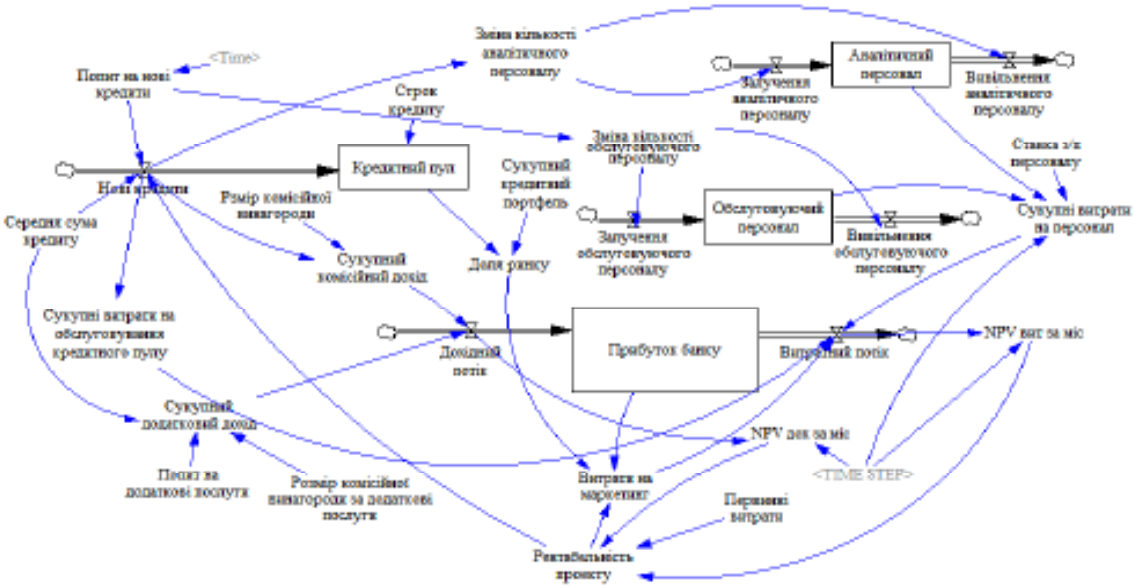


Рис. 1. Потокова модель ефективності p2b-кредитування

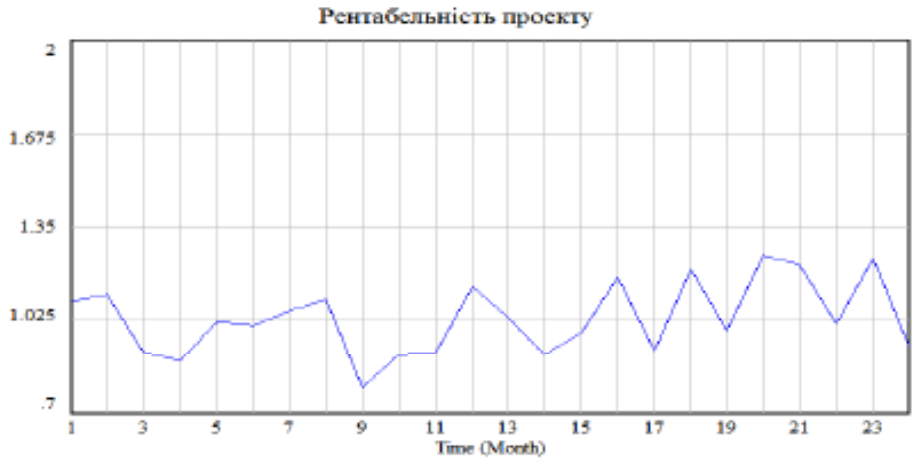


Рис. 2. Рентабельність проекту з упровадження системи p2b-кредитування

форми, залучення та навчання персоналу, просування інноваційного продукту на ринок.

Ідея імітаційної моделі ефективності системи дистанційного відкриття рахунків у ПАТ «АКБ «Конкорд» полягає у порівнянні ефекту від традиційного способу залучення коштів фізичних осіб на вклади із дистанційною системою відкриття рахунків on-line.

Потокова модель підсистеми «Аналіз ефективності системи on-line відкриття депозитів» ПАТ «АКБ «Конкорд», яка представлена на рис. 3, складається з таких блоків: 1) блок залучення та видачі депозитів; 2) блок залучення та вивільнення обслуговуючого персоналу; 3) блок оцінювання ефективності інноваційного проекту.

Нарощування депозитного портфелю відбувається за рахунок залучення нових депозитів у певний момент часу та повернення вкладникам після настання строку договору. Серед змінних, які включені до блоку залучення та видачі депозитів, слід відзначити змінну «Попит на інноваційний депозит», яка задає темп вхідного потоку «Залучення депозитів». Потокове рівняння для цієї змінної було отримано в резуль-

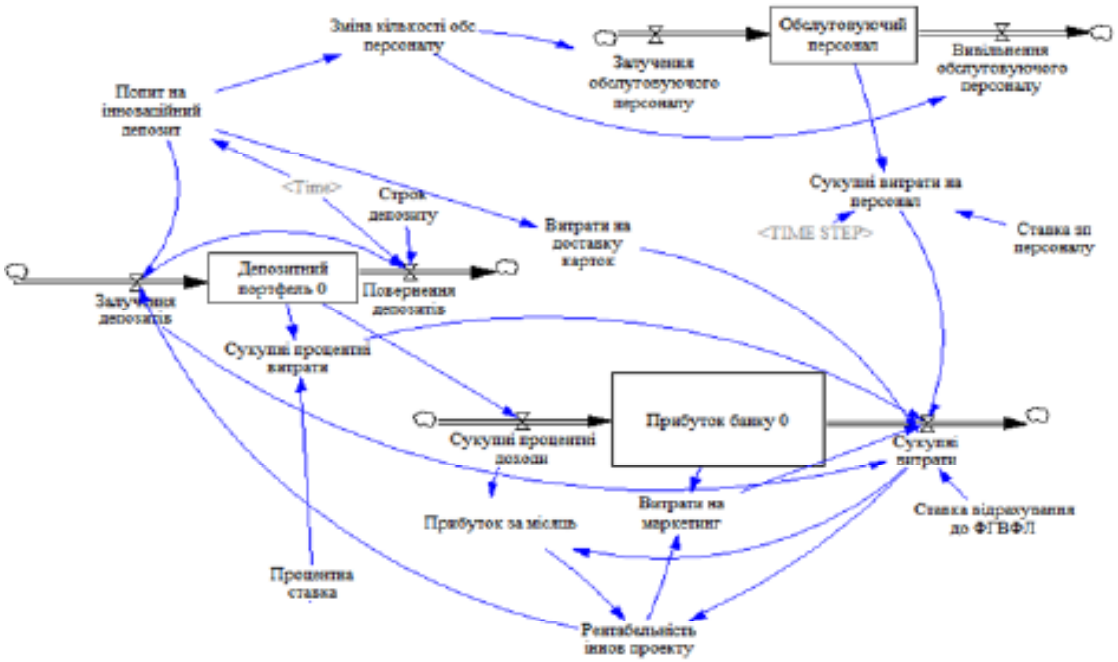


Рис. 3. Потокова модель підсистеми «Аналіз ефективності системи on-line відкриття депозитів»

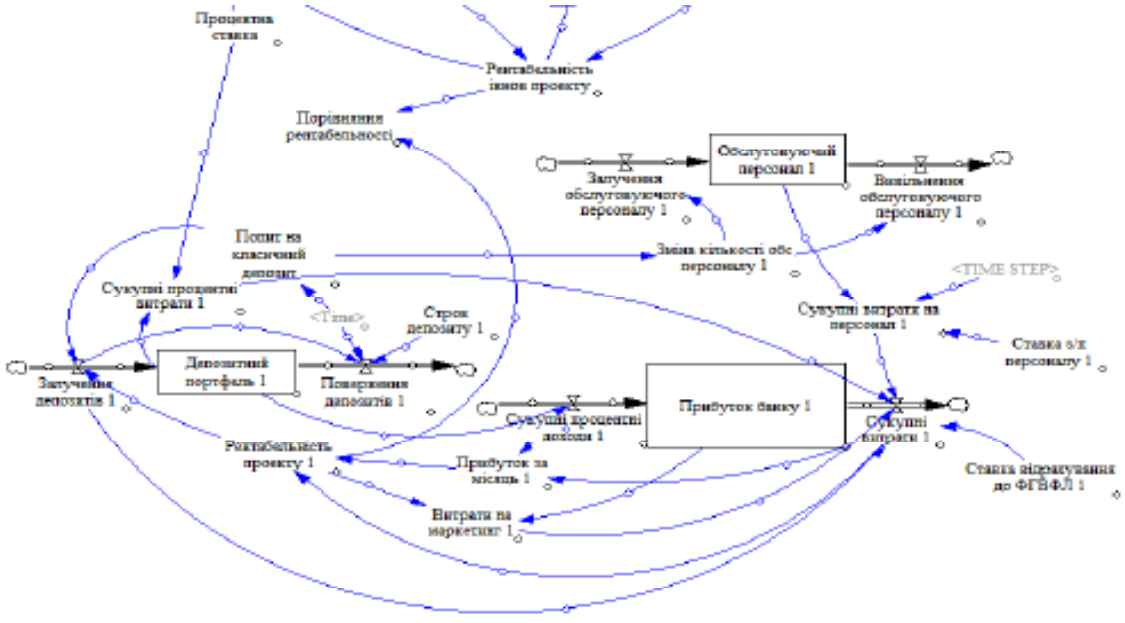


Рис. 4. Потокова модель підсистеми «Аналіз ефективності традиційної технології відкриття депозитів»

тати побудови тренду зміни обсягу депозитного портфелю АТ «Тінькофф банк» [18], діяльність якого повністю побудована на дистанційному обслуговуванні клієнтів:

$$y = 5924{,}4 \cdot x - 2E{+}08, \quad (1)$$

де y – попит на депозитний продукт у певний момент часу; x – момент часу.

Зміна обсягу депозитного портфелю у бік зростання впливає і на зміну кількості персоналу, залученого до обслуговування депозитних операцій, основною функцією якого є прийняття та оброблення вхідних заявок на відкриття рахунку, а також доставка платіжних карток до пункту призначення. Останнім модулем у моделі є блок оцінювання ефективності інноваційного проекту. Виходячи з того, що депозитна операція сама по собі не генерує ніяких доходів, для визначення обсягу прибутку банку від проекту було використано показник рентабельності активів, середнє значення якого у групі банків, які знаходяться на стадії зростання, становить 37%.

Потокову модель підсистеми «Аналіз ефективності системи традиційної технології відкриття депозитів» для ПАТ «АКБ «Конкорд» представлено на рис. 4.

Як можна побачити, діаграми двох моделей є практично ідентичними за винятком того, що у другій моделі відсутні витрати на доставку платіжних карток. Стосовно попиту на класичний депозит, то в рамках моделі прийнято, що він змінюється за трендом, рівняння якого було обчислено на основі статистичних даних щодо обсягів залучення депозитів українськими фінансовими організаціями [17]:

$$y = 39693{,}5 \cdot x + 24940{,}7 \cdot x^2, \quad (2)$$

де y – попит на депозитний продукт у певний момент часу; x – момент часу.

Серія експериментів довела, що обидва проекти є прибутковими, проте, як можна побачити з графіків на рис. 5, рентабельність фінансової інновації є трохи вищою, що викликано, як було зазначено раніше, перш за все більш низькими витратами на обслуговування депозитних операцій за незмінної ставки відсотку за депозитом та рентабельності активних операцій.

Концепція імітаційної моделі, створеної для ПАТ «КБ «Центр», полягає в порівнянні прибутковості індексованого депозиту в національній валюті, відсоток за яким прив'язаний до курсу долара, та традиційного валютного депозиту. На відміну від попередньої моделі ця модель має довести, що інноваційний проект хоча й є доволі витратним, але ж у перспективі сприятиме розширенню клієнтської бази та, як результат, генерації додаткових прибутків.

Потокову модель «Аналіз ефективності індексованого депозиту» для ПАТ «КБ «Центр» побудовано за аналогічним принципом до попередніх та включає дві підсистеми: «Аналіз рентабельності індексованого депозиту» та «Аналіз рентабельності традиційного валютного депозиту». Кожна з підсистем містить практично ідентичні блоки: 1) блок залучення та видачі депозитів; 2) блок залучення та вивільнення обслуговуючого персоналу; 3) блок оцінювання ефективності інноваційного проекту. Проте з фрагменту діаграми на рис. 6 можна побачити, що перша підсистема додатково містить блок обчислення відсотку за депозитом, адже індексований депозит є структурованим вкладом, відсоток за яким залежить від курсу долара на певний момент часу.

Останнім та найважливішим блоком у моделі є блок оцінювання ефективності інноваційного проекту та порівняння його рентабельності з

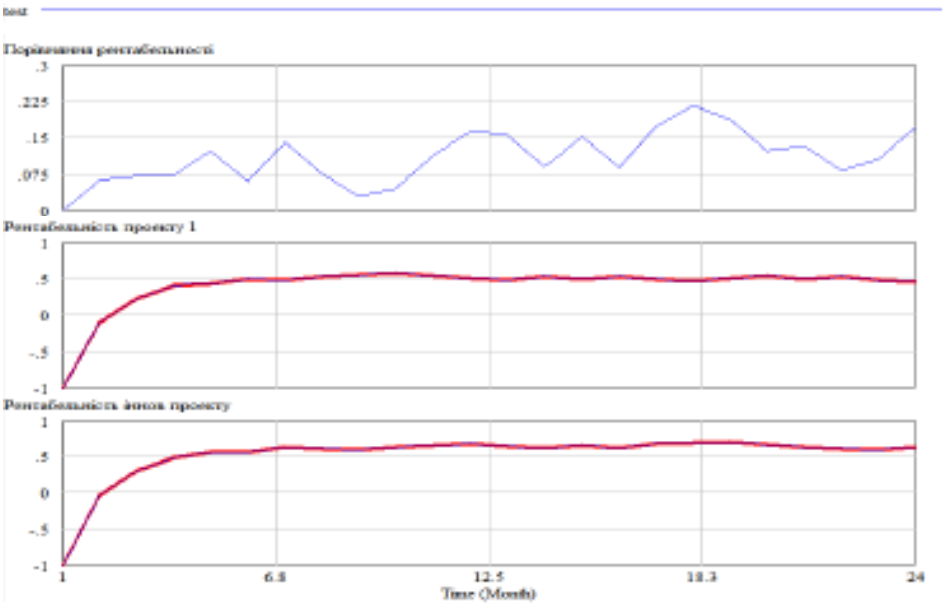


Рис. 5. Порівняння ефективності інноваційного проекту та традиційної схеми залучення коштів на вклади

рентабельністю традиційного валютного депозиту. За прикладом попередньої моделі прийнято, що рентабельність депозитних операцій становить 30% (середній рівень рентабельності активних операцій у банках, які знаходяться на стадії стабілізації).

У результаті прогону імітаційної моделі (рис. 7) було підтверджено висунуте припущення щодо здатності індексованого депозиту залучати більшу кількість клієнтів і, таким чином, забезпечувати більшу дохідність операційної діяльності банку.

Графіки на рис. 7 дають змогу зробити висновок про ефективність обох проектів. Логічним є те, що традиційні депозити мають значний ефект для діяльності банку та, по суті, формують найсуттєвішу частину його ресурсної бази. Проте, як можна побачити, у разі введення індексованих депозитів у портфель банківських продуктів ефективність традиційних вкладів починає поступово знижуватися, що викликано зміщенням попиту з боку наявних клієнтів банку та залученням нових з огляду на інвестиційну привабливість цього виду депозитів для економічних агентів.

Висновки. Дослідження сутності та особливостей інструментів імітаційного моделювання дало змогу встановити, що метод системної

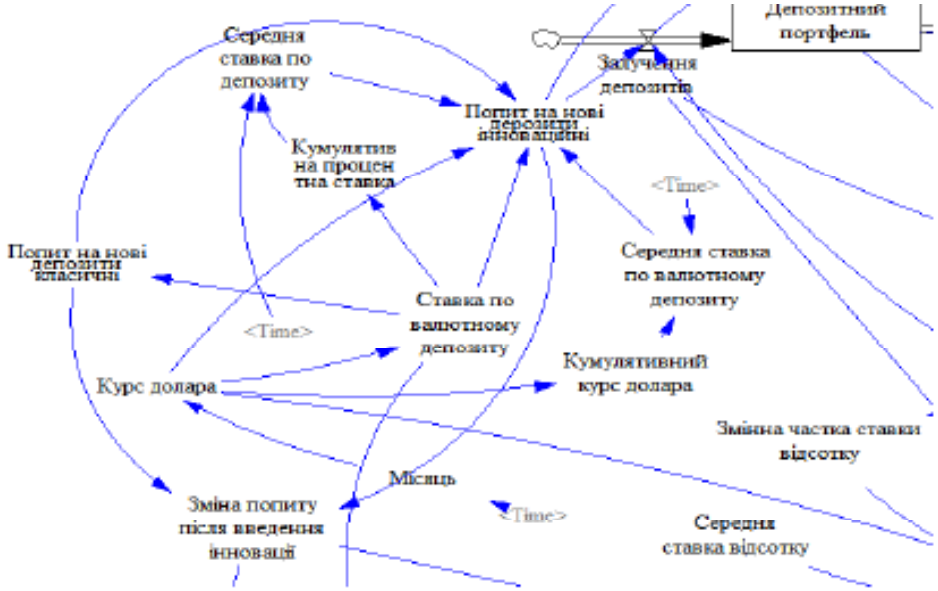


Рис. 6. Фрагмент потокової діаграми підсистеми «Аналіз рентабельності індексованого депозиту»

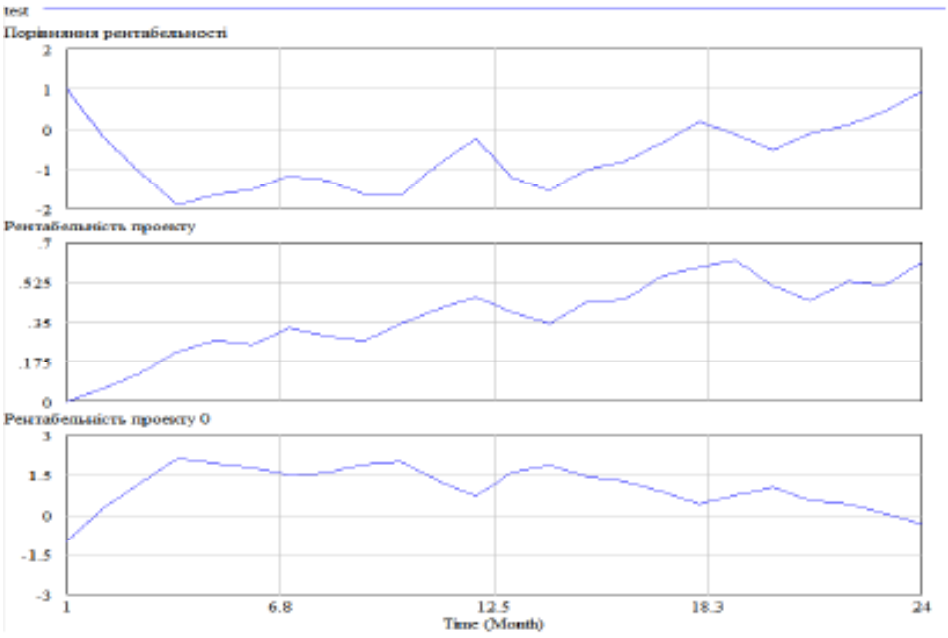


Рис. 7. Порівняння ефекту від інноваційного проекту та традиційного депозиту

динаміки є найприйнятнішим для оцінювання ефекту від провадження фінансових інновацій у банку, адже він дає змогу відтворювати характер поведінки майбутніх фінансових потоків, генерованих фінансовою інновацією.

Отримані результати від прогону імітаційної моделі з ефективності p2b-кредитування в ПАТ «Мета Банк» показали, що проект є дохідним та дає змогу отримати прибуток на рівні від 70% до 100% у довгостроковій перспективі. Технологія p2b-кредитування є радикальною фінансовою інновацією на вітчизняному ринку та дасть змогу тим установам, які зазнають труднощів, залучити нових клієнтів та відновити стабільну діяльність.

Серія експериментів із потоковою моделлю з ефективності технології дистанційного відкриття депозитів для фізичних осіб у ПАТ «АКБ «Конкорд» довела, що порівняно з традиційним способом залучення коштів на вклади нововведення є більш прибутковим завдяки значній економії адміністративних витрати на заробітну платню та утримання приміщень. Технологія відкриття вкладів on-line може допомогти новим банкам закріпити лідерські позиції на ринку та залучити нових клієнтів завдяки інноваційним методам співпраці.

Оцінювання ефективності індексованих депозитів за допомогою імітаційних моделей дало змогу встановити, що в довгостроковій перспективі цей вид вкладів зможе витіснити класичні валютні депозити з ринку, адже він розрахований для тих клієнтів, які бажають отримати додаткову вигоду від вкладених коштів, незважаючи на імовірний ризик, пов'язаний із коливанням курсу валют. Індексовані депозити є актуальним засобом залучення нових клієнтів для банків, які відрізняються стабільною діяльністю.

Перспективою подальших досліджень є розроблення методичних рекомендацій із конструювання та імплементації фінансових інновацій у рамках фінансового інжинірингу для банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришина Е.А. Развитие финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях : автореферат дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.10 / Е.А. Гришина. – Саратов, 2015. – 27 с.
2. Котковский В.С. Кредитно-инвестиционные инновации коммерческого банка: оценка эффективности и стратегический сегмент / В.С. Котковский, Е.П. Гузенко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 294–298.
3. Кравец А.Г. Применение имитационного моделирования для оценки качества бизнес-планов инновационных проектов / А.Г. Кравец, А.С. Дроботов // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. – 2011. – № 02(72). – С. 163–166.
4. Науменко А.И. Оценка эффективности внедрения инновационных информационных технологий в банковской деятельности : дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.05 / А.И. Науменко. – Новосибирск, 2006. – 193 с.
5. Пантелеева Н.Н. Качественная оценка эффективности финансовых инноваций / Н.Н. Пантелеева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://jurnal.org/articles/2013/ekon131.html.
6. Фролова И.И. Подходы к оценке затрат и выгод при отборе банковских инновационных проектов / И.И. Фролова // Вестник НГУ. Серия «Социально-экономические науки». – 2012. – Т. 12. – Вып. 2. – С. 62–69.
7. Шубин К.А. Управление банковскими инновациями на рынке дистанционного обслуживания на основе оценки экономической эффективности : автореф. дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.05 / К.А. Шубин. – Пермь, 2007. – 29 с.
8. Шульженко Г.М. Оцінювання прибутку банку при впровадженні банківських інновацій / Г.М. Шульженко // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 1(38). – С. 111–116.
9. Єгоричева С.Б. Банківські інновації : [навч. посіб.] / С.Б. Єгоричева. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 206 с.
10. Діденко С.В. Строкові фінансові інструменти в системі ризик-менеджменту банку: фінансові інновації та управління : [монографія] / С.В. Діденко [та ін.]. – Черкаси : ДКС Центр, 2010. – 291 с.
11. Сидоренко В.Н. Имитационное моделирование в науке и бизнесе: подходы, инструменты, применение / В.Н. Сидренко // Бизнес-информатика. – 2009. – № 2. – С. 52–57.
12. Лисенко О.А. Основні методологічні підходи до моделювання бізнес-процесів на підприємстві / О.А. Лисенко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 13(167). – С. 314–319.
13. Лычкина Н.Н. Современные технологии имитационного моделирования и их применение в информационных бизнес-системах и системах поддержки принятия решений / Н.Н. Лычкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://simulation.su/uploads/files/default/immod-2005-1-25-31.pdf.
14. Біляєва В.Ю. Виявлення резервів забезпечення фінансової стійкості банків України / В.Ю. Біляєва // Інноваційна економіка. – 2016. – № 1. – С. 62–70.
15. Biliaieva V.Yu. Selecting a kind of financial innovation according to the level of a bank's financial soundness and its life cycle stage / V.Yu. Biliaieva, I.M. Chmutova, O.N. Kolodizev // Banks and Bank Systems. – 2016. – № 4. – С. 40–49.
16. Біляєва В.Ю. Вибір виду фінансової інновації у банку / В.Ю. Біляєва // Збірник матеріалів V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні проблеми фінансового моніторингу» (Харків, 8–9 грудня 2016 р.). – Харків, 2016. – С. 170–173.
17. Офіційний сайт ПАТ «КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://privatbank.ua.
18. Офіційний сайт АТ «Тінькофф банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.tinkoff.ru/.

УДК 336.28.3

Болдова А.А.
кандидат педагогічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України

Акілов Ж.С.
студент
Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ У ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

ASPECTS OF TAX PLANNING FINANCIAL INSTITUTIONS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено сутність та особливості податкового планування у фінансових установах України, проаналізовано податкове планування у фінансових установах, а також виявлено і розкрито основні проблеми податкового планування та надано рекомендації щодо їх подолання.

Ключові слова: фінансова установа, податкове планування, поточне податкове планування, перспективне податкове планування, етапи податкового планування,інструменти податкового планування, податкове навантаження.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены сущность и особенности налогового планирования в финансовых учреждениях Украины, проанализировано налоговое планирование в финансовых учреждениях, выявлены и раскрыты основные проблемы налогового планирования, а также сформированы рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: финансовое учреждение, налоговое планирование, текущее налоговое планирование, перспективное налоговое планирование, этапы налогового планирования, инструменты налогового планирования, налоговая нагрузка.

ANNOTATION

This article summarizes the nature and characteristics of tax planning in financial institutions Ukraine, analyzes tax planning in financial institutions, as well as identified and solved major problems of tax planning and set recommendations for improvement.

Keywords: financial institutions, tax planning, ongoing tax planning, tax planning perspective, stages of tax planning, tax planning tools, the tax burden.

Постановка проблеми. У сучасних умовах українські фінансові установи постійно стикаються з низкою проблем, які пов'язані з недоліками в податковому законодавстві та надто високим податковим тиском. Для врегулювання податкового навантаження у вітчизняних фінансових установах доцільно використовувати податкове планування, яке в умовах жорсткої фіскальної політики держави дає можливість забезпечити життєздатність цих установ, тому є обов'язковим інструментом менеджменту організацій.

Податкове планування у фінансових установах полягає у виборі фінансовою установою оптимального варіанта здійснення фінансової діяльності та розміщення фінансових активів шляхом розроблення та практичного використання інструментів, прийомів і методів податкової оптимізації для максимального скорочення податкових зобов'язань.

У практичній діяльності питання податкового планування все більше актуалізуються, набувають вагомості і стають найважливішим напрямом фінансової роботи фінансової установи. І якщо в теоретичному аспекті ця проблема досліджена та вивчена досить глибоко, то рекомендації щодо їх практичного використання та впровадження у практику окремих фінансових установ відсутні. Саме це питання і потребує подальшого опрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням податкового планування у фінансових установах, проблем та напрямів його оптимізації досліджували такі вітчизняні й закордоні науковці, як: І.В. Алексєєв, С.В. Барулін, О.С. Вилкова, Є.А. Єрмакова, А.Г. Загородній, Ю.Б. Іванов, В.В. Карпова, А.Я. Кізима, К.Ф. Ковальчук, Г.Б. Коломієць, Р.С. Красницька, А.І. Крисоватий, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Россихіна, В.І. Теремецький, Н.І. Федишин, О.С. Червінська та ін. Проте, кожен з авторів демонструє індивідуальний підхід до визначення досліджуваної категорії, що вказує на її дискусійний характер.

Мета статті полягає в узагальненні інформації щодо деяких аспектів податкового планування у фінансових установах України, виявленні основних проблем означеного сектору та наданні рекомендації щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує багато суперечностей щодо визначення сутності податкового планування, проте найбільш конструктивним є розуміння цього поняття як сукупності законних цілеспрямованих дій платника податків, пов'язаних із використанням ним певних прийомів і способів, а також усіх наданих законом пільг для максимальної мінімізації податкових зобов'язань [6].

Отже, податкове планування має на меті мінімізувати податкові платежі шляхом використання правових можливостей, передбачених законодавством. Іншими словами, податкове планування – особлива форма реалізації норм податкового права, їх використання платником податків у своїх інтересах [6].

Податкове планування є обов'язковим елементом менеджменту підприємства під час прийняття управлінських рішень та підґрунтям для розв'язання складних питань узгодження інтересів держави і суб'єктів господарювання.

Процес податкового планування поділяється на декілька тісно пов'язаних між собою дій, що дає змогу добитися мінімізації податкових зобов'язань платників податків та зборів. Так, на першому етапі приймається рішення про вибір найбільш вигідного з податкової точки зору місця розташування як самої фінансової установи, так і його структурних підрозділів; на другому – вибір оптимальної для конкретних цілей діяльності організаційно-правової форми юридичної особи; на третьому – максимально повне і правильне використання податкових переваг та пільг з обраного виду підприємницької діяльності; на четвертому – розміщення активів і прибутку фінансової установи найбільш раціональним способом [6].

Податкове планування – цілеспрямована діяльність організації, орієнтована на максимальне використання нюансів податкового законодавства для зменшення податкових платежів [6].

Як і державне, податкове планування може бути перспективним і поточним. Поточне податкове планування – це оптимізація податкових виплат у звітному році з використанням допустимих законодавством засобів, способів і прийомів. Перспективне податкове планування являє собою проведення активної податкової політики для уникнення фінансових ризиків і мінімізації негативного впливу оподаткування на процес досягнення стратегічних цілей [6].

Аналіз тематичних літературних джерел дає змогу стверджувати, що законодавчо дозволеними інструментами податкового планування є [1, с. 6–7]:

– особливості облікової політики підприємства;

– різні пільги, які може застосувати підприємство для конкретних видів діяльності для оптимізації оподаткування;

– податкові пільги, які передбачені міжнародним законодавством для усунення подвійного оподаткування;

– прогалини податкового законодавства;

– спеціально розроблені схеми законної мінімізації податкових платежів підприємства;

– створення різноманітних цільових резервів на підприємстві тощо.

Для аналізу ефективності податкового планування характерним є використання таких загальнонаукових методів аналізу, як:

– горизонтальний, або аналіз тенденцій, за якого показники порівнюються з аналогічними за інші періоди;

– вертикальний, за якого досліджується структура показників шляхом поступового переходу на нижчі рівні деталізації;

– факторний аналіз – аналіз впливу окремих елементів фінансової діяльності суб'єктів господарювання на основні показники податкового навантаження;

– порівняльний – порівняння досліджуваних показників з аналогічними середньогалузевими та очікуваними показниками податкового навантаження на суб'єкти господарювання, на які орієнтуються податкові органи.

Проаналізуємо показники (формули 1, 2) [2, с. 7–8], які характерні для банківських установ, на прикладі ПАТ «КБ «ПриватБанк» за період 2012 р. – III кв. 2016 р.

Насамперед визначимо показник податкового навантаження з податку на прибуток банку. Узагальнення методичних підходів до визначення податкового навантаження з податку на прибуток довело доцільність його розрахунку як співвідношення поточного податку на прибуток банку і прибутку до оподаткування (формула (1)). Такий підхід відображає рівень податкового навантаження на фінансовий результат банку [5]:

$$П_{ПН} = \frac{\text{Поточний податок на прибуток}}{\text{Прибуток до оподаткування}} \times 100\%, \quad (1)$$

де ППН – показник податкового навантаження з податку на прибуток банку.

$$П_{ПН\ III\ кв.\ 2016} = \frac{138332}{729186} \times 100\% = 18{,}97\%.$$

$$П_{ПН\ 2015} = \frac{39679}{255800} \times 100\% = 15{,}51\%.$$

$$П_{ПН\ 2014} = \frac{318426}{1067462} \times 100\% = 29{,}83\%.$$

$$П_{ПН\ 2013} = \frac{278336}{2151727} \times 100\% = 12{,}94\%.$$

$$П_{ПН\ 2012} = \frac{261884}{1794644} \times 100\% = 14{,}59\%.$$

Результати таких підрахунків податкового навантаження фінансової установи допоможуть прийняти рішення про заходи, які потрібно проводити (табл. 1).

Відповідно до даної диференціації, податкове навантаження на ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2012 р. – III кв. 2016 р. досить низьке, незважаючи на те що в 2014 р. показник становив 29,83%, а в 2013–2014 рр. – менше 15%.

Так, у III кв. 2016 р. показник податкового навантаження з податку на прибуток дещо зменшився (18,97%) порівняно з 2014 р., і це дає надію на подальше його зниження. У будь-якому разі всі розраховані показники, відповідно до табл. 1, указують на те, що податкове планування в даній установі є досить ефективним, тому необхідно проводити лише мінімальні разові заходи.

Надмірне податкове навантаження негативно впливає на економіку, спричинюючи її значну тінізацію, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень. Стягування податків у нашій країні є вкрай високими, а це

Таблиця 1

Диференціація заходів із податкового планування

Податкове навантаження	Заходи і вимоги до персоналу	Потреба в податковому плануванні/ Періодичність
10–30%	Чітке ведення бухгалтерського обліку, внутрішнього документообігу, використання прямих пільг. Професійний бухгалтер. Разові консультації зовнішнього податкового консультанта.	Мінімальна, разові заходи
30–55%	Податкове планування стає частиною загальної системи фінансового управління і контролю, спеціальна підготовка (планування) контрактних схем типових, крупних і довгострокових контрактів. Наявність спеціально підготовленого персоналу, контроль і керівництво з боку фінансового директора. Абонентське обслуговування у спеціалізованій компанії.	Необхідно, регулярні заходи
55–80%	Найважливіший елемент створення і стратегічного планування діяльності організації та її поточної щоденної діяльності в усіх зовнішніх і внутрішніх напрямах. Наявність спеціально підготовленого персоналу й організація тісної взаємодії з усіма службами. Постійна робота із зовнішнім податковим консультантом і наявність податкового адвоката. Спеціальна програма розвитку, обов'язковий податковий аналіз й експертиза будь-яких організаційних, юридичних або фінансових заходів податковими консультантами.	Життєво необхідно, щоденні заходи
Більше 80%	Зміна сфери діяльності і/або податкової юрисдикції.	

Джерело : складено на основі [3]

Таблиця 2

Наявні проблеми податкового планування у ПАТ «КБ «ПриватБанк» та напрями їх вирішення

Основні проблеми	Напрями вирішення
1. Надмірне податкове навантаження	1. Використання схем оптимізації податкового навантаження (наприклад, кредитно-депозитної схеми та схеми відстрочки оплати податкових платежів – перенесення на наступні періоди); необхідність раціональної й ефективної організації обліку і планування податкових витрат, зведення до мінімуму податкових зобов'язань, максимально збільшивши прибуток.
2. Стабільне зростання витрат на сплату інших податків, зборів і обов'язкових платежів, що стверджують про недостатній рівень організації податкового планування	2. Упровадження та використання заходів організаційного характеру для мінімізації податкових платежів, а саме використання недоліків законодавства, застосування податкових пільг, правильне формування облікової політики, оптимальний стан бухгалтерського і податкового обліку з обов'язковим постійним веденням податкового календаря, застосування офшорів, зміна терміну сплати податків, грамотна організація податкового контролю з боку керівництва фінансової установи, створення імітаційної фінансової моделі, ведення звітно-аналітичної діяльності у сфері податкового обміну та ін.
3. Надмірне податкове навантаження з податку на прибуток	3. Для зниження навантаження з податку на прибуток доцільно запропонувати такі способи: формування резервів дає змогу більш рівномірно розподіляти податкове навантаження за податковими періодами, тобто отримувати відстрочку з податку на прибуток; використання елементів податкового обліку: вибір методу нарахування амортизації, способу списання вартості матеріалів та інші способи; перенесення бази оподаткування на пільговий податковий режим або на підприємство з меншим рівнем податкового навантаження і рефінансування без додаткових податкових зобов'язань.
4. Нерівномірний розподіл податкового тягаря протягом року	4. Формування облікової політики банку з метою оподаткування, спрямованої на максимальне використання можливостей для зниження податкового тягаря, передбачених податковим законодавством України, які розробляються з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників.
5. Недостатня увага керівництва ПАТ «КБ «ПриватБанк» до питань функціонування податкового планування, нерозуміння його суті та значення	5. Посилення відповідальності за невиконання посадових обов'язків та постійний моніторинг підвищення кваліфікації працівників та керівництва банку. Оволодіння знаннями податкового законодавства і роз'яснюючими статтями до нього, що дасть змогу визначити вплив податкової системи на діяльність фінансової установи.

Джерело: складено авторами

негативно позначається на діловій активності ринкових агентів і формує атмосферу недовіри громадян до фінансових інститутів, що, своєю чергою, виступає прямою загрозою економічній безпеці, тому необхідно запропонувати низку певних заходів для зниження податкового навантаження, яке сприятиме збільшенню вільних коштів у розпорядженні банківських установ.

У табл. 2 представлено наявні проблеми податкового планування у ПАТ «КБ «ПриватБанк» та напрями їх вирішення.

Висновки. Отже, головною суттю податкового планування у фінансових установах є пошук варіантів і створення необхідних умов для оптимальної (з точки зору конкретної фінансової установи) побудови правових форм фінансової діяльності для легальної оптимізації податкових платежів у межах чинного податкового законодавства.

Ефективністю податкового планування суб'єкта господарювання є співвідношення, що характеризує рівень досягнення поставленої мети мінімізації чи оптимізації податкового навантаження на підприємство з урахуванням обмежень та ризиків. Так, проаналізувавши ефективність податкового планування у ПАТ «КБ «ПриватБанк», було встановлено, що податкове планування є досить ефективним та посідає важливу роль у податковій політиці даної установи.

Податкове планування передбачає оцінку та прийняття управлінських рішень виходячи із цілей фінансової установи та врахування величини майбутніх податкових наслідків. Фінансові установи прагнуть максимізувати свій дохід та прибуток. Виходячи із цих міркувань, основним завданням податкового планування є вибір такого варіанту сплати податків, який дасть змогу оптимізувати систему податків. А це означає не лише зниження податкового тягаря по окремих податках та по фінансовій установі в цілому, а й оптимальний розподіл податкових платежів у часі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акіншина О.В. Етапи, способи та інструменти податкового планування на підприємстві / О.В. Акіншина, Л.І. Третьякова // Економічний вісник. – 2012. – № 4. – С. 3-9
2. Атаманенко І.Б. Організація та інформаційне забезпечення аналізу ефективності податкового планування / І.Б. Атаманенко // Економічні науки: Облік і фінанси. – 2010. – № 7(25). – С. 1–9.
3. Атаманенко І.Б. Особливості організації податкового планування на підприємстві / І.Б. Атаманенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2010_6/ pdf/atamanenko.pdf.
4. Офіційний сайт ПАТ «КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://privatbank.ua.
5. Рабушенко А.В. Вплив оподаткування на результати діяльності банків / А.В. Рабушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs:edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8294/1/Rabushenko.pdf.
6. Теремецький В.І. Податкове планування: поняття та основні ознаки / В.І. Теремецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vkhnuvs/2011_54/54/37.pdf.

УДК 631.16:658.153

Бондаренко Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва

Корнега А.О.
аспірант
Уманського національного університету садівництва

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

GOVERNMENT REGULATION OF CREDITING AGRARIAN INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено систему кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі. Проаналізовано підходи до сучасного стану кредитування аграріїв, намічено шляхи щодо його вдосконалення в умовах глобалізаційних процесів вітчизняної економіки. Дано оцінку елементів ринкових і державних механізмів регулювання системи кредитування аграрної галузі та їх впливу на відтворювальні процеси. Проаналізовано найбільш вагомі причини обмеження системи сільськогосподарського кредитування як із боку кредиторів, так і з боку позичальників. Намічено шляхи щодо подальшого вдосконалення системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників на тлі запровадження адресної допомоги.

Ключові слова: кредит, система кредитування, державне регулювання, облікова ставка НБУ, ставка за кредит, адресна допомога, пільгове кредитування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована система кредитования субъектов хозяйствования аграрной отрасли. Проведен анализ современного состояния кредитования аграриев, намечены пути его совершенствования в условиях процессов глобализации отечественной экономики. Дана оценка элементов рыночных и государственных механизмов регулирования системы кредитования аграрной отрасли и их влиянию на воспроизводственные процессы. Проанализированы наиболее существенные причины ограничения системы кредитования со стороны кредиторов и заемщиков, намечены пути дальнейшего совершенствования системы кредитования сельскохозяйственных производителей на фоне внедрения адресной помощи.

Ключевые слова: кредит, система кредитования, государственное регулирование, учетная ставка НБУ, ставка за кредит, адресная помощь, льготное кредитование.

ANNOTATION

The article deals with the crediting system of business entities in agrarian industry. Approaches to the current state of crediting farmers were analyzed and the ways of its improvement under conditions of global processes of the national economy were outlined. The elements of market and government regulation mechanisms of crediting agrarian industry and their influence on recovery processes were estimated. The most significant reasons of restriction of agrarian crediting both on the part of creditors and borrowers were analyzed. The ways for further improvement of crediting system of agrarian producers under conditions of introducing targeted assistance were outlined.

Keywords: credit, crediting system, state regulation, rate of the National Bank of Ukraine, loan interest rate, targeted assistance, concessional loan.

Постановка проблеми. Для суб'єктів господарювання аграрної галузі внаслідок специфічності їх господарювання кредит є найбільш вагомим джерелом фінансування операційної діяльності. Внаслідок суттєвого розриву між затратами виробництва і надходженням виручки кредит сприяє безперебійності процесу виробництва на умовах розширеного відтворення. Підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва міг би сприяти пільговий механізм кредитування, але внаслідок як суб'єктивних, так і об'єктивних причин його дія обмежена не на користь сільськогосподарських товаровиробників. Проблема забезпечення сільськогосподарських товаровиробників фінансовими ресурсами загострюється внаслідок відміни з 01.01.2017 спеціального режиму їх оподаткування податком на додану вартість. Натомість запровадження адресної допомоги аграріям потребує розроблення механізму щодо розподілу таких коштів кожному сільськогосподарському товаровиробнику. Вирішення цих проблем можливе за умов пошуку шляхів удосконалення механізмів системи кредитування сільськогосподарських підприємств виключно на умовах державного регулювання цим процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усебічне теоретичне обґрунтування системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників досліджено в працях таких науковців, як Бечко П.К. [1], Вдовенко Л.О. [2], Герасімова Т.П. [3], Демьяненко М.Я. [4], Непочатенко О.О. [6] та ін.

Актуальність і недостатнє дослідження окремих питань щодо системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників, недостатнього їх фінансування зумовлює зростання участі держави у розвитку галузі через механізм банківського кредитування, що і визначило вибір теми, мету і завдання дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних і методологічних підходів до державного регулювання системи кредитування аграрної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Радикальні зміни, що відбулися за роки реформування вітчизняної аграрної галузі, призвели до суттєвої переорієнтації механізмів відтворювальних процесів, які були притаманні планово-директивній економіці. За ринкових умов, глобалізації економіки відтворювальний процес національної економіки в цілому й

аграрної галузі зокрема спрямований на підвищення ефективності управління системою сільськогосподарського кредитування. Водночас державне регулювання системи кредитування аграрної галузі є найважливішим із механізмів, оскільки сприяє розвитку та вдосконаленню її елементів як основного завдання аграрної реформи та вітчизняної аграрної політики. Регулювання кредитної системи з боку держави зумовлене низкою особливостей, притаманних сільськогосподарському виробництву: тривалістю виробничого циклу, сезонністю, високими виробничими ризиками природно-біологічного характеру, монопольним становищем постачальників і споживачів продукції галузі, які диктують в односторонньому порядку умови економічної взаємодії, розриву у надходженні виручки від реалізації продукції і затратами на виробництво. Внаслідок цього сільськогосподарські підприємства не в змозі самостійно забезпечити не лише розширене, але й просте відтворення, потребують дієвої державної підтримки, необхідність в якій за сучасних умов господарювання вітчизняних аграріїв набагато вища, ніж у розвинутих країнах.

Виробництво в сільському господарстві є найбільш ризикованим, а також одним із найбільш капіталомістких і енергоємних. У зв'язку із цим галузь найменш приваблива для кредиторів і інвесторів унаслідок обмеженого припливу приватного капіталу з інших галузей і сфер національної економіки. Обмеженість у ресурсах, пов'язана зі збутом сільськогосподарської продукції, передбачає високу залежність галузі від позикових джерел фінансування. Реформування аграрного сектора виявило проблеми, пов'язані з формуванням спеціалізованої системи фінансово-кредитної підтримки галузі, забезпеченням доступу сільськогосподарських товаровиробників до зовнішніх джерел фінансування, взаємодією елементів цієї системи. Наявні форми і методи державного регулювання вітчизняної системи сільськогосподарського кредитування не повною мірою сприяли істотному зростанню темпів аграрного виробництва, зниженню собівартості продукції із застосуванням енергозберігаючих технологій та дотриманням передових технологій.

У розвинених країнах світу кредитування сільського господарства є об'єктом пильної уваги і підтримки з боку держави, оскільки забезпечує стимулювання інвестиційної, інноваційної та ділової активності в галузі, яка є гарантом продовольчої та економічної безпеки країни. У кожній країні створювалися свої системи підтримки інституцій, в основі яких був закладений високий рівень державної участі, особливо на початкових стадіях її формування. З огляду на специфічність аграрної галузі, за ринкових умов господарювання забезпечення механізмів функціонування системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення неможливе.

Дослідження державного регулювання системи кредитування потребує теоретичного уточнення безпосередньо категорії «системи кредитування» та її відповідність ринковим умовам господарювання. Теоретичне обґрунтування цієї категорії представлене у Фінансовому довіднику, де ця категорія характеризується як модель, що відповідає характеру ринкових відносин, тобто переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик, а також банківський контроль у процесі кредитування [7]. Система кредитування за сучасних умов суттєво різниться від тієї, яка існувала за директивно-планової економіки. Найбільш суттєва її відмінність за сучасних умов є те, що вона побудована на ліберальній основі: клієнт має право вибору кредитної установи, послугами якої він хотів би скористатися; йому надано право відкривати позичкові рахунки не в одному, а в кількох банках. Принцип лібералізації системи кредитування дає змогу розширити клієнту можливості щодо отримання кредиту, створює умови для розвитку міжбанківської конкуренції. Своєю чергою, комерційні банки, проводячи кредитну політику, виходять із необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів, вкладників та клієнтів з урахуванням загальнодержавних інтересів [4].

Важливою відмінністю сучасної системи кредитування порівняно із тією, що була притаманна планово-директивній економіці, є те, що вона побудована на договірній основі. Всі питання щодо кредитування вирішуються безпосередньо між банком і позичальником. Згідно з договором, кожна зі сторін бере на себе певні зобов'язання щодо виконання умов договору. За ринкових умов змінився характер кредитних договорів, активну роль стали виконувати обидва суб'єкти цих догорів на паритетних засадах у межах правового поля діяльності кредитора і позичальника.

Сучасна система кредитування побудована на комерційній основі. Комерційні банки здійснюють кредитні операції за рахунок власних і залучених коштів, тобто в межах наявних кредитних ресурсів. Основними джерелами формування банківських кредитних ресурсів є власні кошти банку (фонди банку, нерозподілений прибуток), залишки на поточних та валютних рахунках, залучені кошти юридичних та фізичних осіб на депозитні рахунки до запитання та строкові, міжбанківські кредити та кошти, отримані від випуску цінних паперів. Установи банку мають право продавати (купувати) кредитні ресурси в банків інших систем за умови більшого зиску, але з дозволу вищого органу управління банком [2, с. 215]. Відповідно до специфіки аграрного виробництва, під системою кредитування слід розуміти сукупність елементів, що базуються на функціональному,

інституційному та організаційно-економічному підходах, які об'єднують сутність кредитних відносин, форми і методи кредитування, сукупність фінансово-кредитних установ, форми підтримки сільськогосподарських товаровиробників, принципи, механізм кредитування, спрямованих на розширене відтворення в аграрному секторі економіки за умов державної підтримки (рис. 1).

Проведені дослідження свідчать, що сучасна система кредитування сільськогосподарських товаровиробників, з одного боку, стимулює подальший розвиток кредитування на ринку кредитних послуг, а з іншого – навпаки – його гальмувати. Система кредитування сільськогосподарських товаровиробників за сучасних умов залежить як від попиту на кредитні ресурси, так і економіко-політичних, інституційних, інфраструктурних і мікроекономічних чинників.

Державне регулювання сільськогосподарського кредиту різниться складною структурою і цілісною, внутрішньоузгодженою сукупністю нормативно визначених інструментів державного впливу, розроблених з урахуванням дії

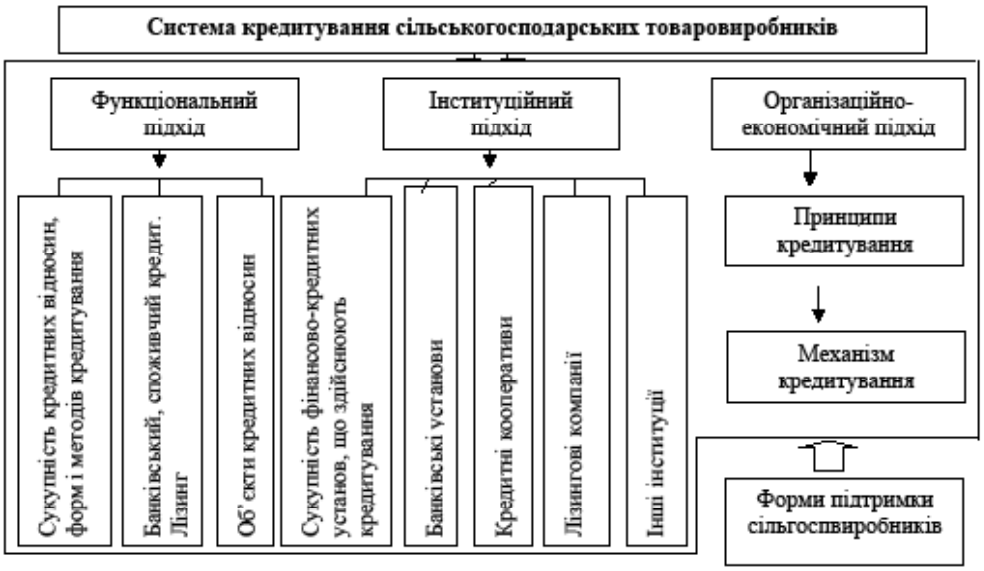


Рис. 1. Система кредитування сільськогосподарських товаровиробників

Джерело: згруповано авторами

Таблиця 1

Елементи ринкових і державних механізмів регулювання системи кредитування аграрної галузі

Елементи	Ринкові механізми саморегулювання	Механізми державного регулювання
Мета	Отримання прибутку	Підтримка фінансово-кредитних відносин, здатних забезпечити матеріальні і соціальні умови життєдіяльності сільського населення
Кредитори	Комерційні банки	Спеціалізовані фінансово-кредитні інституції, створені за підтримки держави (спеціалізовані банки), комерційні банки
Об'єкт регулювання	Форми руху позичкового капіталу в сільському господарстві	Інституціональні форми кредитної підтримки сільськогосподарських товаровиробників
Рівень покриття позичальників	Сільськогосподарські підприємства, не аграрні позичальники	Всі категорії сільськогосподарських товаровиробників, суб'єкти несільськогосподарського підприємництва в сільській місцевості
Ресурси	Залучені депозити і кошти фінансового ринку, вклади населення	Залучені кошти, кошти фінансового ринку, бюджетні кошти
Принципи	Забезпечення дохідності вкладених коштів, мінімізація ризиків, зростання прибутку	Забезпечення розширення меж кредитування, повний доступ аграріїв до кредитних ресурсів
Забезпечення повернення кредитів	Жорсткі вимоги щодо фінансово-економічного стану позичальника щодо забезпечення кредиту	Процедури фінансового оздоровлення і реструктуризації заборгованості, гарантійні і страхові схеми
Відсоткова ставка	Забезпечує показники прибутковості кредитних операцій	Субсидується і забезпечує доступність кредиту без зниження показників прибутковості кредитних операцій
Кредитний ризик	Мінімізується за рахунок забезпечення повернення кредиту	Знижується за рахунок функціонування ефективної інфраструктури кредитної системи за підтримки держави

економічних законів, спрямованих на створення умов для фінансового забезпечення процесу сільськогосподарського виробництва та процесу відтворення, суспільних благ (табл. 1).

Державне регулювання забезпечує лише ті функції, які непідвладні ринковому механізму саморегулювання. При цьому форми і методи регулювання повинні відповідати реальному стану сільського господарства, а масштаби впливу повинні бути спрямовані від рівня розвитку суб'єктів аграрного виробництва і функціональної придатності ринкових інституцій кредиту. Згідно з теоретичним змістом сутності категорії «державне регулювання системи сільськогосподарського кредитування», роль його механізмів спрямована на утворення і вдосконалення взаємозв'язку його складових і елементів побудови системи і реалізацію її найбільш суттєвих функцій, зокрема, забезпечення стійкості системи, залучення до кредитування всіх без винятку суб'єктів господарювання, подальший розвиток підприємств галузі.

Практика взаємовідносин аграріїв із кредитними інституціями свідчить про наявність окремих обмежень, які впливають на попит і пропозицію на кредитному ринку для сільськогосподарських товаровиробників (табл. 2).

Оптимізація елементів організаційно-економічного механізму державного регулювання відповідно до відтворювальних потреб галузі дає можливість подолати наявні обмеження, створити оптимальні умови для збалансованої реалізації всіх функцій кредитної системи в сільському господарстві. Державне регулювання кредитної системи в сільському господарстві пов'язане з великою кількістю зв'язків і потребує застосування комплексного системного підходу в процесі подолання проблем дефіциту джерел фінансування галузі та фор-

Таблиця 2

Причини обмеження системи сільськогосподарського кредитування

З боку кредиторів (пропозиція)	З боку позичальників (попит)
Високий ризик сільськогосподарського виробництва (природно-кліматичні, цінові тощо)	
Недостатній розвиток банківської інфраструктури в сільській місцевості, віддаленість кредиторів, територіальна розпорошеність позичальників	Закредитованість, нерідко низький рівень рентабельності, особливо в тваринницькій галузі
Дефіцит кредитних продуктів, які би задовольняли сільськогосподарське виробництво	Дефіцит чи відсутність забезпечення кредиту
Відсутність спеціальних методик оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських позичальників	Відсутність кредитної історії, складність і надто висока вартість отримання кредиту
Високий рівень транзакційних витрат, пов'язаних із наданням невеликих за розміром позик	Високий рівень транзакційних витрат, пов'язаних з отриманням кредиту

Таблиця 3

Оцінка стану кредитування сільськогосподарських підприємств Черкаської області та результатів їх діяльності

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Темпи приросту виробництва продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 р., %						
- до попереднього року	104,3	117,6	96,8	106,5	98,4	98,9
- до 1990 р.	107,8	129,1	125,4	134,4	131,6	130,2
Темпи приросту чистого прибутку, % до попереднього року	83,4	116,3	126,4	52,2	204,0	2,9 р.
Рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств, %	18,1	27,1	24,9	9,7	27,8	49,6
у тому числі: - продукція рослинництва	25,2	36,3	30,6	10,8	33,4	62,0
- продукція тваринництва	1,6	7,9	6,9	6,9	13,3	9,9
Питома вага прибуткових сільськогосподарських підприємств, %	77,9	88,2	89,4	82,2	87,5	91,3
Видача короткострокових кредитів під оборотні активи СП, % до попереднього року	66, 2	71,8	63,6	24,4	8,3	5,6
Середня облікова ставка Національного банку України, %	9,5	9,5	7,5	7,0	14,0	14,0
Середня відсоткова ставка комерційних банків за надані кредити СП, %	20,6	17,2	21,0	19,2	23,5	21,3
Перевищення (зменшення) розміру середніх відсоткових ставок КБ відносно:						
- облікової ставки НБУ (+,-), відсоткових пунктів	11,1	7,7	13,5	12,2	9,5	7,3
- рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств (+,-) відсоткових пунктів	2,5	- 9,9	-3,9	9,5	- 4,3	- 28,3

мування ефективної фінансово-кредитної інфраструктури сільського господарства.

Із боку держави постійно ведеться цілеспрямована робота щодо їх фінансової підтримки. Зокрема, у 2000 р. для підтримки сільськогосподарських товаровиробників був запроваджений механізм державної кредитної підтримки через здешевлення кредитів відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 25 лютого 2000 р. № 398 [6, с. 92–93; 7, с. 3–4].

Відповідно до цього нормативного документу, сільськогосподарські товаровиробники набули право на отримання компенсацій унаслідок зменшення відсоткових ставок за кредитами. Таке ручне управління кредитним процесом піддавалося критиці з боку дослідників цього механізму кредитування. За даними дослідження Бечко Т.П., такий механізм здешевлення кредитів не є ринковою акцією, оскільки її базовими принципами є державне регулювання функціонування ринку фінансових послуг. Проте такі компенсаційні виплати сприяли розблокуванню кредитного процесу для аграрних позичальників, залучили їх до користування позичковим капіталом [3, с. 31].

Про це свідчать результати проведеного аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області (табл. 3).

Проведений аналіз свідчить, що, незважаючи на зростання темпів росту валової продукції, у співставних цінах 2010 р. по сільськогосподарських підприємствах області порівняно з 1990 р. за останні два роки має місце зменшення темпів росту виробництва до попереднього року. У 2014 р. порівняно з 2013 р. спад виробництва валової продукції в цінах 2010 р. становив 1,6, а в 2015 р. порівняно з 2014 р. – 1,1 в. п.

Рівень рентабельності сільськогосподарської продукції (прибуток у відсотках до собівартості реалізованої продукції) за останні два роки має тенденцію до зростання. Його рівень у 2015 р. становив 49,6%, з яких по рослинництву – 62,0% і тваринництву – 9,9%. На тлі зростання за останні роки рівня рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств області видача пільгових короткострокових кредитів суттєво скоротилася. Їхній розмір у 2015 р. становив усього 28 454,7 тис. грн., з яких 27 295,0 тис. грн. спрямовано на підтримку сільськогосподарських підприємств і 1 159,7 тис. грн. – фермерських господарств області. Це засвідчує той факт, що аграрний сектор як один із пріоритетних у вітчизняній економіці постає перед проблемою недостатнього фінансування. Це зумовлює необхідність активної участі держави у розвитку галузі через механізм банківського кредитування.

Державним бюджетом України на 2017 р. на підтримку суб'єктів аграрної галузі спрямовано 300 млн. грн. Один позичальник може отримати таку допомогу в сумі, що не перевищує 1,5 млн. грн. Така підтримка носитиме адресний характер. Питанням адресної допомоги суб'єктам аграрного виробництва придавали велике значення дослідники цієї проблеми. Зокрема, Бечко П.К. зазначав, що механізм пільгового кредитування суб'єктів господарювання аграрного виробництва потребує вдосконалення через покращення умов пільгового кредитування шляхом запровадження адресної кредитної підтримки. Внаслідок її запровадження позичальники-аграрії отримують більші можливості щодо доступу до банківських запозичень. Адресна кредитна підтримка за своїм економічним змістом повинна стимулювати нарощування обсягів виробництва продукції, розвиток підприємливості, виправдання ризику господарювання, запровадження прогресивних технологій в аграрному секторі економіки [1, с. 88].

Нині запровадження адресної підтримки ускладнюється через відсутність методичних підходів до її розподілу серед сільськогосподарських підприємств. Це потребує виваженого наукового підходу до її спрямування тим підприємствам, які нарощують обсяги виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції, дотримуються рекомендованого розміру мінімальної заробітної плати, запроваджують прогресивні технології виробництва на основі заощадження матеріальних, фінансових, енергетичних ресурсів.

На стан банківського кредитування сільськогосподарських підприємств впливає висока облікова ставка за кредит НБУ. Комерційні банки для формування кредитного портфелю купляють у НБУ фінансові ресурси за обліковою ставкою НБУ, розмір якої за досліджуваний період коливається від 7% у 2013 р. до 14,0% у 2015 р. Унаслідок зростання облікової ставки НБУ зростають ставки за кредитні ресурси, якими користуються сільськогосподарські товаровиробники. За період з 2010 по 2015 р. ставки за кредит суттєво перевищували облікову ставку НБУ. Таке перевищення в 2015 р. становило 7,3%, або на 2,2 в. п. менше порівняно з 2014 р. Середні ставки за банківський кредит здебільшого перевищують рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств – позичальників, що призводить до скорочення кредитних програм, перешкоджає впровадженню нових технологічних процесів особливо в тваринницькій галузі.

Країни з розвинутими ринковими відносинами свою кредитну політику спрямовують на зменшення розміру облікової ставки. Зокрема, Центральний банк Європи в 2016 р. знизив основну ставку за кредитами з 0,05% до 0% [5, с. 11]. Зниження облікової ставки Європейським центробанком відбувається на тлі зниження ставки за депозит з -0,3 до -0,4%, а ставка за маржинальними кредитами знижена до -0,25% річних. Переважна більшість населення Європейського Союзу для заощадження зберігають свої гроші в банках у вигляді депозитних вкладень з метою отримання доходів від капіталу, що негативно впливає на економіку

внаслідок зменшення кількості замовлень. Це призводить до скорочення працюючих.

Такі кроки центрального банку Європи спрямовані на те, щоб населення призупинило вкладати кошти на депозитні рахунки. Зростання коштів на депозитних рахунках призводить до дефляції, що є більшим злом для економіки, ніж інфляція. Європейський центральний банк повторює політику кількісного пом'якшення Федеральної резервної системи США [5, с. 11].

На тлі зниження облікової ставки Європейським центральним банком та Федеральною резервною системою США як основного механізму боротьби з фінансовою кризою НБУ, навпаки, збільшує її розмір, що призводить до автоматичного зростання середніх відсоткових ставок за надані кредити сільськогосподарським підприємствам.

Негативний вплив на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств має відміна спеціального режиму оподаткування з 01.01.2017, що призведе до більш тотального дефіциту у фінансових ресурсах, скорочення виробництва продукції тваринництва через неухильне зменшення поголів'я худоби і птиці.

Висновки. В економічній науці, як свідчать результати дослідження, виникає потреба в забезпеченні зростаючих потреб сільськогосподарських підприємств у необхідних кредитних ресурсах за дієвого державного регулювання цього процесу. Без сформованої кредитної політики важко буде досягти кінцевої мети для кожного суб'єкта кредитних відносин: для позичальника – зростання ефективності підприємницької діяльності за рахунок позичених джерел, а для кредитора – одержання прибутку від кредитної операції без утрати потенційного клієнта на майбутнє.

Таким чином, можливості банківських установ здійснювати кредитування сільськогосподарських товаровиробників для забезпечення безперервності їх функціонування залежить від застосування НБУ тих чи інших інструментів грошово-кредитної політики за активного державного регулювання цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бечко П.К. Банківське кредитування аграрного виробництва / П.К. Бечко, Т.П. Герасимович. – Умань, 2013.– С. 88.
2. Вдовенко Л.О. Механізм банківського кредитування в аграрній сфері : [монографія] / Л.О. Вдовенко. – Вінниця : Корзун Д.Ю., 2013. – 378 с.
3. Герасимова Т.П. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного виробництва в умовах фінансової кризи / Т.П. Герасимова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2010. – Вип. 1(18). – С. 28–34.
4. Дем'яненко М.Я. Механізм банківського кредитування в аграрній галузі / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 135–136.
5. Курс на покращення. Європейський центробанк встановив базову відсоткову ставку на рівні 0% // Львівський експрес. – 2016. – № 6984. – С. 11.
6. Непочатенко О.О. Кредитне забезпечення поточної діяльності сільськогосподарських підприємств / О.О. Непочатенко, Н.В. Бондаренко // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 91–97.
7. Про додаткові заходи щодо кредитування комплексу сільськогосподарських робіт : Постанова Кабінету Міністрів України, станом 25 лютого 2000 р. № 398 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 9. – С. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Inf_mat/Of_Pov/2008/11.10.2008_319.htm.
8. Фінансовий словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fin.at.ua/publ/21-1-0-707.

UDC 336.276

Bosenko O.S.
PhD Student
Academy of Financial Management Ministry of Finance of Ukraine

THE ANALYSIS OF MODELING OF INTEREST RATES FOR PUBLIC DEBT MANAGEMENT

АНАЛІЗ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

ANNOTATION

The components of effective debt management should be clearly interact among themselves. Interest rates directly affect the public debt, and therefore understanding how the change a particular component will affect the change of government debt in the future is extremely important. The research selected models concerning analyze changes in interest rates by the action of one or more factors, makes it possible to predict the actual change in the amount of public debt and to point out the factors that most influenced this way. CIR (Cox-Ingersoll-Ross) model and the Nelson-Siegel model played quite a significant role in the research of this issue. Their practical application can reduce the errors in forecasting, by building forecasts not by means of linear methods, but using the basic components of changes in interest rates in the face of uncertainty.

Keywords: CIR (Cox-Ingersoll-Ross) model, Nelson-Siegel model, public debt management, modeling of interest rates, change of Gross domestic product (GDP).

АНОТАЦІЯ

Складові ефективного управління державним боргом повинні чітко взаємодіяти між собою. Відсоткові ставки прямо впливають на розмір державного боргу, а отже розуміння того, як зміна того чи іншого компоненту вплине на зміну державного боргу в майбутньому є вкрай важливим. Дослідження обраних моделей щодо аналізу зміни відсоткових ставок при дії одного або більше чинників, дає можливість спрогнозувати реальні зміни в розмірі державного боргу та вказати на фактори, що найбільшим чином на це впливатимуть. Модель CIR (Cox-Ingersoll-Ross) та модель the Nelson-Siegel відіграють достатньо вагому роль у дослідженні даного питання. Їх практичне використання дозволяє зменшити похибку у прогнозуванні, за рахунок побудови прогнозів, не за допомогою лінійних методів, а використовуючи основні компоненти моделей зміни відсоткових ставок в умовах невизначеності.

Ключові слова: модель CIR (Cox-Ingersoll-Ross), модель the Nelson-Siegel, управління державним боргом, моделювання відсоткових ставок, зміна валового внутрішнього продукту (ВВП).

АННОТАЦИЯ

Составляющие эффективного управления государственным долгом должны четко взаимодействовать между собой. Процентные ставки напрямую влияют на размер государственного долга, а, следовательно, понимание того, как изменение того или иного компонента повлияет на изменение государственного долга в будущем является крайне важным. Исследование избранных моделей к анализу изменения процентных ставок при действии одного или более факторов, дает возможность спрогнозировать реальные изменения в размере государственного долга и указать на те факторы, что в наибольшей степени на это влияют. Модель CIR (Cox-Ingersoll-Ross) и модель the Nelson-Siegel играют достаточно важную роль в исследовании данного вопроса. Их практическое использование позволяет уменьшить погрешность в прогнозировании, за счет построения прогнозов, не с помощью линейных методов, а используя основные компоненты моделей изменения процентных ставок в условиях неопределенности.

Ключевые слова: модель CIR (Cox-Ingersoll-Ross), модель the Nelson-Siegel, управление государственным долгом, моделирование процентных ставок, изменение валового внутреннего продукта (ВВП).

Formulation of the problem. Public debt is not a matter of concern as long as it is manageable and sustainable. The debt management is the process by which the government acquires and uses the debt effectively and efficiently. Debt is manageable as long as the cost of acquiring debt is reasonably low and debt obtained is used efficiently in such a way that it helps growth and efficient allocation of resources in the long run. The debt is used efficiently if the ratios of debt service to total revenue and external debt service to exports fall or remain constant.

Public debt strategy is defined as the manner in which a government finances an excess of government expenditures over revenues and any maturing debt issued in previous periods. With this purpose, being developed many models of management of public debt liabilities, which include a set of components, to help anticipate further changes in the volume of debt and make some adjustments in management.

Analysis of recent of research and publications. The problem of modeling interest rates for public debt management is quite explored in Western literature. Considerable attention to research of management of public debt paid: R. Barro, A. Velandia, J. Annaert J. Buchanan, R. Musgrave, John. M. Keynes, Anouk G.P. Claes, M. Ishfaq, A. Uboldi etc. This issue is of particular relevance among local researchers, namely: S. Londar V. Basko, V. Fedosov, O. Vasylyk, T. Vakhnenko, V. Heytsya., V. Kozyuka, A. Kucher, V Lisovenko, A. Plotnikov and others. The study features the transformation of the macroeconomic environment in which growing national debt and the issue of public debt in transition T. Vakhnenko paid attention, Y. Gaidar, E. Zaruba, Z. Lutsyshyn, B. Lissitzky. The problem of public debt management considered A. Vavilov, G. Trofimov, T. Bondaruk. Analysis of public debt in the context of national security contained in the writings of A. Baranovsky.

Setting objective of the article. The analysis of parts of CIR (Cox-Ingersoll-Ross) model and the Nelson-Siegel model for public debt management.

The main material of research. In general terms, the concept of sustainability of public finances concerns the ability of a government to service the costs of all its debt – internal and external alike, contracted by both public and private subjects – without endangering its perspectives for future economic growth and development.

In the countries with high levels of indebtedness, in which the interest payments absorb a significant percentage of the state budget, reducing the interest-related costs is crucial. In addition, these countries must reduce the risk that unfavorable shocks on the real performance or production growth might lead to an unsustainable indebtedness level.

As for the public debt management, the problems often start from the decision factors lack of attention to the benefits of a prudential strategy of debt management, to the costs of a poor macroeconomic management and to the excessive levels of public indebtedness. As a result, the public authorities should be more careful with the advantages deriving from a reasonable public debt management and from debt policies coordinated within a complete macroeconomic framework.

Good public debt management can help reduce borrowing cost in many ways. A well-designed and implemented borrowing program can give confidence to investors and thus reduce the lending spread. A carefully balanced composition of securities can contain risk – which are harder to manage in countries having few alternative sources of finance [3].

High debt leads generally to high debt service liability. However, the severity of the debt service liability of a country depends on the relationship of its debt to its GDP and on the level of debt in relation to its debt service obligations. As such, the absolute volume of debt of a country is not perhaps as much a matter of concern as the extent of debt service liability.

The level of debt service liability of a country may be high or low depending on its level of economic development. The incidence of debt service liability of a borrowing country is generally reflected from debt indicators expressed as ratios of debt to GNP (Debt-GNP), debt to debt-service liability (Debt-Service), debt-service to foreign exchange earnings (Debt-FEE), etc. The debt service payment may be large or small depending on the values of such debt indicators and the conditions under which loans are sought and received. As such, the values of these ratios and thereby the severity of debt burden keep changing in response to changes in the terms of borrowing and overall economic conditions of a country [2].

The Growth and Stability Pact (GSP), subscribed by the countries of the European Union (EU) in Maastricht, defines "sound and disciplined public finances" as an essential condition for strong and sustainable growth with improved employment creation. Since in Italy the expenses for interest payments on Public Debt is about 13% of the Budget Deficit (that is the difference between revenues and expenditures) the Public Debt Management Division of the Italian Ministry of Economy and Finance is deeply interested in studying which securities to issue, in order to achieve an optimal debt composition.

The CIR (Cox-Ingersoll-Ross) indicates the level of interest rate that makes the growth rate of public debt equal to the growth rate of GDP. In addition, the maximum interest rate can be paid on loans while maintaining at the same time a desirable debt-GDP ratio. In principle, if the average interest rate on loans exceeds the CIR, debt will increase faster than GDP leading thereby to an ever-increasing debt burden [2].

Algebraically, the CIR is calculated as:

$$CIR = \frac{s_1 - s_0}{kg - s_0},$$

where g is growth rate of GDP, s_1 – marginal saving rate, s_0 – average saving rate at the beginning of the period, and k is incremental capital-output ratio. For the purpose of calculation, the values of CIR, g and k can be calculated for different time to know how the debt-servicing capacity of a country may have changed.

The optimal borrowing capacity can also be found conceptually by using a simpler model. Technically, optimal external borrowing is a function of its costs and benefits. The terms at which public debt can be obtained are crucial in determining the cost-benefit ratios. The objective is to obtain loans at such an interest rate as renders debt/GDP ratio stable over time. A stable debt/GDP ratio may depend on a particular relationship among relevant variables. The equation mentioned below connects the required variables in a relationship, which determines the convergence of external debt to a stable ratio in terms of GDP.

$$\frac{D}{Y} = \frac{(kg - s)}{(g - i)},$$

where D, Y, k, g, s and i denote public debt, Gross Domestic Product (GDP), incremental capital output ratio, growth rate of GDP, marginal saving rate and interest rate on public debt. The equation clearly shows that debt – GDP ratio is an increasing function of the interest rate on public debt. To determine the effect of a change in GDP growth rate on the debt – GDP ratio, consider the following derivative:

$$\frac{\partial(D/Y)}{\partial g} = \frac{(g - i)k - (kg - s)}{(g - i)^2} = \frac{s - ik}{(g - i)^2},$$

$$\frac{(s - ik)}{(g - i)^2} > 0. if\ i < \frac{s}{k}\ and\ \frac{(s - ik)}{(g - i)^2} < 0. if\ i > \frac{s}{k}.$$

It follows that debt-GDP ratio will increase or decrease with the growth rate of GDP depending on whether the interest rate on public debt is less than or greater than the ratio of saving rate to

incremental capital output ratio. The values of different debt indicators and CIR basically provide a future guideline for negotiations of debt restructuring or future loan negotiations. Inept management of debt and regularly rising debt to GDP are likely to induce changes in the main macroeconomic indicators like crowding out of investment, fiscal instability, inflationary pressures and exchange rate fluctuations etc. Further, rising debt burden has also many undesirable implications for the country. There is, therefore, a need to make serious attempts at finding a sustainable indigenous solution of the debt. Since debt becomes a concern when it crosses manageable and sustainable limits, policy makers are suggested to formulate a process by which government is forced to use loans effectively. Debt is used efficiently as long as the level of external debt-service and the ratio of debt service to total revenue are either falling or at least remaining constant. Public debt can be sustainable as long the projects financed with borrowed money generate sufficient output and export earnings for debt repayment.

Further, it is required to maintain capital output ratio and higher marginal saving rate to avoid unsustainable rate of interest on borrowed money [2].

National income identity shows that at any point of time, the total amount of resources available to a country that it can consume and set aside for (gross) investment or use for exports is equal to the country's gross national product plus its imports. It follows from national income identity that at any time the difference between a country's gross investment and gross domestic savings is necessarily equal to the difference between its imports and exports. Therefore, a country can invest more than it can save, and thus achieve a growth rate higher than that determined by its domestic savings rate, if it can import more than its exports by the same amount. This will naturally depend upon how it finances the import surplus. Whether the country relies on private net capital inflow or borrows publicly, a net borrowing remains the only offsetting item in the balance of payments to finance the deficits. Thus, the role of public debt in a growing economy is quite obvious. A given amount of public debt can finance an equal amount of import-surplus of the capital receiving country and also allow its investment to exceed its domestic saving by the same amount, that is:

$$I_t - S_t = M_t - X_t = F_t,$$

where I_t ,S_t ,M_t, X_t and Ft denote gross investment, gross domestic savings, imports, exports and net funding (borrowing), respectively. If gross incremental capital-output ratio is denoted by k, and growth rate of GDP by g, then:

$$I_t = kgY_t ,$$

where Y_t is GNP at time t. The rate of savings is expected to rise over time. Let s_o be the average rate of savings at the initial period, that is period zero, and s_m the incremental savings rate between period zero and t. We assume that the saving function is of the following form.

$$S_t = s_o Y_o + s_m(Y_t - Y_o) = (s_o - s_m)Y_o + s_m Y_t,$$

Substituting the previous formulas get the following:

$$kgY_t - [(s_o - s_o)Y_o + s_m Y_t] = F_t,$$

$$g = {}^1/_k\left[(s_o - s_m)\frac{Y_o}{Y_t} + s_m + \frac{F_t}{Y_t}\right].$$

The last equation gives a unique relationship between the growth rate of GDP, g, and the net borrowing as a proportion to GDP i.e.: F_t/Y_t.

Given the incremental capital-output ratio, marginal rate of savings, average savings rate at the initial period and the initial and the current level of GDP; we can obtain either the net borrowing required by a target rate of growth, or the rate of growth that can be achieved with a given amount of borrowing. Since ∂, g/∂, $F > 0$, a large borrowing can achieve a higher rate of GDP growth, keeping all other factors constant [2].

The above formulation can also be used to measure the capacity of the country to absorb borrowed funds. The proposition on which the above argument i.e. the rate of growth can be raised by increasing the rate of investment financed by borrowing is based, implicitly assumes that capital, not labor, is the main bottleneck for raising the rate of growth. This way of looking at the relationship between borrowed money and the rate of growth of GDP implies that every year the import – surplus somehow gets adjusted to the net inflow of public debt. Total imports adjust automatically to the two exogenous variables i.e.: X_t, F_t and the growth rate entirely depends on how far F_t can eliminate the bottleneck of the low rate of domestic savings. However, imports may not be so freely adjustable in an underdeveloped country and thus a more comprehensive model will inevitably contain additional constraints. For that purpose, we assume that there is a rigid relationship between the level of imports required and the level of GDP. The assumption that there is a minimum import requirement corresponding to a level of GDP can be interpreted in two ways [2].

First, the import requirement is in fixed proportions to consumption, gross investment and exports, which, as a first approximation may be regarded as the same. Such an assumption may be questionable for an underdeveloped economy at an early stage of development where imports to consumption ratio may be much higher due to the imports of some basic necessities for supporting its subsistence level of consumption. The case may be similar with exports if they are not completely given exogenously. But even if there exist consumption and export basket with negligible minimum import requirements, it is quite possible that gross investment required for maintaining that level of consumption and exports over

time may need some minimum level of imports. The minimum level of imports is required simply because certain right types of equipment, machinery, etc. are not domestically produced.

In the case where only a given amount of loan is available to finance the gap between savings and investment, the funding may not achieve the target of growth rate of GDP as determined by the capital output ratio. This is because imports may increase due to increase in income and this increase in imports may exceed the exports by more than the given amount of borrowed funds [2].

In either case, the condition for a given amount of debt to achieve a rate of GDP growth determined by the amount of savings – investments gap it can finance, is that $M \leq X+F$, with M accounting for the minimum level of imports. If this condition is not fulfilled, there will be two operative constraints on the growth level of GDP, namely the resource constraint $I\text{-}S \leq F$ and the balance of payment constraint $M\text{-}X \leq F$. The solution of the system will depend upon which of the two constraints is more restrictive, i.e. whichever gives the lower solution.

It is also adopted that this upper bound on GDP growth rate, determined by the import constraint becomes less and less restrictive with time as rising GDP is likely to be accompanied by increasing availability of domestically produced capital goods. Thus, in the long run, the saving-investment gap that will determine the effect of borrowing capital on the growth rate of GDP, although in the early phase of development the import constraint may be more important [2].

The following analysis is mainly focused on the debt inflows filling the saving-investment gap. Although, this renders the analysis partial in nature, but it may be still worthwhile mainly for two reasons:

1) even if there were no import constraints, the effect of public debt on growth rate will depend on how far it overcomes the savings constraint;

2) it may be maintained that in the long run it is the saving constraint that is more restrictive than the imports constraints.

The other models that is used for calculating interest rates for public debt management are **the Nelson-Siegel model and Svensson model.**

The original motivation for this modelling method was a desire to create a parsimonious model of the forward interest rate curve that could capture the range of shapes generally seen in yield curves: a monotonic form, humps at various areas of the curve, and s-shapes. This is one possibility among numerous potential functional forms that could be used to fit a term structure. The Svensson model is a good choice, given its ability to capture the stylized facts describing the behavior of the forward curve [5].

These models have six parameters that must be estimated, β_0, β_1, β_2, β_3, τ_1, and τ_2. These parameters identify four different curves, an asymptotic value, the general shape of the curve, and two humps or U-shapes, which are combined to produce the Svensson instantaneous forward curve for a given date. The impact of these parameters on the shape of the forward curve can be described as follows (Figure 1):

– β_0 – this parameter, which must be positive, is the asymptotic value of $(TTM)t$. The curve will tend towards the asymptote as the (term to maturity) TTM approaches infinity;

– β_1 – this parameter determines the starting (or short-term) value of the curve in terms of deviation from the asymptote. It also defines the basic speed with which the curve tends towards its long-term trend. The curve will have a neg-

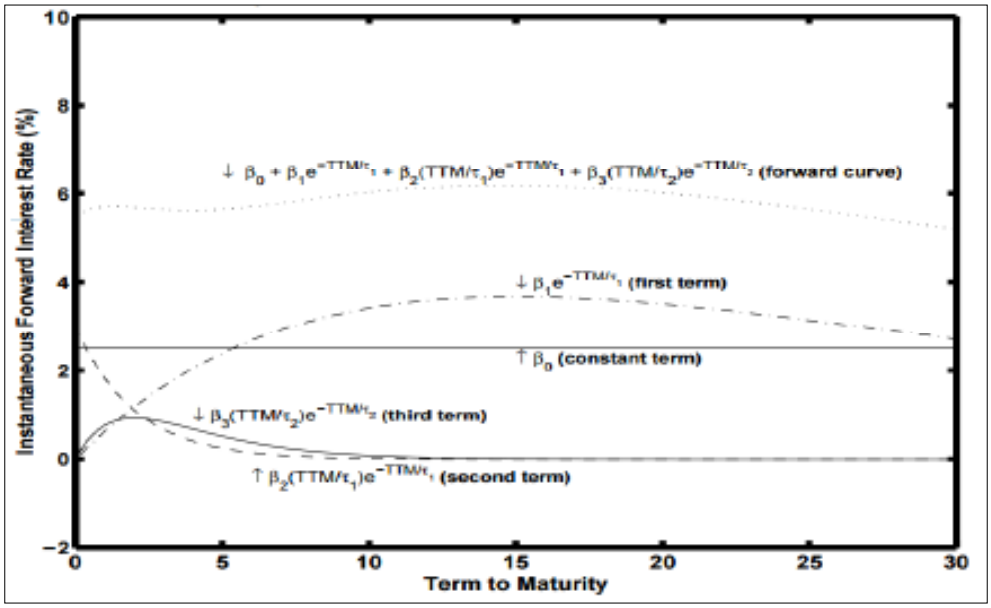


Fig. 1. A decomposition of the forward term structure functional form

Source: Technical Report # 84 of the Bank of Canada [5]

ative slope if this parameter is positive and vice versa. Note that the sum of β_0 and β_1 is the vertical intercept;

– τ_1 – this parameter, which must also be positive, specifies the position of the first hump or U-shape on the curve;

– β_2 – this parameter determines the magnitude and direction of the hump. If β_2 is positive, a hump will occur at τ_1 whereas, if β_2 is negative, a U-shaped value will occur at τ_1;

– τ_2 – this parameter, which must also be positive, specifies the position of the second hump or U-shape on the curve;

– β_3 – this parameter, in a manner analogous to β_2, determines the magnitude and direction of the second hump.

Having specified a functional form for the instantaneous forward rate, a zero-coupon interest rate function is derived. This is accomplished by integrating the forward function. This is possible, given that the instantaneous forward rate (which is simply the marginal cost of borrowing) is the first derivative of the zero-coupon rate (which is similarly the average cost of borrowing over some interval).

Once the functional form is specified for the forward rate, it permits the determination of the zero-coupon function and finally provides a discount function. The discount function permits the discounting of any cash flow occurring throughout the term-to-maturity spectrum [1].

The NS model is an example of a so-called parsimonious model. The main idea behind these models is to postulate a unique functional form for the whole range of maturities for the discount function or, it is analogous, for particular rates as the forward or the spot rates. The NS model tries to capture some properties of the term structure thanks to the functional form imposed on the forward interest rates [4].

The idea of Nelson and Siegel is trivial but ingenious: the discount function is the derivative of the price and the forward rate is linked to the derivative of the discount function, hence the forward rate will be linked to the second derivative of the price.

Therefore, it is reasonable to think that the form of the forward rate will be similar to the solution of a second order differential equation:

$$f(t) = \beta_0 + \beta_1 e^{-\frac{t}{\tau}} + \beta_2 \frac{t}{\tau} e^{-\frac{t}{\tau}}.$$

The parameters of this model have a clear financial meaning, as can be seen here:

$$\lim_{t \to \infty} f(t) = \beta_0$$

$$\lim_{t \to 0} f(t) = \beta_0 + \beta_1$$

$$\lim_{t \to \tau} f(t) = \beta_0 + \frac{\beta_1 + \beta_2}{e}.$$

Clearly, β_0 is the long-term forward rate; the short-term forward rate is modulated by β_1 and the medium-term forward rate is modulated by $\beta 2$. In addition, the parameter τ has an interesting rule: the amount of time τ separates the short from the medium-long term. For instance, in a working paper on the Italian secondary bond market, has been shown that τ is generally included between 12 months and 18 months, and this result agrees with the practitioner's thought [4].

There are different reasons to use the Nelson-Siegel model:

1. The NS model is very easy to implement and, as we have seen, this property is very important for financial institutions.

2. The parameters of the model have a clear financial meaning and this is very useful for a practitioner.

3. The NS model determines a very stable term structure. It is possible to understand the sense of this sentence with an example: if there were not a shock between today and tomorrow the bond prices would change, but it is reasonable to believe that the term structure of tomorrow will be very similar to the term structure of today. In other words, until it occurs a shock, the term structure will remain roughly constant. Hence, if a model is too sensitive to bond prices, i.e.: if it generates completely different term structures one day after another even when there is not any shock, that model is not a good model for our purposes. The NS model generates stable term structure and so from a practical point of view it is a good model.

4. The yield curve generated by NS model does not explode in the long term. Many institutions generate the term structure with regression techniques like, for example, splines and bi-splines. The NS model does not share this problem, because the forward rate, and as consequence the discount function d(t), tends to an asymptotic constant, as can be seen in the following formula:

$$\lim_{t \to \infty} d(t) = \lim_{t \to \infty} e^{-t\left[\beta_0 + (\beta_1+\beta_2)\frac{\tau}{t}\left(1-e^{-\frac{t}{\tau}}\right) - \beta_2 e^{-\frac{t}{\tau}}\right]} = e^{-(\beta_1+\beta_2)\tau}.$$

5. For the Italian secondary bond market, has been shown that the characteristic times of the three parameters β_i, (i=0, 1, 2) are completely diffrent from each other. In particular, the characteristic time of β_0 is greater than 1 year, the characteristic time of β_1 is about 2 days and the characteristic time of β_2 is about 6 months. Hence, diffrent maturities of the NS term structure can have movements with diffrent intensities and diffrent directions.

Consequently, Nelson and Siegel propose that with appropriate choices of weights for these three components, it is possible to generate a variety of yield curves based on forward rate curves with monotonic and humped shapes.

Svensson model (1994) extended Nelson-Siegel model by introducing additional parameters that allow yield curve to have an additional hump. Thus, this model is considered to be computably more demanding. Svensson suggested forward curve to be estimated as [6]:

$$f(TTM)_t = \beta_0 + \beta_1 e^{-\frac{TTM-1}{\tau_1}} + \beta_2 \frac{TTM-1}{\tau_1} e^{-\frac{TTM-1}{\tau}} + \beta_3 \frac{TTM-1}{\tau_2}.$$

From this the relation it can be noticed that the β_2 is identical to the β_2 term with τ_1 replaced by τ_2. The two additional parameters β_3 and τ_2 explain the extended flexibility of the Svensson approach. The linear parameter β_3 defines the form (convex or concave) of the second hump of the spot interest rate curve, and the non-linear parameter τ_2, like τ_1 in the Nelson-Siegel model, defines it position.

In the practice Nelson-Siegel model is preferred for the use especially where there are few input data. Nelson and Siegel (1987) demonstrated that their proposed model is capable of capturing many of the typically observed shapes that the spot rate curve assumes over time. A significant weakness of the Nelson-Siegel model, resulting from its low elasticity, is goodness of fit that is lower than in the case of polynomial models. When the curve is fitted to an irregular set of data points this can result in relatively large deviations of model values from actually observed rates. The extended Nelson-Siegel model by Svensson offers a satisfactory precision of fit and a smooth shape of implied forward curve. Svensson model has a number of weaknesses, e.g. a limited ability to fit irregular yield curve shapes, a tendency to take extreme values at the short end, and a relatively strong co-dependence of estimates in different – even non-neighboring – segments of the yield curve. Thus, sometimes calculations using Nelson-Siegel model can be more correct [6].

Therefore, the return of the activity on a lethargic secondary market of public debt is most definitely of great interest for the issuer, i.e. government, and after all the development and improvement of the domestic securities is defined as one of the Government goals in February 2011. In the year 2012, the liquidity increases which increases optimism and gives hope for the future developments.

Conclusion. Hence, were described the CIR model and the NS model and was also compared with each other. From the analysis, we can conclude with some suggestions:

1. The lack of information on the short term can be extremely dangerous, especially for regression models like the NS model;

2. For the medium and long-term maturities of the term structure, both the NS model and the CIR model are good choices. On the other hand, approaches that use spline and bi-spline, like McCulloch in, lead to an explosion of the curve;

3. For the short-term maturities of the term structure, the CIR model is better than the NS model, because it is less sensitive to the lack of information in the first part of the data set;

4. Both models can describe the trends of the returns on the different maturities of the term structure;

5. It seems reasonable to implement fundamentalist strategies based on the mean spread between the market price and the theoretical CIR price of a bond.

This analysis makes it possible to assert the fundamental importance of proper use of interest rates. Interest rates directly affect to extent of debt load, which allows the simulation indicate the need for interest rates in the general model of debt management.

REFERENCES:

1. Estimating the Yield Curve Using the Nelson-Siegel Model / [Electronic Resource]. – mode of access: http://bfi.cl/assets/annaert-claes-deceuster-zhang-2010---estimating-the-yield-curve-using-the-nelson-siegel-model.pdf
2. Macroeconomic Model of Public Debt Servicing Capacity and Debt Management / [Electronic Resource]. – mode of access: http://www.dof.gov.ae/en-us/publications/Lists/ContentListing/Attachments/76/Macroeconomic%20Model%20of%20Public%20Debt%20Servicing%20Capacity%20and%20Debt%20Management.pdf
3. Modelling Interest Rates for Public Debt Management by Adamo Uboldi / [Electronic Resource]. – mode of access: http://www1.mat.uniroma1.it/ricerca/dottorato/TESI/ARCHIVIO/uboldiadamo.pdf
4. Nelson-Siegel Affine and Quadratic Yield Curve Specifications. Which one is better at forecasting? By Ken Nyholm and Rositsa Vidova-Koleva / [Electronic Resource]. – mode of access: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1205.pdf?ed68caf5e1ec89cd6072c809c4a6df6f
5. Yield Curve Modelling at the Bank of Canada by David Bolder and David Stréliski / [Electronic Resource]. – mode of access: http://www.banqueducanada.ca/wp-content/uploads/2010/01/tr84.pdf
6. Zdravka Aljinović Best fit model for yield curve estimation / Zdravka Aljinović, Tea Poklepović and Kristina Katalinić // Croatian Operational Research Review (CRORR). – Vol. 3, 2012.

УДК 338.2

Васильєв О.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Німкович А.І.
аспірант
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОНСАЛТИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

CONSULTING AS AN ELEMENT OF BUSINESS SUPPORT INFRASTRUCTURE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано консалтингову інфраструктуру бізнесу. Особливу увагу приділено класифікації інфраструктури за різними ознаками. Приведено приклади окремих інфраструктурних елементів та їх вплив на бізнес. Сформовано низку рекомендацій щодо розвитку інфраструктурних елементів. Показано важливу роль інфраструктурного забезпечення у розвитку бізнесу.

Ключові слова: інфраструктура, консалтинг, консультування, бізнес, підвищення ефективності, вплив.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована консалтинговая инфраструктура бизнеса. Особое внимание уделено классификации инфраструктуры по различным признакам. На фоне этого представлены примеры отдельных инфраструктурных элементов и их влияние на бизнес. Сформирован ряд рекомендаций по развитию инфраструктурных элементов. Показана важная роль инфраструктурного обеспечения в развитии бизнеса.

Ключевые слова: инфраструктура, консалтинг, консультирование, бизнес, повышение эффективности, влияние.

ANNOTATION

The article analyzes the consulting business infrastructure. Special attention is given to the classification of infrastructure on different grounds. In this background are provided examples of individual infrastructure elements and their impact on business. This article formed a number of recommendations for the development of infrastructure elements. It is shown important role in providing the infrastructure for business development.

Keywords: infrastructure, consulting, advisory, business efficiency, impact.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства консалтинг стає одним із ключових елементів як інфраструктури бізнесу, так і загалом ринкової інфраструктури розвинених країн світу. Протягом останніх десятиліть консалтинг перетворився в одну з найбільш динамічних сфер економіки, які підвищують ефективність бізнесу та сприяють оптимізації всіх його процесів.

Узагальнення консалтингу як інфраструктурного елементу і дослідження специфіки надання послуг консалтингу в Україні є важливим для всієї сфери вітчизняного бізнесу.

Мета статті полягає у загальному аналізі сфери консалтингу як елементу інфраструктури підтримки бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі в умовах конкуренції важко забезпечити перемогу лише завдяки природним ресурсам. Нині на перший план виходять нематеріальні активи, зокрема інтелектуальний складник бізнесу, тому використання консалтингу стає необхідністю для забезпечення стрімкого розвитку та утримання конкурентних позицій підприємств.

До важливих причин стрімкого розвитку консалтингу в усіх сферах діяльності належать такі:

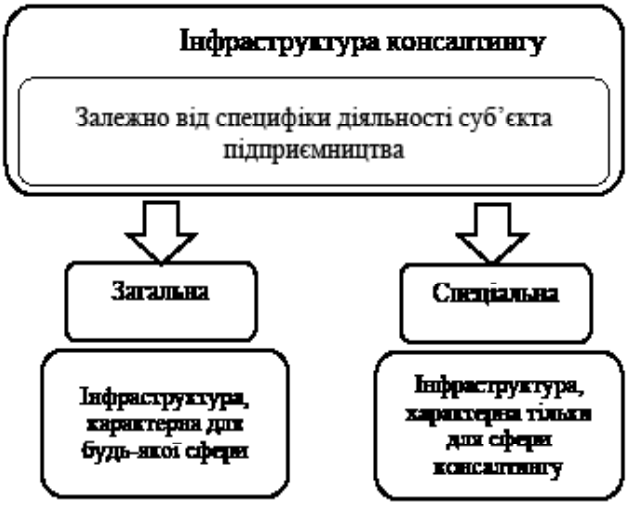
- глобалізаційні процеси, які однаково сприяють попиту на консалтингові послуги і для транснаціональних корпорацій, і для новостворених компаній;
- можливість використання ідей і таланту консультантів як конкурентну перевагу в ринковій боротьбі;
- об'єктивна необхідність використання інформаційних технологій [1].

Консалтингова діяльність передбачає консультування з широкого кола питань підприємництва. Вона спрямована на надання послуг адміністративного, економічного і правового характеру з урахуванням особливостей конкретної галузі, регіону, організації, керівника, спеціаліста.

Однією з особливостей консалтингу є можливість проведення консультацій без безпосередньої присутності на підприємстві, шляхом використання сучасних засобів комунікацій. Такий аутсорсинг значно знижує витрати, даючи змогу обслуговувати фахівцями велику кількість клієнтів.

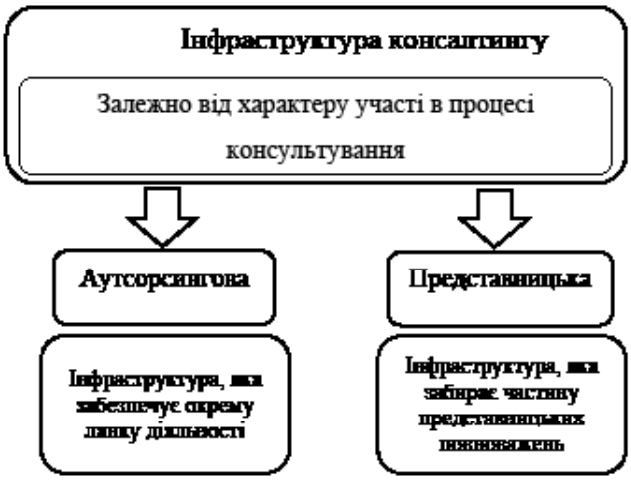
Різні напрями консалтингу можуть використовувати різні інфраструктурні елементи, які забезпечують належний рівень консультаційних послуг. Таку інфраструктуру можна класифікувати за багатьма різними ознаками.

Залежно від специфіки діяльності суб'єкта підприємництва інфраструктура поділяється на загальну та спеціальну. Загальна інфраструктура є універсальною для всіх сфер консалтингу і тому не потребує особливих чи унікальних елементів. Натомість специфічна інфраструктура для кожної зі сфер консалтингу є різною. Саме вона забезпечує специфічні потреби кожного виду консалтингу, створюючи особливі і навіть унікальні елементи.



Залежно від консалтингової моделі, яка використовується, виділяють інфраструктуру експертного, проектного та процесного консалтингу. Експертна інфраструктура спрямована на забезпечення окремого експертного аналізу. Вона забезпечує експрес-консалтинг за потреби. Проектна інфраструктура спрямована на розроблення та створення окремого проекту. Ця інфраструктура охоплює вже ширший обсяг діяльності і тривалість. Інфраструктура процесного консалтингу забезпечує взаємозв'язок процесів, тобто дії та процедури, які пов'язані з реалізацією функцій управління. Цей вид інфраструктурного забезпечення може бути представлений як однією вузькою спрямованістю консалтингу, так і поєднанням паралельних процесів.

Залежно від характеру участі в процесі консультування інфраструктура поділяється на аутсорсингову ти представницьку. Аутсорсингова інфраструктура забезпечує всі процеси, пов'язані з наданням аутсорсингових послуг, тобто передачу частини діяльностей іншим компаніям, які спеціалізуються на конкретній діяльності. Представницька інфраструктура забезпечує сторони більш ширшими можливостями. Консалтинг переростає із аутсорсингу в представництво компанії в будь-яких проявах. Таку інфраструктуру застосовують ТНК для входження на нові ринки в нові країни, де є високі ризики на початкових стадіях діяльності.



Власні знання і минулий досвід керівництва компанії сьогодні не завжди забезпечують бажаний рівень ефективного управління. Залучення ззовні «інтелектуальної підтримки» управлінських рішень стає поширеною практикою не тільки для транснаціональних корпорацій – світових лідерів бізнесу, але й для українських компаній. Про це свідчать дослідження тенденцій розвитку управлінського консультування в Україні, яке проводилося Українською асоціацією менеджмент-консультантів (УАМК) спільно з PricewaterhouseCoopers. Про своє позитивне ставлення до співробітництва з консалтинговими фірмами заявили 70% опитуваних керівників і топ-менеджерів вітчизняних підприємств, які підкреслили особливу користь консалтингу у сфері вдосконалення процесів ведення бізнесу, стратегічного планування, впровадження інформаційних систем і технологій [2].

Залежно від географії використання виділяють національну, регіональну та місцеву інфраструктури. Кожна із цих інфраструктур консалтингу відповідно працює на різних рівнях – на національному рівні, поєднуючи в собі регіональні, які, своєю чергою, працюючи на регіональному рівні, включають місцеві інфраструктури консалтингу.

За методологією дослідження М. Портера можна виділити три стратегічні групи у консалтинговій діяльності України:

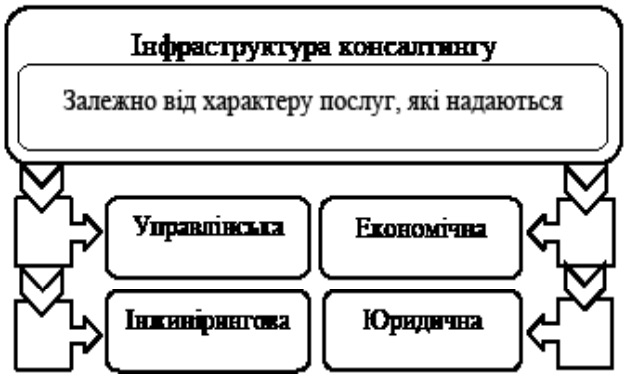
• група А – великі міжнародні консалтингові та аудиторські компанії;

• група В – провідні консалтингові фірми українського походження;

• група С – дрібні спеціалізовані українські консалтингові фірми [3].

Географія цих груп (які є інфраструктурним забезпеченням компаній) формується на основі кількох показників, серед яких: асортимент консалтингових послуг, якість послуг, можливість доступу до фінансових ресурсів, ціна послуг та причини попиту на послуги.

Залежно від характеру послуг, які надаються, інфраструктура поділяється на управлінську, економічну, юридичну та інжинірингову. Відповідно до специфікації характеру послуг, управлінська інфраструктура пов'язана з наданням консалтингових послуг щодо управління. Економічна та юридична інфраструктури забезпечують консалтинг щодо економічних і фінансових питань, з одного боку, та юридичних моментів та супроводу компаній – з іншого. Інжинірингова інфраструктура забезпечує консалтингові послуги інженерного та технічного характеру.



Аналізуючи структурну конфігурацію консалтингового ринку за функціональними ознаками, можна констатувати досить низький рівень управлінської та бізнесової культури українських компаній, які переважно концентрують управлінські зусилля на пошуку можливостей оптимізації податкових платежів та правової підтримки своєї діяльності як способів підвищення ефективності функціонування. Про це свідчать такі дані: 30% вітчизняного консалтингового ринку пов'язано з наданням послуг із податкового та юридичного консалтингу. Прагнення забезпечити прозорість, достовірність інформаційної підтримки прийняття рішень зумовило значний попит на послуги інформаційного консалтингу, які в структурі ринку консалтингових послуг в Україні становлять 21%. Разом із тим із боку вітчизняних компаній простежується стійка тенденція зростання зацікавленості продуктами фінансового і стратегічного консультування, на які сьогодні припадає відповідно 17% та 13% загального ринку консалтингу. Прагнення підвищити свою продуктивність сприяло залученню вітчизняними підприємствами консультантів із питань управління персоналом та операційного менеджменту (відповідно 11% і 8% у структурі консалтингових послуг) [4].

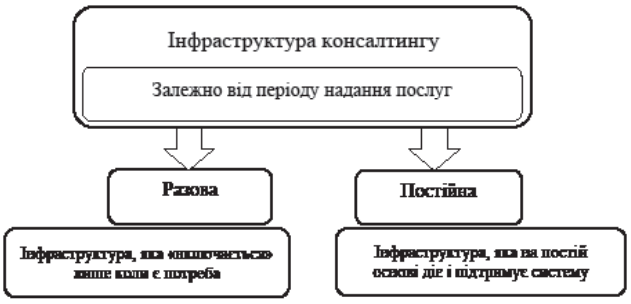
Залежно від рівня регулювання діяльності інфраструктура консалтингу поділяється на регульовану (яка ліцензується) та нерегульовану. Під регульованою мається на увазі та діяльність інфраструктурних елементів, які потребують ліцензії державних органів на впровадження діяльності. А нерегульована діяльність не потребує ліцензування.

Оскільки більшість напрямів консалтингу не потребує ліцензування, то достовірно оцінити розмір консалтингового сектору та його частку в економіці України досить складно. Це зумовлено передусім відсутністю виокремлення управлінського консультування як окремого виду діяльності, які регламентовані Державним класифікатором видів економічної діяльності в Україні, що не дає можливості вести статистичну звітність підприємств за даним напрямом діяльності. Також виникають труднощі визначення структури та напрямів співпраці українських підприємств із консультантами, що зумовлює відсутність відповідних форм регламентації відповідних витрат у фінансовій звітності компаній. Окрім того, значний рівень тінізації вітчизняної економіки зумовлює значні похибки у статистичних показниках доходів окремих компаній, секторів економіки та країни у цілому. Сьогодні Державний комітет статистики України рекомендує відносити діяльність у галузі консалтингу до розділу 74 КВЕД «Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям».

Залежно від способу фінансування інфраструктура консалтингу поділяється на комерційну та спонсорську. Комерційна інфраструктура здійснює свою діяльність із забезпечення на комерційних ринкових умовах. Спонсорська інфраструктура консалтингу передбачає її фінансування третьою стороною, якою може виступати як сукупність основних агентів консалтингової сфери, так і держава чи інші фонди.

Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України шляхом надання інформаційно-консультативного супроводу з питань оцінки, обліку, звітності та оподаткування, залучення інвестицій та науково-методичній роботі підтримує виноградно-виноробну галузь України. Це вдається втілити в життя завдяки Меморандуму про співробітництво та координацію дій між Українською корпорацією з виноградарства та виноробної промисловості «Укрвинпром» та Федерацією аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України, Міжнародним інститутом аудиту DFK, Інститутом обліку і фінансів НААН, Всеукраїнським інститутом права.

Залежно від періоду надання послуг інфраструктура консалтингу поділяється на разову та постійну. Разова інфраструктура застосовується в окремих випадках, які не є регулярними. Натомість постійна інфраструктура – ті елементи, які регулярно забезпечують систему консалтингу незалежно від активності її діяльності.



На відміну від розповсюдженого в розвинутих країнах планомірного співробітництва з консультантами, що здійснюють обслуговування компаній із питань управління, консалтинг в Україні застовується епізодично. Зберігаються тенденції відсутності у більшості українських підприємців позитивного ставлення до цього інфраструктурного складника ринку [5].

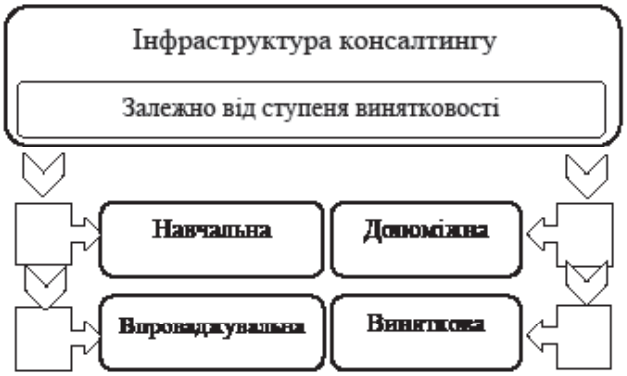
Залежно від використання ринкових механізмів інфраструктуру можна поділити на ринкову та неринкову. Ринкова інфраструктура передбачає наявність конкурентних елементів, які дають змогу впроваджувати систему забезпечення ринкових законів. Неринкова інфраструктура не передбачає застосування ринкових механізмів обслуговування підприємств.

Залежно від рівня кваліфікації спеціалістів інфраструктура консалтингу поділяється на ту, яка потребує сертифікації та відповідного кваліфікаційного рівня та яка не підлягає сертифікації. Деякі види консалтингової діяльності пов'язані з діяльністю, яка потребує високого рівня професіоналізму, від якого може залежати навіть життя та здоров'я людей. Інші види діяльності не потребують особливих навиків, і ними можна займатися за мінімальних знань та навичок спеціалістів.

Досліджуючи причини достатньо низьких темпів розвитку українського ринку консалтингових послуг, необхідно зазначити, що серед стримуючих факторів його розвитку є відсутність нормативно-правової бази регулювання консалтингової діяльності, українського класифікатора консалтингових послуг, ефективно діючого професійного об'єднання консультантів. Таке об'єднання має сприяти підвищенню якості консалтингових послуг, захищати ринок від непрофесіоналів, а також розвивати бізнес-культуру суспільства в цілому.

Недостатність достовірної інформації про ринок консалтингових послуг (кількість операторів на ринку, види консалтингових продуктів, їх характеристики, вартість консалтингових послуг, результативність консалтингових компаній) не тільки створює умови для недоброякісної конкуренції, але й не дає змоги потенційним споживачам орієнтуватися на ринку [5].

Залежно від ступеня винятковості інфраструктуру консалтингу поділяють на навчальну, допоміжну, впроваджувальну та виняткову. Кожна із цих частин інфраструктури має різний ступінь впливу на консалтингову діяльність починаючи від просто навчальної діяльності до впроваджувальної та виняткової.



Залежно від охоплення заходами інфраструктура консалтингу поділяється на системну та елементну. Якщо системна інфраструктура всесторонньо забезпечує процеси консалтингу, то елементна спрямована лише на відокремлену частинку. Елементна консалтингова інфраструктура застосовується щодо компаній, в яких чітко налагоджена система і є необхідність лише в конкретних вузькоспрямованих консалтингових послугах. Системна інфраструктура використовується сучасними гнучкими компаніями (переважно сфера IT). Вони можуть не мати власного офісу, а команда підприємства працює онлайн по всьому світі. Такі компанії здійснюють виключно основну діяльність, а всю додаткову та забезпечуючу передають консалтинговій інфраструктурі.

Нині в Україні працює понад 300 вітчизняних консалтингових фірм, половина з яких займається виключно наданням послуг із питань управлінського консультування. Відкриті представництва провідних консалтингових фірм, які є лідерами консалтингового бізнесу, у тому числі «великої четвірки». Більшість українських консалтингових компаній знаходяться на тому етапі розвитку, коли вони можуть визначити власну спеціалізацію, компетенції, потреби потенційних клієнтів.

Залежно від рівня мультиплікації інфраструктура поділяється на ту, що розширяється, та ту, що звужується. Для кожного з елементів інфраструктури характерна одна із цих характеристик: або вона починає розвиватися чи в знаходиться в розквіті, або її функції вже не потрібні чи замінені іншими елементами.

Традиційно оцінку ролі консультування в економіці країни визначають рівнем залучення консультантів до розв'язання проблем

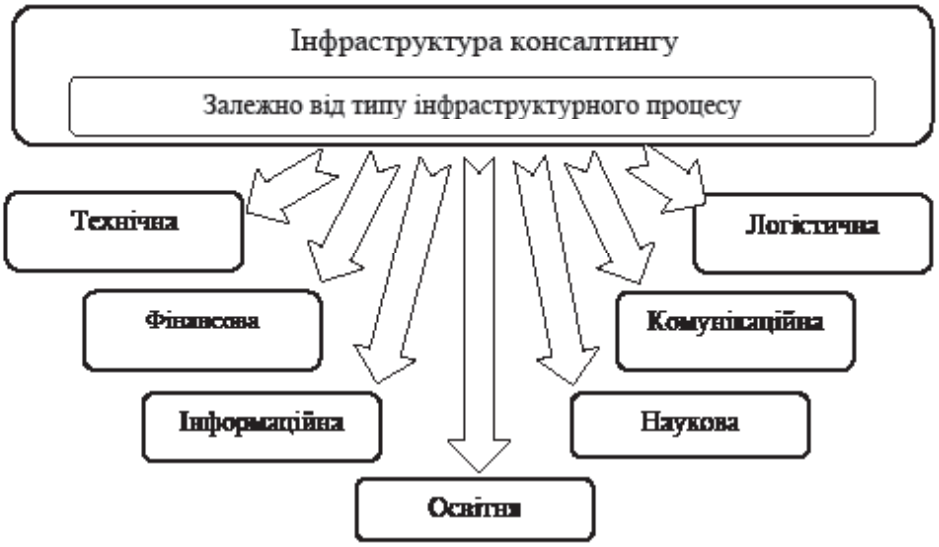
клієнтських компаній. Найчастіше рівень розвитку консультування визначається за такими показниками, як темпи зростання ринку консалтингових послуг та частка консалтингового сектору економіки у ВВП країни. За даними Європейської асоціації менеджмент-консультантів (European Federation of Management Consultancies Associations), частка європейського консалтингового бізнесу у ВВП Європи за останні десять років зросла з 0,24% до 0,66% [1]. Даний показник суттєво відрізняється за країнами. Так, найвища частка консалтингу у ВВП Великобританії (1,02%), Німеччини (0,88%), Іспанії (0,76%).

За оцінками журналу «Експерт Україна», ємність українського консалтингового ринку має тенденцію щорічно зростати на 10% [6].

Залежно від етапності використання інфраструктура консалтингу поділяється на первинну і вторинну (наступні). Первинна інфраструктура – це базова інфраструктура, без якої важко взагалі забезпечити консалтинг. А вторинна інфраструктура покликана покращити умови та оптимізувати систему консалтингу.

Залежно від типу інфраструктурного процесу інфраструктура поділяється на технічну, логістичну, фінансову, комунікаційну, інформаційну, наукову та освітню. Кожен із цих інфраструктурних елементів забезпечує конкретну сферу діяльності підприємства, і всі вони водночас є невід'ємними складниками будь-якого сучасного бізнесу.

Класифікація консалтингової інфраструктури допомагає глибше зрозуміти зміст консалтингу та його роль у розвитку підприємства. Це дає змогу виявити реальний стан сфери консалтингу



на основі різних класифікаційних ознак та сформувати низку пропозицій щодо вдосконалення.

Висновки. Консалтингове забезпечення як елемент підтримки українського бізнесу потребує подальшого розвитку для досягнення рівня високорозвинених країн світу. Сучасна сфера консалтингу перебуває на стадії навчання консультантів роботі з клієнтами, створення власної методології, унікальних продуктів, які вони пропонують на ринку, формування репутації компанії тощо.

Проте підприємства вже зараз сприймають консультантів як каталізаторів інноваційних процесів, провідників новацій, що забезпечують фінансове зростання. Український консалтинг поступово переходить від кризового до системного. Більшість компаній, які замовляють консалтингові послуги, є успішними зростаючими підприємствами, що прагнуть посилити конкурентний статус.

Інфраструктура консалтингової діяльності є багатогранною і потребує гармонійного розвитку з мінімальними диспропорціями між напрямами консалтингу. Ця сфера інфраструктурного забезпечення підприємств є своєрідним акселератором у розвитку, який повинен забезпечувати всі галузі економіки своїми послугами. Це підвищить ефективність використання всіх наявних на підприємствах ресурсів і створить сприятливі умови для переходу України до постіндустріальної стадії виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The European MC market. Feaco conference 2007, Warsaw [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mylib.be/projects/feaco/FCKeditor_project/ 1_The%20European%20MC%20Market%20-%20A_Beuve-Mery.PDF.
2. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3.
3. Решетняк Т.І. Консалтингова діяльність в Україні: структурний аналіз конкуренції та перспективи розвитку / Т.І. Решетняк // Економіка і прогнозування. – 2000. – № 2.
4. Козаченко С.В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В.Е. Новицький, О.С. Довгий. – К. : Арістей, 2006. – 380 с.
5. Ковальська К.В. Особливості і тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні / К.В. Ковальська // Ефективна економіка.
6. Духненко В. Неклассический консалтинг / В. Духненко, О. Дуброва // Эксперт Украина. – 2006. – № 28(78).
7. Аналіз конкурентного середовища консультаційного ринку України та визначення стратегії розвитку окремих суб'єктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.management.com.ua/cases/case007.html.
8. Верба В.А. Консалтингова підтримка розвитку українських підприємств / В.А. Верба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2. – С. 55–59.
9. Дослідження ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://expertra.com/index.php?temp=audit.

УДК 336.71

Гасій О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

PATTERNS OF REGIONAL BANKING SYSTEMS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті на основі аналізу показників банківської діяльності в регіонах виявлено сучасні закономірності розвитку регіональних банківських систем в Україні. Доведено, що зацікавленість банків у веденні бізнесу залежить від соціально-економічних умов їх діяльності. Обґрунтовано способи подолання асиметричності розвитку регіональних банківських систем, які полягають у вдосконаленні політики центрального банку в напрямі стимулювання діяльності банків у регіонах. Розроблені у статті пропозиції спрямовані на формування державної підтримки банків та стимулювання їх діяльності в напрямі підтримки малорозвинених територій.

Ключові слова: банк, закономірність, соціально-економічний розвиток, регіон, регіональна банківська система.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе анализа показателей банковской деятельности в регионах выявлены современные закономерности развития региональных банковских систем в Украине. Доказано, что заинтересованность банков в ведении бизнеса зависит от социально-экономических условий их деятельности. Обоснованы способы преодоления асимметричности развития региональных банковских систем, которые заключаются в совершенствовании политики центрального банка в направлении стимулирования деятельности банков в регионах. Разработанные в статье предложения направлены на формирование государственной поддержки банков и стимулирование их деятельности относительно поддержки малоразвитых территорий.

Ключевые слова: банк, закономерность, социально-экономическое развитие, регион, региональная банковская система.

ANNOTATION

In the Article on the basis of analysis of indicators of banking activities in the regions identified current patterns of regional banking systems in Ukraine. Proved that the interest of banks in business depends on the socio-economic conditions of their activity. Grounded ways to overcome the asymmetry of development of regional banking systems, which are to improve the central bank's policy towards stimulating the activity of banks in the region. Developed in the Article proposals aimed at creating public support banks and stimulate their activities towards supporting undeveloped areas.

Keywords: bank, pattern, socio-economic development, region, regional banking system.

Постановка проблеми. В умовах необхідності вирішення складних завдань соціально-економічного розвитку територій України важливим є різноплановий аналіз банківської діяльності, яка має різні форми в регіонах. Постає проблема дослідження наявної економіко-територіальної специфіки і галузевих особливостей, які причинно визначають будову регіональної банківської системи [10, с. 100]. Для того щоб забезпечити розвиток економіки, необхідно всебічно вивчати напрями взаємодії банків із соціально-економічним середовищем регіонів, що дасть змогу визначити закономірності функціонування регіональних банківських систем у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аналізу діяльності банків у регіонах проводили М.П. Могильницька [2], К.І. Мостайкіна [3], О.П. Овчинников [4], І.М. Рикова, Н.В. Фісенко [8], В.Ю. Чесноков та інші вітчизняні й зарубіжні науковці. Нині в економічній науці обґрунтовано теоретичні засади функціонування національної банківської системи та її регіональних особливостей, приділено увагу кількісним аспектам діяльності банків у регіональних масштабах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається відкритою для вивчення проблема низького рівня функціонування вітчизняних банківських систем у регіонах та виявлення причин, які зумовлюють їх подальше погіршення, для розроблення пропозицій щодо подолання негативних тенденцій у фінансовому становищі адміністративно-територіальних одиниць.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану банківської діяльності в регіонах України, визначенні закономірностей розвитку вітчизняних регіональних банківських систем та наданні пропозицій щодо подолання асиметричності розвитку регіональних банківських систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах вітчизняна банківська система стикається з великою кількістю викликів і складнощів, які зумовлені як внутрішніми проблемами її розвитку, так і зовнішніми впливами. Одним із факторів її стабілізації, на нашу думку, є розвиток регіональних банківських систем як цілісної сукупності регіональних суб'єктів банківської діяльності, що функціонують на законних підставах у межах певної територіально-адміністративної одиниці країни й неподільно пов'язані з її соціально-економічним середовищем, взаємодіють й розвиваються у цьому середовищі, виконуючи притаманні їм функції [12, с. 156] у контексті курсу держави на децентралізацію публічного управління та посилення фінансової самостійності регіонів.

Слід констатувати, що банки розміщені по території України вкрай нерівномірно, на що

звертає увагу багато дослідників [1; 9; 10; 11] та підтверджують дані табл. 1.

Переважна частка банків – юридичних осіб (83,5%) на початок 2015 р. була зареєстрована у трьох областях: Київській (71,2%), Дніпропетровській (7,4%), Одеській (4,9%). Причому тенденція збільшення кількості самостійних банків чітко спостерігається лише у Київському регіоні та значно менш наочно – у Дніпропетровському.

Вищеописана ситуація є об'єктивною та характерною для країн, де існує значна територіальна непропорційність концентрації капіталу та бізнесу; крім того, банківська система формувалася не еволюційно впродовж тривалого історичного періоду, а за короткий період часу. Реєстрація банку, зокрема у столичному регіоні, дає змогу спростити та прискорити виконання всіх необхідних для цього адміністративних процедур.

Водночас слід зазначити, що із 116-ти банків, зареєстрованих станом на 01.01.2015 у Києві та Київській області, переважна більшість є системними, багатофіліальними, а їх підрозділи здійснюють діяльність на всій або більшій частині території України, тобто активно функціонують у складі регіональних банківських систем.

Щодо безпосередньо регіональних банків, то, за оцінками фахівців, кількість їх в Україні є незначною – близько 20% усіх банківських установ [1].

У процесах формування та розвитку регіональних банківських систем простежуються певні тенденції, які, на нашу думку, ще не повною мірою відображені та систематизовані в науковій літературі, хоча деякі напрацювання вже існують. Так, К.І. Мостайкіна вважає, що функціонування РБС підпорядковується таким закономірностям:

– просторове формування національного доданого продукту й сукупного суспільного продукту держави;

– нерівномірність розміщення продуктивних сил, тобто нерівномірність формування сукупного суспільного продукту у просторі (на території держави);

– необхідність просторового вирівнювання сукупного суспільного продукту шляхом його часткового централізованого перерозподілу;

– доцільність перерозподілу сукупного суспільного продукту для ефективного просторового використання ресурсів держави;

– однорідність грошового простору у межах держави з наявним територіальним поділом, який передбачає спеціалізацію, що забезпечує

Таблиця 1

Кількість банків – юридичних осіб у розрізі регіонів України за 2007–2014 рр.

Регіон/область	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	Темп змін за період,%
Вінницька	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Волинська	2	2	2	2	1	1	1	0	0
Дніпропетровська	14	14	13	13	13	14	14	12	109,1
Донецька	10	11	11	11	10	10	10	6	60,0
Житомирська	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Закарпатська	1	1	1	1	1	1	1	1	100,0
Запорізька	2	3	3	3	3	3	3	3	100,0
Івано-Франківська	1	1	1	1	0	0	0	0	0
Київська та м. Київ	105	112	113	110	115	115	119	116	119,6
Кіровоградська	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Луганська	2	2	2	2	2	2	2	2	100,0
Львівська	5	5	5	4	5	5	5	5	100,0
Миколаївська	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Одеська	10	10	9	9	8	8	8	8	80,0
Полтавська	2	3	3	3	3	3	3	2	100,0
Рівненська	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Сумська	2	2	2	2	1	1	1	1	100,0
Тернопільська	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Харківська	11	11	10	9	9	8	8	4	33,3
Херсонська	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Хмельницька	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Черкаська	0	0	0	0	0	0	0	0	х
Чернігівська	3	3	3	3	3	3	3	3	100,0
Чернівецька	0	0	0	0	0	0	0	0	х
АРК та м. Севастополь	3	2	2	2	2	2	2	0	0

Джерело: побудовано автором за матеріалами [6]

можливості найбільшого росту регіонального внутрішнього валового продукту;

– необхідність концентрації грошових коштів для потреб усього державного простору й внутрішньорегіональних завдань (просторів окремих регіонів);

– неадекватність просторової структури вартісних відтворювальних елементів (сукупного суспільного продукту: регіонального внутрішнього продукту, додаткового продукту), фондів грошових коштів і фінансових ресурсів, що є об'єктивним наслідком економічної спеціалізації регіонів [3].

На нашу думку, автором у цьому разі розкриваються макроекономічні причини та умови існування регіональних банківських систем, а не власне закономірності їх розвитку. З історичної точки зору підходять до аналізу тенденцій територіального розміщення банків О.П. Овчинников і В.Ю. Чесноков [4]. Кількісні аспекти цієї проблеми вивчають І.М. Рикова та Н.В. Фісенко [8].

Зазначимо, що, враховуючи дуальність економічної сутності регіональної банківської системи, тенденції її розвитку відображатимуть взаємозв'язки як із соціально-економічною системою регіону, так і з національною банківською системою. Крім того, певні тенденції можна вважати навіть закономірностями, під якими розуміється внутрішньо необхідний, стабільний і суттєвий зв'язок між соціальними (у т. ч. економічними) явищами й процесами, що визначає становлення, функціонування, розвиток і відмирання цілісної системи або її окремих підсистем.

На нашу думку, однією з таких тенденцій, яка вже може вважатися закономірністю, є відповідність структури й стану регіональної банківської системи загальному рівню розвитку регіону, на що, як правило, у першу чергу звертається увага дослідників [4]. Зокрема, в Україні банки – юридичні особи зареєстровані переважно в найбільш розвинутих областях (табл. 2).

Водночас дані кількісного складу банківських систем у регіонах України свідчать, що кількість філій та відділень банків, як регіональних, так і тих, що здійснюють свою діяльність на території всієї країни, також безпосередньо залежить від рівня його інвестиційної привабливості та соціально-економічного розвитку. Найбільша концентрація банківських установ різних видів має місце у м. Київ, Дніпропетровській, Львівській, Одеській та Харківській областях.

Математичним підтвердженням установленої закономірності є розрахована методом кореляційного аналізу тіснота зв'язку між кількістю банківських установ у регіонах та рейтингом їх соціально-економічного розвитку, яка дорівнює -0,6, що свідчить про значний зв'язок цих показників, а знак «мінус» є наслідком того, що зниження рейтингу фактично відображається у зростанні номеру позиції регіону (рис. 1).

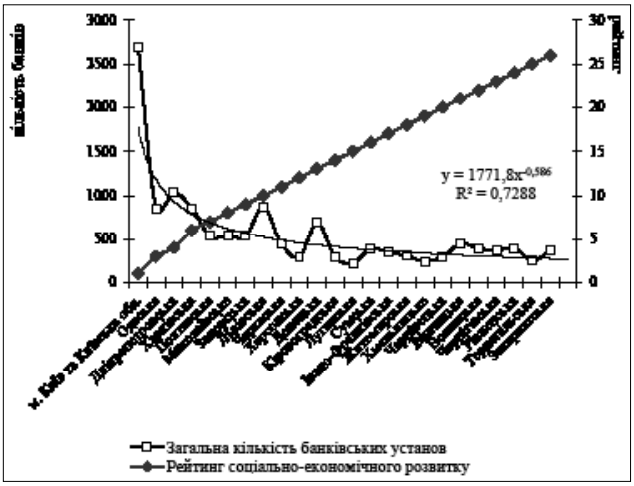


Рис. 1. Графічне відображення відповідності кількості регіональних банківських установ рівню розвитку регіону

Джерело: побудовано автором за даними НБУ та [7]

Варто зазначити, що й економічні характеристики діяльності регіональних банківських систем, зокрема, обсяги залучених депозитів та наданих кредитів, також суттєво розрізняються по регіонах України і змінюються переважно відповідно до стану їх розвитку.

Аналіз офіційних даних Національного банку України у розрізі регіонів засвідчив, що в більшості областей акумульовані ресурси переважають над наданими кредитами і лише у декількох областях – Київській, Одеській, Дніпропетровській, Донецькій, Кіровоградській, Луганській – кредитний портфель є більшим за депозитний. Рівень відсоткових ставок, безумовно, визначається станом регіонального фінансового ринку, проте спостерігається тенденція зростання процентної маржі у менш розвинутих регіонах.

Аналіз також засвідчив, що підрозділи банків, що мають розгалужену мережу філій, як правило, зосереджується в обласних центрах та інших найбільш розвинутих населених пунктах регіону (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що у зазначених банків переважна частина, 58,8%, підрозділів, розташовані в обласних центрах, 21,9% – у містах обласного підпорядкування і лише 19,3% – в інших районних центрах та населених пунктах.

Зауважимо, що означена закономірність є цілком об'єктивною, пов'язаною з комерційним характером банківської діяльності, який вимагає одержання максимальних фінансових результатів від здійснених вкладень. Водночас чисельна та розгалужена банківська мережа регіону сприяє його подальшому економічному зростанню, що в результаті лише збільшує диспропорційність територіального розвитку.

Можна вважати, що розвиток дистанційного обслуговування певним чином пом'якшує негативні наслідки реалізації цієї закономірності, проте він є доступним (знов-таки пере-

важно у розвинутих населених пунктах) і може використовуватися лише достатньо обізнаними та підготовленими користувачами. Проблема наближення банківських послуг до населення та представників малого бізнесу всієї країни повинна стати складовою частиною державної політики у фінансовій сфері й може, на нашу думку, мати два шляхи вирішення: по-перше, це подальший розвиток та зміцнення мережі підрозділів державних банків (ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Укргазбанк»); по-друге, доцільною є державна підтримка розвитку мережі приватних банків у непривабливих для них з економічної точки зору регіонах.

В умовах украй складної економічної ситуації така підтримка навряд чи може мати фінансовий характер, хоча участь держави у створенні та вдосконаленні сучасних комунікаційних мереж на території країни сприятиме й організації роботи банківських відділень. Проте можна говорити про розвиток законодавчо-нормативних засад здійснення банківської діяльності, використовуючи при цьому досвід зарубіжних країн. Зменшення витрат банків на створення та утримання своїх підрозділів у слаборозвинутих регіонах досягалося там за рахунок розвитку партнерської моделі банківських відділень у двох її формах – франчайзингової та агентської, а також за рахунок посилення співпраці банків із відділеннями поштової служби. Розробка Національним банком України відповідної нормативної бази буде сприяти запровадженню зазначених моделей у нашій країні, а отже, і насиченню банківськими послугами всіх її адміністративно-територіальних одиниць.

Аналіз функціонування банківських установ у регіонах України виявив тенденцію до скорочення кількості регіональних балансових філій банків (табл. 3).

Кількість діючих регіональних філій суттєво скорочується в групах як державних, так і приватних банків, причому цей процес інтенсифікувався під час фінансово-економічної кризи. Так, за період 2006–2010 рр. у секторі державних банків, незважаючи на збільшення їх кількості з двох до чотирьох (п'ятий державний банк – ПАТ «Родовід Банк» – був перетворений на санаційний банк), кількість філій зменшилася з 465 до 294, тобто на 36,8%, а в секторі приватних банків – більш ніж удвічі: з 978 до 447. Зменшення їх кількості продовжується й зараз. Нині залишилося лише чотири банки, які мають філії в кожному регіоні країни: «ПриватБанк», «Укрексімбанк», «Ощадбанк» та «Райффайзен Банк Аваль». За 2015 р. регіональна мережа банків зменшилася ще на 1 066 установ (8,24%), отже, на початок 2016 р. їх залишилося 11,9 тис.

Слід зазначити, що в Україні кількість безбалансових відділень останнім часом, після завер-

Таблиця 2

Територіальне розміщення мережі установ окремих банків України станом на 01.01.2015

Назва банку	Кількість банківських установ			
	Обласні центри	Міста обласного підпорядкування	Районні центри	Інші населені пункти
Дніпропетровський регіон				
Восток	19	4	1	-
Кредит Дніпро	23	14	9	5
ПриватБанк	1245	654	496	178
Запорізький регіон				
Індустріалбанк	26	6	3	-
МетаБанк	34	7	-	-
Київський регіон				
Креді Агріколь Банк	147	16	5	-
Ощадбанк	2288	977	342	471
Райффайзен Банк Аваль	547	39	26	14
Укргазбанк	132	25	9	-
Укрексімбанк	64	11	7	-
Укрсоцбанк	233	19	12	-
Львівський регіон				
ВІЕС Банк	25	8	3	2
Ідея Банк	55	12	5	2
Кредобанк	65	27	13	3
Львів	19	4	1	-
Полтавський регіон				
Полтава-Банк	36	22	14	6
Промислово-фінансовий банк	2	1	-	-
Разом по визначеній сукупності банків	**4960**	**1846**	**946**	**681**

Джерело: побудовано автором на основі інформації сайтів банків

Таблиця 3

Філіальний складник регіональних банківських систем в Україні

Регіон/область	Кількість регіональних балансових філій банків станом на 01 січня								
	2004	2005	2007	...	2011	2012	2013	2014	2015
Вінницька	32	37	40		13	9	5	4	4
Волинська	24	23	24		11	7	6	4	4
Дніпропетровська	96	99	89		48	37	15	10	9
Донецька	125	125	127		90	47	11	9	5
Житомирська	38	36	32		14	9	7	4	4
Закарпатська	39	38	39		16	7	6	4	4
Запорізька	52	55	49		15	11	7	6	5
Івано-Франківська	38	41	44		24	10	8	6	4
Київська та м. Київ	166	155	148		85	59	38	34	31
Кіровоградська	37	38	39		16	9	9	6	4
Луганська	66	65	65		45	27	11	9	0
Львівська	73	76	74		52	35	14	9	5
Миколаївська	53	54	56		25	14	9	7	5
Одеська	64	70	70		49	29	14	15	11
Полтавська	56	56	59		29	20	10	10	6
Рівненська	24	22	28		15	10	9	5	4
Сумська	44	44	46		23	12	9	6	5
Тернопільська	29	33	36		12	8	6	4	4
Харківська	75	70	73		28	16	11	9	4
Херсонська	49	45	43		15	11	8	7	4
Хмельницька	40	40	43		18	9	6	6	4
Черкаська	47	46	50		29	19	5	4	4
Чернігівська	38	36	35		18	6	4	4	4
Чернівецька	21	21	24		11	8	5	4	4
АР Крим та м. Севастополь	79	86	82		39	26	15	10	0

Джерело: побудовано автором за даними Національного банку України

Таблиця 4

Кількість банківських відділень, що припадає на 10 тис. мешканців, у розрізі регіонів України

Область	Станом на початок року							Темп змін, %
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Вінницька	3,73	3,55	3,45	3,56	3,58	3,32	2,75	73,73
Волинська	4,24	4,10	3,76	3,86	3,63	3,16	2,78	65,68
Дніпропетровська	5,19	4,98	4,88	4,79	4,75	3,98	3,08	59,32
Донецька	4,54	4,18	3,94	4,02	3,94	2,02	1,56	34,38
Житомирська	3,24	3,21	3,03	2,98	2,88	2,74	2,37	73,35
Закарпатська	4,95	4,66	4,24	4,04	3,89	3,19	2,85	57,62
Запорізька	4,97	4,47	4,17	4,23	4,21	3,80	2,97	59,80
Івано-Франківська	4,27	3,98	3,63	3,44	3,35	3,11	2,49	58,21
Київська та м. Київ	5,88	5,74	5,79	6,12	6,18	7,75	11,20	190,46
Кіровоградська	4,20	3,82	3,66	3,76	3,69	3,37	2,96	70,43
АР Крим	7,28	7,36	6,93	6,62	6,91	...	...	...
Луганська	3,81	3,54	3,28	3,47	3,47	1,86	0,99	25,97
Львівська	4,57	4,30	4,27	4,62	4,62	6,28	2,92	63,94
Миколаївська	5,80	5,63	5,15	5,37	5,15	4,28	3,67	63,39
Одеська	5,99	5,68	5,45	5,69	5,64	4,80	3,47	57,88
Полтавська	5,82	5,66	5,32	5,23	5,10	4,63	3,64	62,52
Рівненська	3,88	3,66	3,43	3,43	3,37	3,09	2,50	64,27
Сумська	4,64	4,28	4,06	4,12	4,13	3,78	3,34	72,09
Тернопільська	3,24	3,00	2,74	2,86	2,77	2,47	2,28	70,42
Харківська	4,90	4,68	4,73	4,91	4,89	3,95	3,10	63,43
Херсонська	4,91	4,66	4,23	4,35	4,33	3,48	2,72	55,30
Хмельницька	3,82	3,63	3,32	3,36	3,30	3,08	1,85	48,33
Черкаська	6,67	6,05	5,72	5,68	5,60	4,57	3,49	52,39
Чернівецька	4,88	4,67	4,53	4,56	4,39	3,78	3,24	66,34
Чернігівська	5,77	5,70	5,19	4,92	4,93	4,24	3,40	58,95
У середньому по Україні	4,97	4,74	4,53	4,60	4,57	4,20	2,92	58,74

Джерело: розраховано автором за даними [5; 6]

шення фінансово-економічної кризи, почала зростати [6]. Проте збільшення чисельності відділень відбувається не тільки за рахунок відкриття нових операційних офісів, а й унаслідок оптимізації бізнес-моделей багатофіліальних банків, коли філії перетворюються на відділення, що не мають власного балансу та номеру МФО. Процес переходу на єдиний баланс уже завершений у більшості вітчизняних системних банків. Із точки зору аналізу перспектив діяльності РБС це означає, що у фізичному сенсі підрозділ банку залишається працювати на певній території, зберігає свою клієнтуру, проте обсяг його операцій включається до звітності головного офісу або філії макрорегіону (що включає декілька областей). Це створює ілюзію надмірної концентрації банківського бізнесу в окремих регіонах і ставить перед Національним банком завдання вдосконалення методики оцінки обсягів проведених банківських операцій, зокрема залучених депозитів та наданих кредитів у регіональному розрізі.

Втім, у нашій країні в цілому простежується тенденція до погіршення банківського обслуговування, що знаходить відображення у зменшенні показника кількості банківських відділень, що припадає на 10 тис. мешканців (табл. 4).

Як свідчать дані табл. 4, із 2009 по 2015 р. у середньому по Україні кількість відділень, що припадає на 10 тис. осіб, скоротилася більш ніж у два рази, близько до трьох установ. Зниження показника відбулося в усіх регіонах, окрім Києва та Київської області.

Зарубіжний досвід свідчить, що значення цього показника на рівні 2 характерно для розвинутих європейських країн із високим рівнем проникнення Інтернету та великою кількістю дистанційних клієнтів банків: Швеції, Нідерландів, Великої Британії та ін. Водночас у багатьох інших країнах – Німеччині, Польщі, Італії, Естонії та ін. – кількість банківських підрозділів на 10 тис. мешканців дорівнює або перевищує 4, що пояснюється і значним розвитком сегменту регіональних банків.

На нашу думку, закономірним є те, що формування регіональних банківських систем відбувається під контролем держави, що знаходить відображення у реєстрації Національним банком України новостворених банків усіх форм власності та організаційно-правових форм, реєстрації філій банків, у т. ч. іноземних, та представництв вітчизняних банків, відкриття банківських відділень. Безпосередньо Національним банком України вирішуються питання щодо можливості вживання у найменуванні банку слів, визначених статтею 15 Закону України «Про банки і банківську діяльність», отримання висновку з приводу наміру заснування державного банку та зміни розміру його статутного капіталу, акредитації представництва іноземного банку на території України.

Своєю чергою, банківська система регіону повинна мати здатність реагувати на несприятливі фактори в економіці та мати достатні фінансові та організаційні ресурси для уникнення або мінімізації відповідних ризиків. Закономірністю її функціонування об'єктивно мають бути розвиток, самовдосконалення, розширення спектра операцій, покращення якості фінансово-банківських продуктів та послуг, що, зрештою, відображає зростання вимог основної клієнтури регіональних банківських установ – населення та підприємців – до ефективності банківської діяльності.

Нарешті, у сучасних умовах загальною закономірністю функціонування банківської системи, у тому числі її регіонального складника, є підвищення рівня транспарентності як із точки зору структури власності та корпоративного управління, так і з точки зору отримання всіма стейкхолдерами повної та достовірної статистичної інформації щодо результатів її роботи. Сьогодні інформаційне забезпечення аналізу регіональної банківської системи в Україні не може вважатися достатнім і задовільним, оскільки Національним банком, насамперед, не надаються регулярні відомості щодо кількості різноманітних організаційних форм банківських установ як у цілому по країні, так і по кожному регіону, що не дає змоги відстежувати динаміку структури регіональних банківських систем, розраховувати та аналізувати у часі забезпеченість населення банківськими послугами. Довідник банківських установ України, що розміщений на сайті НБУ, надає відомості лише на поточну дату.

Для забезпечення достовірності банківської статистики у регіональному розрізі необхідно, на нашу думку, враховувати тенденцію централізації управління банківськими підрозділами, що останнім часом простежується у великих системних багатофіліальних банках і знаходить відображення у перетворенні балансових філій на безбалансові відділення, операції яких ураховуються на балансах філій або банків, розташованих в інших областях. Фактично це викривляє дані щодо залучення та розміщення ресурсів за регіонами країни у бік завищення ролі областей розташування головних офісів банків та макрорегіональних філій. Водночас зазначимо, що в Україні існує практична можливість формування достовірної фінансово-банківської статистики в регіональному розрізі, оскільки правила ведення аналітичного бухгалтерського обліку та вимоги НБУ щодо створення банківських відділень передбачають установлення ознаки приналежності конкретної банківської установи та всіх її операцій до певної області.

Утім, навіть в умовах нерівномірного розміщення та зменшення загальної чисельності банківських установ в Україні регіональні банківські системи продовжують забезпечувати фінансове обслуговування суб'єктів господа-

рювання та населення областей, ефективність і достатність якого повинна бути з'ясована шляхом різнобічного аналізу механізму такої взаємодії.

Висновки. Таким чином, повноцінне функціонування регіональних банківських систем сьогодні розглядається як неодмінна умова стабілізації регіональної економіки та підвищення рівня життя населення. У процесі дослідження доведено, що у формуванні й розвитку вітчизняних регіональних банківських систем простежуються певні тенденції, стабільний характер яких дає змогу говорити про перетворення їх на закономірності, а саме: відповідність структури й стану регіональної банківської системи загальному рівню розвитку регіону; зосередження філіальної мережі банківських установ в обласних центрах та інших найрозвинутіших населених пунктах регіону; поступову зміну структури РБС за рахунок зменшення кількості регіональних банків унаслідок їх реорганізації або ліквідації та збільшення частки філій та відділень іногородніх банків. Як наслідок, практично в усіх регіонах України виявлено погіршення якості банківського обслуговування, що характеризується показником кількості відділень, що припадають на 10 тис. населення.

Окрім того, закономірним у розвитку РБС є здійснення державного контролю над формуванням банківських систем регіонів, самовдосконалення банківських установ, розширення спектра операцій, покращення якості фінансово-банківських продуктів та послуг; підвищення рівня транспарентності регіональної банківської системи, що повинно досягатися за рахунок збільшення обсягу інформації, яка надається НБУ в регіональному розрізі.

Однак трансформація регулятора грошового ринку та стратегічна переорієнтація розвитку національної банківської системи не сприяють, на нашу думку, стимулюванню розвитку регіональних банківських систем. Ця проблема, своєю чергою, визначає необхідність переосмислення сучасних функції та ролі Національного банку України в регіонах у напрямі посилення взаємодії банків із соціально-економічним середовищем їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції : [підручник] / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна [та ін.] ; за заг. ред. А.М. Мороза ; 3-є вид., перероб і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Могильницька М.П. Ефективність діяльності банківської системи (регіональний аспект дослідження) : [монографія] / М.П. Могильницька. – Львів : ЛБІ НБУ, 2007. – 205 с.
3. Мостайкина К.И. Закономерности и особенности развития региональной банковской системы : автореф. дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / К.И. Мостайкина ; ФГОУ «Чувашский государственный ун-т им. И.Н. Ульянова». – Чебоксары, 2008. – 24 с.
4. Овчинников О.П. Тенденции и закономерности развития банковской системы и филиальной сети в регионах России / О.П. Овчинников, В.Ю. Чесноков // Финансы и кредит. – 2008. – № 19(307). – С. 2–9.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.
7. Кухта П. Рейтинг економічного розвитку регіонів України / П. Кухта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://real-economy.com.ua/publication/ratings/8006.html.
8. Рыкова И.Н. Тенденции и закономерности развития банковской системы Северо-Кавказского федерального округа / И.Н. Рыкова, Н.В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2010. – № 18(402). – С. 12–18.
9. Розвиток банківської системи України : монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т.С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2010. – 462 с.
10. Родченко С.С. Оцінка рівня забезпеченості регіонів України банківськими установами / С.С. Родченко // Економічні науки. – 2008. – Вип. 5(17). – Ч. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_2/zbirnuk_O_FN_5_Ч_2_176.pdf.
11. Шиндер О.В. Аналіз банківської діяльності в регіонах України / О.В. Шиндер // Проблеми та перспективи становлення фінансової системи України : мат. XII Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених (Севастополь, 14–17 жовтня 2009 р.). – Севастополь : СевНТУ, 2009. – С. 100–102.
12. Шиндер О.В. Регіональна банківська система як соціально-економічна категорія / О.В. Шиндер // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 2(33). – С. 153–157.

УДК 336.748

Голюк В.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Баула О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Луцький національний технічний університет

Путіліна Д.О.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПРИЧИНИ ЗНИЖЕННЯ ОБМІННОГО КУРСУ ГРИВНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО СТАБІЛІЗАЦІЇ

CAUSES OF HRYVNIA'S EXCHANGE RATE DECLINE AND WAYS TO STABILIZE IT

АНОТАЦІЯ

У статті реалізовано ретроспективний аналіз динаміки валютного курсу гривні та причин, що зумовлювали зниження обмінного курсу національної валюти України у різні часові проміжки. Визначено, що протягом майже всього періоду обігу національної валюти України її курс був стабільним або знижувався. Виокремлено основні проблеми на шляху стабілізації валютного курсу гривні та вказано перспективні заходи для його стабілізації. Проаналізовано динаміку облікової ставки Національного банку України протягом 2016 р. як ключового індикатора жорсткості грошово-кредитної політики держави. Обґрунтовано ймовірні наслідки пом'якшення монетарної політики НБУ, що мали місце останнім часом.

Ключові слова: обмінний курс, девальвація, монетарна політика, облікова ставка, Національний банк України.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен ретроспективный анализ динамики валютного курса гривны и причин, которые обусловили снижение обменного курса национальной валюты Украины в разные промежутки времени. Определено, что в течение почти всего периода обращения национальной валюты Украины ее курс был стабильным или снижался. Выделены основные проблемы на пути стабилизации валютного курса гривны и указаны перспективные меры для его стабилизации. Проанализирована динамика учетной ставки Национального банка Украины в течение 2016 г. как ключевого индикатора жесткости денежно-кредитной политики государства. Обоснованы возможные последствия смягчения монетарной политики НБУ, которые имели место в последнее время.

Ключевые слова: обменный курс, девальвация, монетарная политика, учетная ставка, Национальный банк Украины.

ANNOTATION

In the article the retrospective analysis of the dynamics of the hryvnia exchange rate and the reasons which led to decline in the exchange rate of the national currency of Ukraine in different time intervals. It was determined that for almost the whole period of circulation of the national currency of Ukraine its rate has been stable or falling. The basic challenges to stabilize the exchange rate hryvnia and indicated promising measures for its stabilization. The dynamics of the interest rate of the National Bank of Ukraine for 2016 as a key indicator of the rigidity of monetary policy. A reasonable opportunity to mitigate the effects of the monetary policy of the NBU, which took place recently.

Keywords: exchange rate, devaluation, monetary policy, the discount rate, the National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми. Обмінний курс національної валюти є як одним із ключових індикаторів рівня економічного розвитку держави, так і важливим чинником впливу на функціонування та розвиток багатьох соціально-економічних процесів. Валютний курс виступає одним із найважливіших інструментів регулювання міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації і водночас одним із превалюючих комплексних індикаторів макроекономічної стабільності країни. Оптимальне регулювання валютного курсу є першочерговим для економічної політики держави в цілому й основним завданням валютно-курсової політики зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика динаміки обмінного курсу національної грошової одиниці, а також політики центрального банку, спрямованої на її регулювання, була і залишається предметом наукового інтересу багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема: О. Береславської, І. Бураковського, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, І. Крючкової, В. Міщенка, Е. Наймана, А. Румянцева, О. Рогача, В. Стельмаха, О. Шниркова, А. Філіпенка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу вчених-економістів до проблем, пов'язаних зі стабілізацією валютного курсу національної грошової одиниці України, вважаємо за доцільне більше уваги приділити виокремленню основних проблем на шляху стабілізації валютного курсу гривні та обґрунтувати ймовірні наслідки пом'якшення монетарної політики НБУ, що мали місце останнім часом.

Мета статті полягає у виокремленні основних чинників, що визначають курсову динаміку гривні, та обґрунтуванні системи перспективних заходів щодо стабілізації її валютного курсу шляхом ретроспективного аналізу динаміки курсу гривні та інструментарію, що застосовувався Національним банком України в рамках політики валютного регулювання і контролю. У ході дослідження було викорис-

тано такі методи: ретроспективний та компаративний аналіз, статистичний аналіз, загальнонаукові методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом усього періоду існування національної валюти Україні (з 1996 р.) спостерігається її знецінення, яке переривається окремими періодами стабільності (рис. 1). Короткі проміжки девальвації не чинили суттєвого впливу на загальну девальваційну тенденцію. На момент уведення гривні в обіг її курс щодо долара США становив 1,761 грн. за 1 долар [1]. Перша девальвація національної валюти припала на 1998 р. і становила 84% [2]. Причинами експерти називають суттєве зростання державного боргу і проблеми з виплатами за облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП) [3].

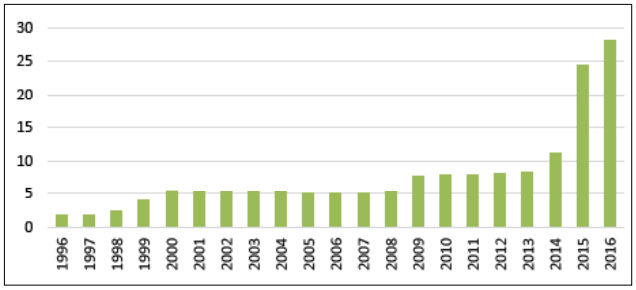


Рис. 1. Офіційний обмінний курс USD/UAH у 1996–2015 рр., грн. за дол. США

Джерело: складено на основі [4]

У результаті на початку 1999 р. курс гривні до долара вже становив 3,5 грн. за 1 долар США. Протягом цього року гривня повільно девальвувала, і до кінця року курс становив уже 5 грн. за долар. Однією з причин девальвації називають реакцію валютного ринку на надлишкові соціальні виплати напередодні президентських виборів 1999 р. На рівні 5,3–5,4 грн. за долар курс перебував протягом наступних п'яти років. У квітні 2005 р. НБУ зміцнив гривню до рівня 5,05, і на цьому рівні курс перебував протягом наступних трьох років. У квітні 2008 р. рішення НБУ щодо вільного коливання валютного курсу призвело до ревальвації. Хоча офіційний курс у цей період становив 4,85, ринковий курс знизився до рівня 4,6 грн. за долар [2]. Унаслідок подій на внутрішньому валютному ринку України, більшою чи меншою мірою пов'язаних зі світовою валютною кризою у кінці 2008 – на початку 2009 р., гривня після істотних коливань курсу, значення якого доходило до 13 грн. за долар, суттєво девальвувала до рівня 8 грн. за долар. На цьому рівні курс протримався до політичних подій початку 2014 р., які сформували підґрунтя для початку наступного періоду девальвації національної валюти України, який триває й нині. Так, за 2014 р. гривня девальвувала до рівня 15,77 грн. за долар. Найбільші темпи девальвації припали на 2015 р. Протягом цього року курс гривні знизився до рівня 24,00 грн. за долар. А протягом 2016 р. національна валюта України девальвувала до рівня 27,19 грн. за долар [4].

Чинники, які впливають на валютний курс, поділяють на структурні і кон'юнктурні. Серед структурних чинників виділяють: показники економічного розвитку; обсяг грошової маси в обігу; рівень інфляції; рівень облікової ставки; стан і структуру платіжного балансу країни; обсяги дефіциту державного бюджету; платоспроможність країни; обсяги внутрішніх та зовнішніх запозичень; місце країни на світовому ринку товарів та послуг та ін. До кон'юнктурних чинників належать: спекулятивні валютні операції; формування інфляційних очікувань; зміни на політичній арені країни; рівень розвитку інших секторів фінансового ринку тощо [5, с. 109–110].

Аналіз динаміки валютного курсу гривні дає змогу виокремити основні чинники, які визначають його зміну:

– низькі темпи зростання ВВП або й негативна динаміка його обсягу;

– погіршення стану і структури платіжного балансу України;

– значний обсяг державного боргу;

– недостатній рівень золотовалютних резервів центрального банку;

– низький рівень довіри суб'єктів ринку до банківської системи, центрального банку та органів державної влади загалом і, як наслідок, девальваційні очікування, малий обсяг іноземних інвестицій;

– спекулятивні дії крупних гравців валютного ринку України;

– політичні, у тому числі зовнішньополітичні, проблеми України та ін.

Протягом 2016 р. спостерігається зниження облікової ставки НБУ (табл. 1), що супроводжується девальвацією гривні (табл. 2).

Таблиця 1

Облікова ставка НБУ протягом 2016 р.

Період	% річних
08.12.2016	14,0
28.10.2016	14,0
16.09.2016	15,0
29.07.2016	15,5
24.06.2016	16,5
27.05.2016	18,0
22.04.2016	19,0
03.03.2016	22,0
28.01.2016	22,0

Джерело: складено на основі [6]

Протягом минулого року облікова ставка НБУ знизилася більш як на третину, опустившись з 22% до 14% [6]. За той же період курс гривні знизився з 23,78 до 25,56 грн. за 1 дол. США [4].

Таблиця 2

Офіційний обмінний курс гривні в 2016 р., грн. за 100 дол. США

Дата	Офіційний курс
06.01.2016	2378,369
01.02.2016	2555,503
01.03.2016	2709,48
01.04.2016	2621,821
04.05.2016	2520,091
01.06.2016	2514,164
01.07.2016	2482,841
01.08.2016	2480,654
01.09.2016	2608,125
03.10.2016	2593,689
01.11.2016	2551,544
01.12.2016	2555,858

Джерело: складено на основі [4]

Ураховуючи нинішні інфляційні і девальваційні очікування та низький рівень інвестиційної привабливості української економіки як для зовнішніх, так і для внутрішніх суб'єктів, можна прогнозувати, що пом'якшення монетарної політики не забезпечить суттєвого пожвавлення ділової активності України, а сприятиме подальшій девальвації національної валюти.

Знизити рівень девальвації гривні можливо лише вирішивши економічні, політичні та фінансові проблеми України. Перспективними шляхами стабілізації валютного курсу гривні є:

– збалансування державного бюджету шляхом постійного моніторингу статей бюджетних витрат, переліку підприємств, які користуються податковими пільгами;

– формування сприятливого інвестиційного середовища як для резидентів, так і для нерезидентів України;

– забезпечення стабільності нормативно-правової бази реалізації господарської та фінансової діяльності;

– цільове рефінансування комерційних банків;

– вирішення зовнішньополітичних проблем України.

Висновки. Валютний курс національної грошової одиниці є важливим елементом стабільної економіки держави та одним із ключових індикаторів фінансової стабільності кожної економічної системи. Протягом усього часу існування гривні її офіційний обмінний курс знижувався або ж залишався стабільним. Короткі проміжки девальвації не чинили суттєвого впливу на загальну девальваційну тенденцію. Найбільші темпи девальвації мали місце на підґрунті, сформованому азійською фінансовою кризою, світовою фінансовою кризою, що розпочалася з іпотечної кризи у США, внутрішньо- та зовнішньополітичною кризою України, що була зумовлена політичними подіями початку 2014 р. Знизити рівень девальвації гривні можна тільки вирішивши економічні, політичні та фінансові проблеми України.

Перспективи подальших досліджень убачаємо в проведенні більш ґрунтовного аналізу політики НБУ в періоди найбільших темпів девальвації гривні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційні курси гривні до іноземної валюти станом на 02.09.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search?formType=searchFormDate&time_step=daily&date=02.09.1996&outer=table&execute=%D0%92%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8.
2. Шанковский О. Доллар и гривна: история «любви» / О. Шанковский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.tsn.ua/groshi/dollar-i-grivna-istoriya-lyubvi.html.
3. Кораблін С. Курсова лихоманка: пауза між рецидивами / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – 2016. – 24 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/macrolevel/kursova-lihomanka-pauza-mizh-recidivami-_.html.
4. Офіційні курси гривні до долара США за 1996–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search?formType=searchPeriodForm&time_step=daily&currency=169&periodStartTime=02.09.1996&periodEndTime=29.01.2016&outer=table&execute=%D0%92%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8.
5. Румянцев А.П. Міжнародні фінансові відносини : [навч. посіб.] / А.П. Румянцев, В.Я. Голюк, О.Г. Тонких. – К. : ЦУЛ, 2008. – 348 с.
6. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.

УДК 658.155

Дропа Я.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Михайлишин Х.В.
магістр з фінансів і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

THE STRATEGY OF FORMATION OF PROFIT ENTITIES UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено наукові підходи до з'ясування сутності прибутку та запропоновано власне бачення. Розкрито послідовність формування чистого прибутку та проаналізовано динаміку фінансових результатів. Визначено чинники впливу на формування позитивних фінансових результатів суб'єктів господарювання України. Охарактеризовано систему управління прибутком у поєднанні з фінансовою стратегією в умовах євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, доходи, витрати, фінансові ресурси, управління, стратегія, суб'єкти господарювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы научные подходы к определению сущности прибыли и предложено собственное ее видение. Раскрыта последовательность формирования чистой прибыли и проанализирована динамика финансовых результатов. Определены факторы влияния на формирование положительных финансовых результатов субъектов хозяйствования Украины. Охарактеризована система управления прибылью в сочетании с финансовой стратегией в условиях интеграционных процессов.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, доходы, расходы, финансовые ресурсы, управление, стратегия, субъекты хозяйствования.

ANNOTATION

In the article the scientific approach to clarify the nature of income and proposed his own vision as an economic category reveals the sequence of formation of net profit and the dynamics of financial results determined factors influence the formation of positive financial results of enterprises Ukraine, described the system of profit combined with their financial strategy in terms of European integration processes.

Keywords: income, profit, income, expenses, financial resources, management, strategy, business entities.

Постановка проблеми. В умовах розбудови ринкової економіки розв'язання проблем модернізації виробництва, залучення необхідного обсягу інвестицій та досягнення фінансової стабільності вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання генерування достатнього прибутку. Для цього доцільно сформувати ефективну систему управління фінансовими результатами, яка б забезпечила раціональний та економічно обґрунтований підхід до планування операційної діяльності, формування фінансової і виробничої політики, аналізу отриманих результатів та пошуку резервів їх зростання, зокрема трансформацію майбутніх грошових потоків в інструменти фінансового ринку.

Головною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є зростання його ринкової вартості, підвищення конкурентоспроможності, забезпечення інноваційного розвиту та отримання позитивних фінансових результатів. Прибуток є важливим джерелом фінансування діяльності підприємства, фірми, визначає їх рентабельність та ефективність функціонування загалом. Він має сприяти стійкому зростанню суб'єкта господарювання, стимулювати персонал до підвищення продуктивності та якості праці й активізувати зацікавленість інвесторів у збільшенні капіталовкладень. Створення ефективної системи управління прибутком є життєво необхідним для кожної вітчизняної підприємницької структури в умовах євроінтеграційних процесів.

Менеджмент фінансових результатів тісно пов'язаний із формуванням та реалізацією стратегії суб'єктів господарювання, оскільки отримання достатнього прибутку та досягнення високого рівня рентабельності сприятимуть виконанню стратегічних цілей, які зазвичай перебувають у площині забезпечення зростання конкурентоспроможності, зміцнення фінансового стану та росту ринкової вартості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у з'ясування економічної сутності прибутку, визначення джерел його мобілізації зробили такі вчені-економісти: А. Бабо, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен, Дж. Хікс та ін. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів формування та використання прибутку присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як: І.О. Бланк, В.І. Блонська, О.Г. Біла, М.Д. Білик, І.М. Бойчик, О.Є. Висока, Г.Г. Кірейцев, М.І. Крупка, О.О. Непочатенко, В.М. Опарін, Л.Г. Пігуль, А.М. Поддєрьогін, Р.А. Слав'юк, О.С. Філімоненков, В.М. Шелудько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок учених у вирішення проблем у сфері формування, розподілу й використання фінан-

сових результатів суб'єктів господарювання, вони потребують подальших досліджень з урахуванням кризових явищ і дефіциту фінансових ресурсів в економіці України та впливу глобалізації на вітчизняну фінансову систему.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування прибутку, визначенні резервів його зростання та обґрунтуванні першочергових заходів у процесі стратегічного управління фінансовими результатами суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства визначають фінансові результати, які характеризується абсолютними і відносними показниками: сумою отриманого прибутку і досягнутим рівнем рентабельності. Прибуток як економічна категорія відображає загальну кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності й є важливим показником, що визначає фінансовий стан суб'єктів господарювання. Водночас це головне джерело фінансових ресурсів підприємницьких структур, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається мобілізація в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування економічного зростання, матеріальне стимулювання працівників, вирішення їхніх соціально-культурних проблем тощо. У зв'язку із цим у його отриманні зацікавлені не тільки персонал підприємств, але й інвестори та держава в цілому.

Поняття прибутку є дискусійною категорією, а дослідження його економічної сутності бере початок ще з 1799 р. і продовжується дотепер. Серед великої кількості економічних концепцій теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних та неоднозначних. Утім, більшістю економістів прибуток тлумачиться як позитивний фінансовий результат, винагорода за підприємницький ризик, частина доданої вартості, що створена суб'єктом господарювання і визначається як перевищення його доходів над витратами (табл. 1).

Варто зазначити, що згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [8]. Однак на основі проведеного дослідження підходів учених до визначення економічної сутності прибутку, на нашу думку, її треба розуміти як частину доданої вартості, створеної підприємством, що визначається як перевищення доходів від усіх видів його діяльності над витратами. Прибуток є головним об'єктом розподілу, у процесі якого відбувається формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів, стимулом до підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання, винагородою за взятий на себе підприємницький ризик і важливим фінансовим показником у національній економіці.

На рис. 1 подано схему формування чистого прибутку підприємства згідно зі Звітом про фінансові результати (про сукупний дохід) (форма № 2).

Зауважимо також, що на формування фінансових результатів впливає значна кількість взаємозалежних чинників, які умовно можна класифікувати на зовнішні і внутрішні. Перші не залежать від підприємства, до них належать: економічні умови господарювання, місткість ринку, рівень платоспроможного попиту споживачів, державне регулювання діяльності підприємницьких структур та ін. Вирішальний вплив мають величина, динаміка та коливання обсягу продаж, оскільки він визначає стабільність одержання прибутку суб'єктами господарювання. Поряд із перерахованим вище, варто звернути увагу на такі важливі макроекономічні чинники, як податкова та кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг, а також політична стабільність у державі.

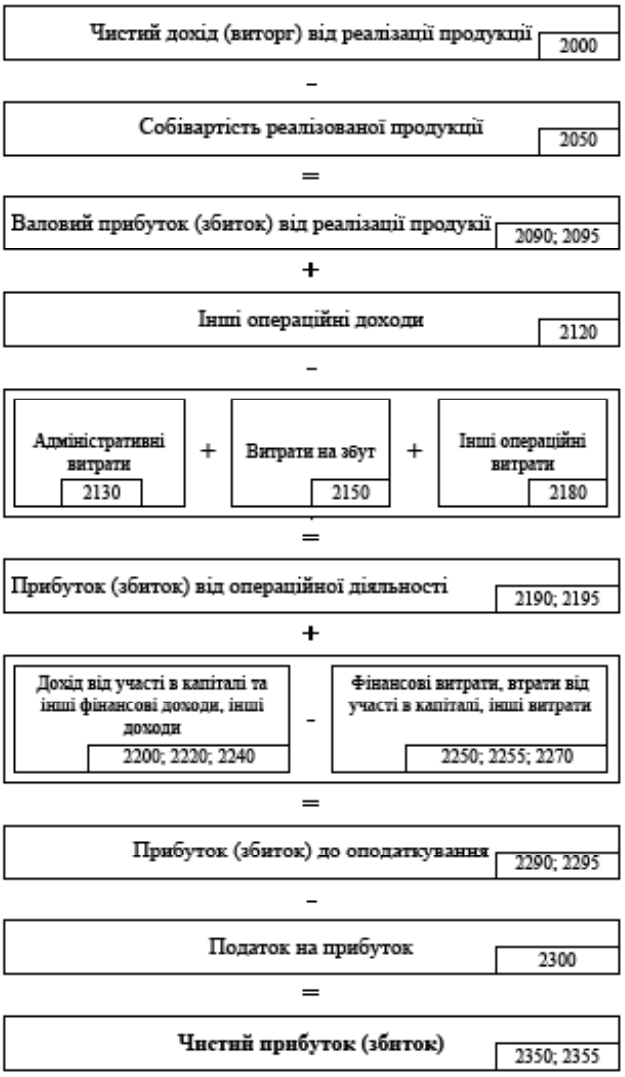


Рис. 1. Формування чистого прибутку (збитку) підприємства

Зовнішні і внутрішні чинники тісно пов'язані між собою. Останні безпосередньо залежать від ефективності прийняття управлінських рішень на самому підприємстві. Вони можуть впливати на формування його фінансових результатів як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать обсяг виробництва, собівартість, ціна реалізації, асортимент продукції тощо.

Окрім зазначених, до уваги треба взяти чинники, що впливають на розподіл та використання прибутку. Пропорції розщеплення прибутку (первинний розподіл, в якому беруть участь держава та фінансові установи) визначають: величина платежів обов'язкового характеру до бюджету й позабюджетних фондів, банківських і страхових установ; рівень добро-

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення сутності прибутку підприємств

Автори	Тлумачення економічного змісту категорії «прибуток підприємства»
Т. Мен [3]	Різниця між продажною і покупною ціною товару
А. Сміт [3]	Продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва
Д. Рікардо [3]	Складова частина вартості, яка створюється працею
Й. Шумпетер [3]	Винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець
П. Самуельсон [3]	Дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень
С.В. Мочерний [2, с. 109]	Це перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її виробництво
А.А. Мазаракі [2, с. 108]	Як економічний показник являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції
С.Ф. Покропивний, Л.І. Шваб, Н.М. Бондар [3]	Частина виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства
О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [3]	Різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виробництво і реалізацію продукції
І.О. Бланк [2, с. 109]	Утілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності
О.О. Непочатенко [5, с. 205]	Це економічна категорія, котра відображає фінансовий результат операційної діяльності, який характеризується перевищенням грошових надходжень над витратами суб'єкта господарювання в процесі фінансово-господарської діяльності
А.М. Поддєрьогін [5, с. 203]	Частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишаться після покриття витрат виробництва
І.М. Бойчик [5, с. 203]	Частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності
Г.Г. Кірейцев [5, с. 203]	Найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
В.М. Опарін [4, с. 84]	Форма фінансових ресурсів, прирощених (зароблених) підприємством у результаті його господарської діяльності. Він спрямовується насамперед на розвиток виробництва
В.М. Голуб [4, с. 84]	Головний фінансовий важіль організації госпрозрахункових відносин. Він характеризує абсолютну доходність діяльності суб'єкта господарювання
О.В. Хавтур [4, с. 84]	Виражений у грошовій формі чистий дохід корпорації на інвестований капітал, що характеризує винагороду за ризик здійснюваної діяльності й визначається як різниця між доходами та витратами
О.С. Філімоненков [5, с. 203–204]	Це грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарюючих суб'єктів. Він характеризує дохідність підприємства від проведення відповідних заходів, окупність вкладених витрат і використаного майна в результаті проведення заходів
О.Г. Біла [6, с. 315]	Позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і, зрештою, свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості
А.С. Гальчинський [6, с. 314]	Різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва, виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту

вільних внесків і пожертвувань; створення підприємством інших фондів за рахунок чистих позитивних фінансових результатів. Водночас на використання прибутку, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання (вторинний розподіл), впливають: рівень видатків на споживання, нагромадження, соціальний розвиток, капітальні вкладення, покриття збитків тощо.

Сьогодні в умовах реформування економіки в Україні та військових дій на її території спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох вітчизняних підприємств, тому гостро постає проблема поліпшення управління прибутком, що вимагає вдосконалення методів його планування, аналізу та прогнозування кожним суб'єктом господарювання.

За останні чотири роки в діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання спостерігаються глибокий спад і, як наслідок, значна збитковість (рис. 2). Однак позитивною тенденцією можна вважати зростання фінансових результатів діяльності підприємств України в 2015 р. на 57,98% (більш ніж у півтора рази порівняно з 2014 р.), хоча вони все одно залишаються від'ємними – -373516 тис грн.

Проте фінансові результати за три квартали 2016 р. можна сприймати як позитивну тенденцію, яка свідчить про зростання ділової активності вітчизняних суб'єктів господарювання та поступовий їх вихід із кризової ситуації. Водночас такі висновки можуть бути передчасними, оскільки, ймовірно, є наслідком неповного опрацювання даних Державною службою статистики України, тому за підсумками року в цілому вони, мабуть, будуть не такими оптимістичними.

За таких умов важливим завданням на підприємстві є ефективне управління прибутком. Ця політика має відображати вимоги загальної стратегії розвитку суб'єкта господарювання, забезпечувати підвищення його вартості на ринку, формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів, задовольняти матеріальні інтереси власників і персоналу [1, с. 97]. Крім того, вважаємо, що управління прибутком підприємства – це процес розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із плануванням, прогнозуванням, оцінкою, аналізом і контролем над формуванням, розподілом та використанням фінансових результатів суб'єктів господарювання для отримання максимального їхнього значення, що сприятиме зростанню ринкової вартості й досягненню стратегічних цілей підприємницької структури.

Для поліпшення ситуації в країні важливим у стратегії управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання є максимізація абсолютної величини чистого прибутку, забезпечення стабільності його надходження у часі, що сприятиме зростанню ринкової вартості підприємства в довготерміновому періоді. Очевидно, що в умовах кризових тенденцій розвитку української економіки застосування інструментів прогнозування та стратегічних підходів в управлінні є важким завданням, тому прибуток зазвичай розглядають як короткотерміновий

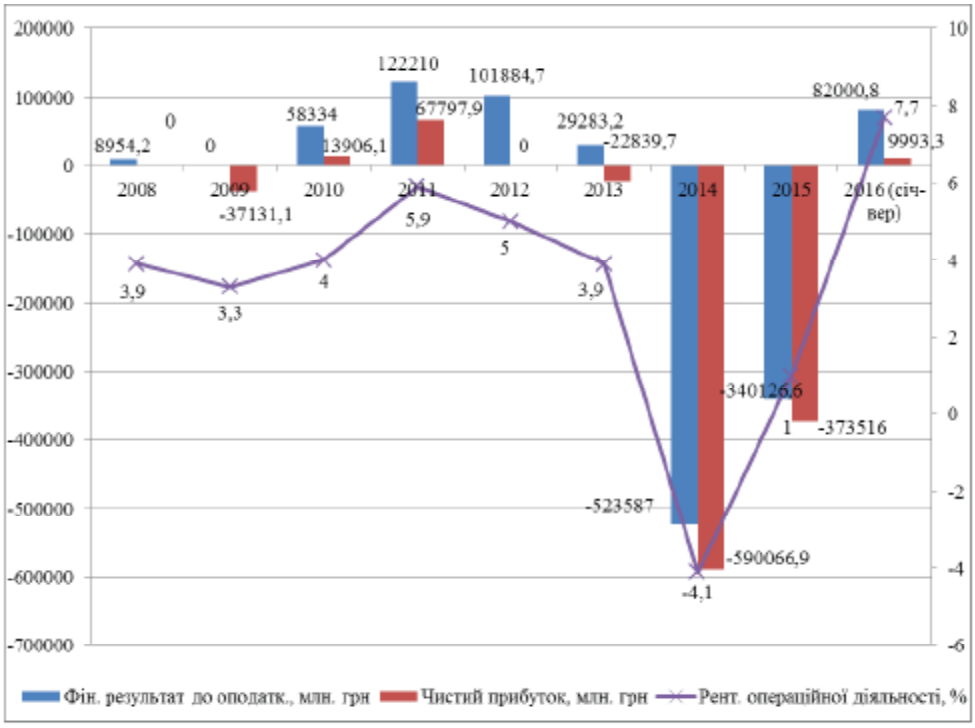


Рис. 2. Динаміка фінансового результату до оподаткування, чистого прибутку та рентабельності операційної діяльності підприємств України [7]

показник. Проте поряд із ним необхідно досліджувати ринкову вартість підприємств як критерій ефективності й перспективності ведення господарської діяльності, більше уваги приділяти капіталізації та стратегічному управлінню суб'єктів господарювання. В умовах ринкової економіки головні напрями зростання прибутку полягають у: збільшенні доходів підприємств та зменшенні їх витрат, формуванні й реалізації ефективної податкової політики, оптимальному розподілі фінансових результатів.

Збільшення грошових надходжень суб'єкта господарювання можливе за рахунок розширення ринків збуту та освоєння виробництва нових видів продукції, що матимуть підвищений попит у споживачів. При цьому зростання виторгу від реалізації за рахунок підвищення ціни можливе лише у другому випадку. Резервом приросту валового прибутку є збільшення обсягу реалізації (виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг) та позитивні структурні зрушення в її складі. Водночас важливим є зниження витрат виробництва, збуту, адміністративних видатків і досягнення вищого рівня економії, що можливо за рахунок упровадження прогресивної техніки і технології, нових форм організації праці та управління, ефективного стимулювання працівників тощо. Окрім того, формування та реалізація ефективної податкової політики також сприяють зниженню податкового тиску, зменшенню обсягу обов'язкових платежів, а отже, збільшенню фінансових ресурсів, що залишаються у розпорядженні суб'єкта господарювання та можуть бути використані для його подальшого розвитку.

Беручи до уваги зазначене, у процесі управління прибутком, що залишається у розпорядженні підприємства, важливе значення має не тільки його максимізація, а й раціональний розподіл та використання. Суб'єкт господарювання, що отримує стабільний прибуток, має забезпечити за його рахунок стале економічне зростання. Якщо підприємницька структура не має змоги нарощувати власний фінансовий потенціал, то управління процесами розподілу й використання фінансових результатів, а отже, і побудована система менеджменту є неефективною загалом [9, с. 97–100]. Водночас зауважимо, що система управління прибутком включає в себе функції, методи, інструменти та важелі, які пов'язані з його формуванням, розподілом і використанням та застосовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей. Стратегія має стосуватися фінансової діяльності суб'єкта господарювання в цілому, формування та використання його фінансових ресурсів і виконання головної мети – отримання достатнього прибутку та зростання ринкової вартості. Усю сукупність наявних стратегій управління прибутком можна об'єднати в такі групи (табл. 2).

Зауважимо, що ефективна система управління прибутком має сприяти: максимізації обсягів отриманих фінансових результатів, що відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; встановленню оптимальної пропорційності між плановим обсягом прибутку та допустимим рівнем ризику; отриманню фінансових результатів високої якості за окремими джерелами їх формування (стабільність темпів зростання, структури, дотримання оптимальних пропорцій розподілу і використання); виплаті достатнього рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємницьких структур; формуванню необхідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань стратегічного розвитку та збільшенню продуктивності праці за умови участі персоналу у розподілі чистих фінансових результатів.

Висновки. На нашу думку, менеджмент фінансових результатів має бути органічно інтегрований із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття рішень у будь-якій сфері діяльності прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який є головним джерелом фінансування розвитку підприємства, зростання доходів його працівників, інвесторів та держави. Вважаємо, що прибуток – це частина доданої вартості, яка створена суб'єктом господарювання і визначається як перевищення доходів від усіх видів його діяльності над витратами. Він є важливим джерелом формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та держави і, відповідно, головним об'єктом розподілу, у процесі якого задовольняються інтереси всіх зацікавлених осіб. Фінансові результати характеризують ефективність функціонування будь-якої підприємницької структури, а їхнє позитивне значення – основний чинник зростання ринко-

Таблиця 2

Види стратегій управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання [1, с. 98]

Назва стратегії	Економічний зміст
Агресивна (наступальна)	Забезпечення максимізації рівня реалізації продукції за допомогою стимулювання збуту для зростання фінансових результатів
Захисна	Організація контролю над видатками для збільшення прибутку як різниці між абсолютною величиною доходів і витрат (стратегія є ефективною в довгостроковій перспективі)
Диверсифікована	Поєднує в собі виважений компроміс між агресивною та захисною, що дає змогу взаємоузгодити переваги та недоліки обох варіантів стратегій управління прибутком суб'єкта господарювання

вої вартості. Головними резервами зростання прибутку суб'єктів господарювання є ціна, собівартість, обсяг реалізації продукції та структурні зрушення в його складі. Для забезпечення отримання ними достатнього прибутку необхідно чітко налагодити систему управління фінансовими результатами, яка сприятиме підвищенню ефективності їх формування, розподілу та використання, зростанню конкурентоспроможності та ринкової вартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бідник Н.Б. Стратегія управління прибутком підприємства / Н.Б. Бідник // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 97–99.
2. Блонська В.І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В.І. Блонська, П.П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92–104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu.
3. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О.Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/44.pdf.
4. Кривицька О.Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення / О.Р. Кривицька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7. – С. 82–86.
5. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 504 с.
6. Орєхова А.І. Економічна сутність категорії «прибуток» / А.І. Орєхова, А.І. Костюченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7(45). – С. 313–316.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17.
9. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; 2-е вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.

УДК 336.77

Жмурко І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

MAIN AREAS INCREASING EFFICIENCY OF BANK LENDING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні напрями вдосконалення кредитної роботи та механізму використання банківського проценту за кредит. Визначено технології кредитування, що забезпечуються через розроблення та складання етапів процесу кредитування. Розкрито шляхи підвищення якості кредитного портфеля банку, а також проаналізовано фактори, які визначають розмір плати за кредит. Сформульовано структуру кредитної політики банків щодо організації процесу кредитування. Розглянуто основні заходи, що сприятимуть покращенню кредитних операцій у державі.

Ключові слова: напрями вдосконалення кредитування, банківський процент за кредит, кредитний портфель банку, покращення банківських послуг, кредитна угода, поліпшення системи управління фінансовою діяльністю банку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные направления совершенствования кредитной работы и механизма использования банковского процента за кредит. Определены технологии кредитования, которые обеспечиваются путем разработки и составления этапов процесса кредитования. Раскрыты пути повышения качества кредитного портфеля банка, а также проанализированы факторы, которые определяют размер платы за кредит. Сформулирована структура кредитной политики банков относительно организации процесса кредитования. Рассмотрены основные мероприятия, которые будут способствовать улучшению кредитных операций в государстве.

Ключевые слова: направления совершенствования кредитования, банковский процент за кредит, кредитный портфель банка, улучшение банковских услуг, кредитное соглашение, улучшение системы управления финансовой деятельностью банка.

ANNOTATION

The article uncovers basic directions of improvement of credit mechanisms and usage of bank interest on loans. There were determined the technologies of loans that are provided through the development and preparation stages of the credit. The article reveals ways to improve the quality of loan portfolio, and also analyzes the factors that determine the amount of payment for the loan. It was defined the structure of the credit policy of banks regarding credit process. There were described the main measures that will improve the credit operations in the following years in the state.

Keywords: directions of loans' improvement, bank interest for the loan, the loan portfolio, improvement of banking services, credit transaction, management system improvement of bank financial performance.

Постановка проблеми. Очевидно, що кредитні операції дедалі більше стають дорогим задоволенням передусім для комерційних банків, тому екстенсивний шлях розвитку кредитного ринку поступається місцем інтенсивному, за якого набуває значення якість кредитних операцій. Одним із способів удосконалення кредитних операцій є розроблення заходів ефективного використання банківського кредитування в державі. Оскільки кредит виник у період зародження товарного виробництва і суспільного поділу праці, виробничі та соціальні фактори значно коливають потребу в грошових ресурсах, що створює умови для широкого залучення кредиту для формування основних і оборотних засобів.

Нині в державі одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств.

У сучасних умовах процес виробництва неможливий без відтворення фінансових ресурсів у розширеному масштабі. Залучення позичкових коштів для безперебійного здійснення процесу виробництва насамперед викликане потребою покриття сезонного розриву між надходженням коштів та їх витратами. Крім того, існує розрив між нагромадженням фінансових ресурсів та потребами обміну їх на основні засоби виробництва, які постійно зношуються. Вирішуються ці питання в системі кредитних відносин, основою яких є позичка, або тимчасове користування чужим майном чи грішми.

Об'єктивна необхідність кредиту в умовах ринкової економіки зумовлюється закономірностями кругообігу основного й оборотного капіталу в процесі розширеного відтворення. На одних ділянках господарювання тимчасово вивільняються грошові капітали, які виступають джерелами кредиту, а на інших виникає тимчасова потреба в кредитах.

Для нормального функціонування в ринковому середовищі підприємствам усіх форм власності необхідне формування адекватної та сприятливої кредитної політики. Під класичними методами кредитування ми розуміємо не теоретичні принципи і вимоги, на яких ґрунтуються ці економічні відносини, а форми і методи їх застосування, які, як відомо, у ринкових умовах є дещо іншими, ніж були раніше.

Саме тому виникає необхідність у вивченні діючої організації кредитної роботи комерційних банків та ефективних шляхів використання банківського кредитування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні основні заходи покращення, а також напрями підвищення ефективності банків-

ського кредитування досліджували та достатньо повно висвітлили такі провідні вчені, як: М.М. Александрова, І.Т. Балабанов, О.В. Васюренко, Д.В. Гладків, І.С. Гуцал, М.П. Денисенко, Б.С. Івасів, В.Д. Латугін, С.О. Маслова, А.М. Мороз, М.І. Савлук, В.О. Сичов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даному етапі функціонування банківських установ та їхнього надання послуг у системі кредитування залишається досить невирішеним питання щодо основних шляхів підвищення ефективності банківського кредиту в державі, тому в подальшому необхідно шукати нові заходи щодо покращення надання банківського кредитування в державі, які б дали змогу країні увійти в глобалізовану економіку світу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні основних заходів щодо підвищення ефективності банківського кредитування в державі та основних шляхів, які б дали змогу банківським установам розширити можливості та покращити надання банківських послуг кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині одним із способів удосконалення кредитних операцій є розроблення та деталізація етапів кредитування для максимального врахування потреб клієнтів та захисту банку від утрат.

Урахування потреб клієнтів у вітчизняній практиці кредитування зводяться до:

- розуміння ситуації клієнта, що виражається в необхідності кредиту, тобто довірливе ставлення до його проблем;
- доступності клієнта до банку, прийнятності розробленої ним програми кредитування;
- врахування особливостей бізнесу клієнта, умов та результатів його галузевої діяльності;
- оперативного розгляду заяв та клопотань клієнта;
- простоти та зрозумілості для клієнта банків самих процедур із оформлення, надання та погашення кредиту;
- прозорості процесу прийняття та обґрунтованості висновків щодо надання чи відмови клієнту в одержанні кредиту.

Кредитування – це багатогранний і складний процес із точки зору його ризикованості для банку, адже кожній можливості отримати прибуток від певної операції протистоїть реальна можливість понести збитки, тому важливим завданням діяльності кожного банку є досягнення оптимального співвідношення між прибутковістю та ризикованістю його операцій. У зв'язку з тим, що основну частину прибутку банк одержує від своїх позичкових операцій, стає очевидним важливість мінімізації і запобігання кредитному ризику.

Характеризуючи кредитні ризики, ми передусім указуємо на їх особливості виникнення, які пов'язані з процесом кредитування. Наслідком кредитних ризиків є втрати частини доходу і прибутку банку, тобто зниження фінансових результатів його роботи. Кредитні ризики по праву можна вважати фінансовими ризиками, тобто ризиками, які впливають на фінансові показники роботи банку.

Значний вплив на ступінь неповернення позик, що рівнозначно приводять до появи кредитних ризиків, є:

- кризовий стан економіки перехідного періоду, який характеризується не тільки падінням виробництва, фінансовою нестійкістю

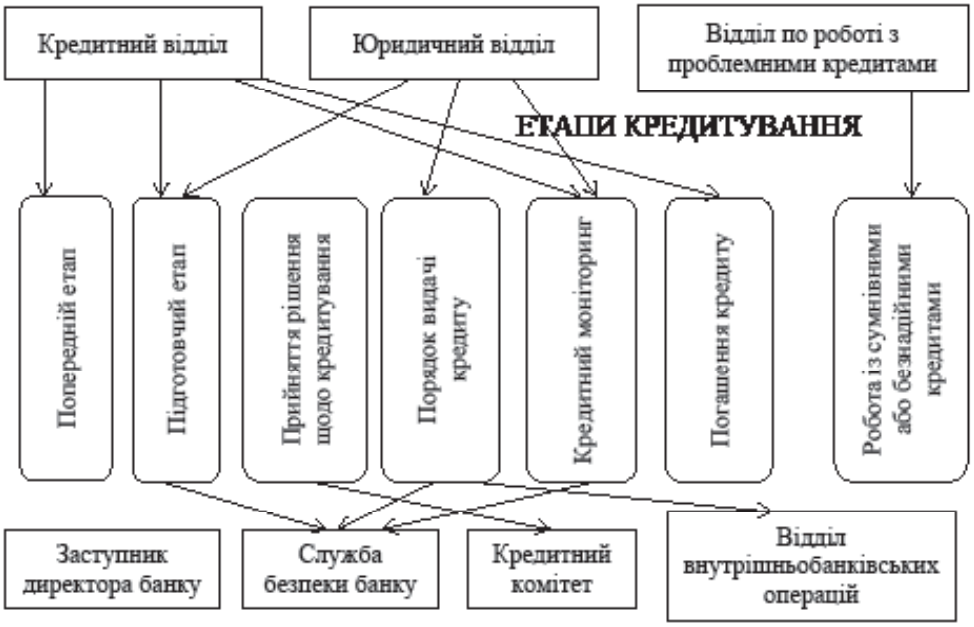


Рис. 1. Схема взаємозв'язку між етапами та структурними підрозділами банку щодо процесу кредитування

багатьох підприємств і організацій, але й руйнуванням низки господарських зв'язків;

- економічний розвиток регіону, його спеціалізація, виробнича активність підприємств і організацій, а також конкуренція серед кредитних установ;

- ступінь концентрації кредитної діяльності банку в будь-якій сфері, яка чутлива до змін в економіці, а також у нових маловивчених нетрадиційних сферах.

Отже, для реалізації процесу кредитування як із боку банку, так і з боку боржника необхідно, щоб їхні інтереси співпадали, тобто щоб необхідність, доцільність та можливість кредитування водночас відповідали обом інтересам, з одного боку, і сам процес кредитування був достатньо деталізований та прозорий із виокремленням конкретних завдань, обов'язків та відповідальності окремих посадових осіб, які забезпечують реалізацію конкретних етапів кредитування – з іншого.

Такий підхід до технології кредитування забезпечується через розроблення та складання технологічних карт кредитування, яка базується, з одного боку, на функціональних обов'язках працівників окремих підрозділів банку щодо процедури кредитування, а з іншого – на етапах процесу кредитування клієнтів.

Отже, забезпечуючи взаємозв'язок етапів кредитування із функціональними обов'язками та відповідальністю окремих працівників, технологічна карта охоплює конкретний напрям та зміст роботи щодо кредитування (рис. 1).

Для недопущення впливу внутрішньобанківських чинників на виникнення проблемних кредитів необхідно розмежувати обов'язки між співробітниками кредитного відділу та централізувати видачу позик.

Таке розмежування функцій повинно передбачати передусім інформаційне забезпечення діяльності видачі кредиту, проведення аналізу кредитоспроможності клієнта співробітником, який не має безпосереднього контакту з клієнтом, або спеціальним аналітичним бюро та нагляд за цільовим використанням кредиту. Це пов'язано з тим, щоб виключити можливість потрапляння співробітника кредитного відділу в залежність від клієнта. Подібна модель розподілу обов'язків повинна існувати під час оцінки вартості предмету застави у разі видачі кредиту.

Відповідно до принципів розподілу кредитних функцій, у кредитному відділі доцільно створити інформаційний сектор, сектор аналізу (або кредитної експертизи) та сектор супроводу. Якщо інформаційний сектор переважно займається попереднім розглядом, обробляє та упорядковує вхідну інформацію щодо кредитування клієнта, то сектор аналізу проводить її остаточну обробку, тобто оцінює загальноекономічні аспекти діяльності потенційного боржника, окупність кредитованих проектів, визначає платоспроможність заявника та його кредитний рейтинг і на основі цього аргументує висновок щодо прийняття рішення про кредитування [8, с. 63].

Сектор супроводження здійснює нагляд за наданими кредитами, тобто веде кредитні справи позичальників, перевіряє цільове використання кредиту, стан його погашення, а також здійснює контроль над діяльністю підприємства.

Отже, зміст попереднього етапу кредитування полягає у попередньому ознайомленні з потенційним боржником, у ході якого здійснюється: ознайомлення з бізнесом клієнта; ознайомлення позичальника з основними вимогами банку щодо кредитування та пакетом документів, необхідних для видачі кредиту; вивчення потреби в кредиті, його термін, забезпечення та підбір оптимальної схеми проведення кредитної операції; співставлення отриманих даних із напрямами кредитної політики банку (рис. 2).

Надання позик означає прийняття певних послідовних рішень від визначення наявності кредитних ресурсів, аналізу фінансового стану клієнта до повноти погашення основного боргу та процентів за ним. Продумування політики завчасно означає скорочення і можливих альтернативних курсів дій, спрощення і прискорення процесу прийняття рішень. Розумна кредитна політика вносить певну частину успіху в загальну справу банку і в першу чергу за рахунок того, що підтримує культуру прискорених рішень щодо надання кредитів [9, с. 27].

Розроблення кредитної політики повинне починатися із загального контексту, в якому

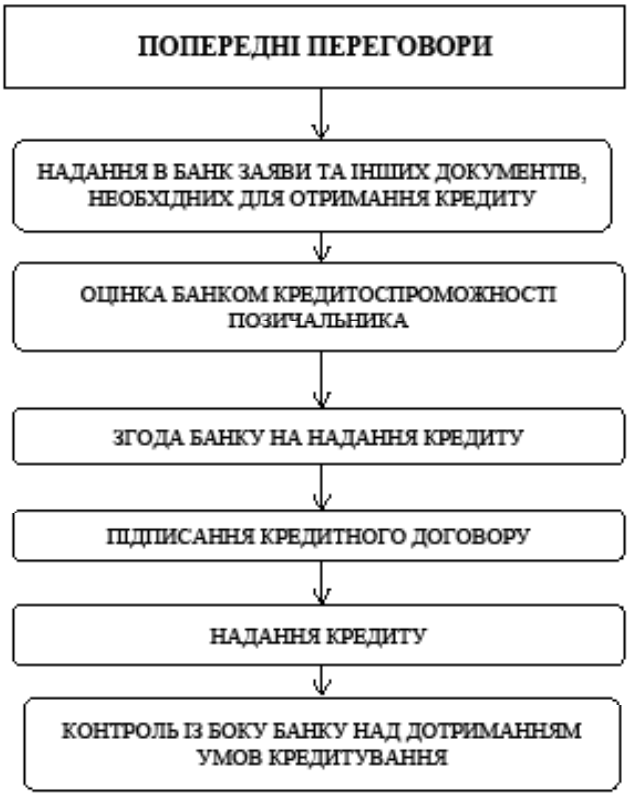


Рис. 2. Етапи оформлення кредитної угоди

визначаються загальні характеристики видів кредиту, які пропонуються банком, характеристику клієнтів і ринків, на яких ці кредити будуть розповсюджуватися згідно з останніми стратегічними рішеннями, прийнятими в банку. У ньому також може визначатися напрям галузевого кредитування, методів кредитування, форм забезпечення, а також порядок кредитування окремих категорій клієнтів.

Після цього банк розробляє основні концепції кредитної політики, які зазвичай складаються із двох розділів. Перший розділ охоплює прийняття рішень щодо видачі стандартних кредитів, а другий – перелік процедур щодо сумнівних та безнадійних кредитів, а також питання управління кредитними ризиками.

Розроблені концепції щодо надання кредитів доцільно втілити в технологічні карти операції по кредитуванню. Основне призначення їх полягає в деталізації етапів кредитування, головних напрямів роботи і конкретних завдань, а також завдання, обов'язки та відповідальність окремих посадових осіб, які забезпечують реалізацію конкретних етапів кредитування.

Порядок надання стандартних кредитів охоплює зазвичай такі сторони, як подача заявки на кредит, її обробка, процес кредитного аналізу, загальні правила нагляду за кредитом, обмін кредитною інформацією з іншими банками та клієнтами. Процедура роботи щодо сумнівних кредитів передбачає оцінку стану та перевірку цільового використання наданих кредитів, стан непогашених боргових зобов'язань, заходи щодо процесу вилучення коштів сумнівних активів, а також управління кредитними ризиками [4, с. 125].

В умовах нестабільної економічної ситуації можуть траплятися випадки, коли навіть першокласні позичальники виявляються неспроможними виконувати свої зобов'язання перед кредиторами.

У зв'язку із цим банкам слід розраховувати на додаткові заходи, спрямовані на забезпечення повернення виданих кредитів у разі неспроможності позичальника виконувати свої фінансові зобов'язання. У нашій країні можна виділити чотири форми забезпечення: заставу, поручництво, гарантію і страхування.

Найпоширенішою формою забезпечення на сьогоднішній день є застава. Предметом застави може бути будь-яке рухоме чи нерухоме майно або майнові права, на які, згідно з чинним законодавством, може бути застосоване його стягнення. Донедавна в нашій країні заставою охоплювалися лише ті цінності, які служили безпосереднім забезпеченням наданих позик. Така практика була наслідком адміністративно-планового характеру кредитування і тому не могла створити надійних гарантій покриття банком невиконання зобов'язань позичальника.

На сьогоднішній день перелік предметів набагато розширений і включає в себе товарно-матеріальні цінності (сировину, напівфабрикати, комплектуючі вироби, готову продукцію), рухоме та нерухоме майно, цінні папери, заставу рахунків до оплати. Остання широко використовується в зарубіжній практиці. Якщо в процесі господарської діяльності у позичальника виникають вимоги до третьої особи (наприклад, за поставлену продукцію), то він може надати їх банку як заставу отриманого кредиту. Застава дебіторських рахунків має низку технічних переваг порівняно із заставою матеріальних цінностей передусім тому, що в цьому разі не виникає проблем, пов'язаних зі зберіганням застави. Водночас, приймаючи в заставу рахунки до отримання, банк повинен ретельно аналізувати якість товарів, що реалізуються, фінансовий стан покупця, структуру дебіторської заборгованості позичальника та її динаміку. Проте такий аналіз пов'язаний із додатковими витратами для самого банку.

У зарубіжній практиці під час визначення предметів застави комерційні банки висувають досить жорсткі вимоги, зокрема [5, с. 28]:

– можливість швидкої реалізації заставленого майна;

– стабільність ринкових цін на предмети застави за збереження ними своїх споживчих властивостей;

– чітке юридичне оформлення прав кредитора на володіння майном, що віддається в заставу;

– забезпечення надійного збереження предметів застави.

Згідно з вищезазначеними принципами, комерційні банки виходять із того, що вартість забезпечення пов'язана передусім із ліквідною вартістю та потенційними вимогами банку в разі неповернення позики.

Після того як кредит був виданий, банк повинен приймати відповідні заходи для забезпечення його повернення. Добре управління кредитом не виправить «поганий» кредит, але багато «добрих» кредитів можуть стати проблемними у разі неефективного управління ними співробітниками кредитного відділу банку.

Банки слідкують за боржниками для того, щоб упевнитися в дотриманні ними умов кредитного договору, а також для пошуку нових можливостей ділового співробітництва з клієнтом. Спостереження за кредитом необхідно для того, щоб виявити на ранніх стадіях ознаки того, що у боржника можуть з'явитися труднощі з погашенням кредиту.

Кредитний портфель комерційного банку – це сукупність вимог банку до наданих позик. До складу кредитного портфеля банку входять [1, с. 16]:

- міжбанківські кредити;
- кредити організаціям і підприємствам;
- кредити приватним особам.

Основним принципом теорії фінансів «ризик – дохід» є ціна великого прибутку – великий ризик. Банківські керівники вимушені

прагнути до збалансованості співвідношення «ризик – дохід», щоб утримувати своїх акціонерів і задовольняти вимоги Національного банку України.

Кредитним інспекторам слід звернути увагу на оцінку рівня забезпеченості позик. Треба уважніше аналізувати якість та ліквідність наданого забезпечення кредитів, оскільки в даному банку склалася тенденція недостатньої захищеності кредитного портфеля від можливих утрат за рахунок зовнішнього чинника.

У кредитних відносинах важливо, як позичальники додержують кредитної дисципліни. Позичальники зобов'язані ефективно використовувати позички, забезпечувати своєчасне погашення їх, систематично подавати банку бухгалтерські баланси та фінансову звітність, що дає змогу перевіряти забезпечення кредиту. У разі порушення кредитної дисципліни банк може застосовувати економічні санкції.

Розширення кредитних операцій може здійснюватися інтенсивно за допомогою кредитної експансії, яка здійснюється всередині країни і на міжнародному рівні на основі прийняття системи заходів грошово-кредитної політики держави. Кредитна експансія спрямована на регулювання економіки, прискорення темпів економічного зростання. Вона включає також зниження офіційних ставок центральних банків і розширення лімітів на їх облікові та ломбардні операції, зміну обов'язкових резервів або скасування обов'язкових резервів кредитних установ, купівлю цінних паперів на відкритому ринку, розширення купівлі у комерційних банків іноземної валюти і зниження відсоткової ставки по цих операціях, зняття кількісних обмежень на кредити. Кредитна експансія провадиться за умов економічного спаду, коли необхідно активізувати кон'юнктуру ринку, розширити обсяги виробництва, збільшити зайнятість тощо. НБУ нерідко вдається до кредитної експансії на валютному ринку. У процесі проведення аналізу необхідно обчислити економічну доцільність і ефективність від кредитної експансії в НБУ та комерційних банках, діяльність яких досліджується.

Необхідно також аналізувати, які способи захисту від кредитного ризику застосовувалися банком під час надання позички. Зокрема, до них належать: лімітування кредитів, диверсифікація кредитних вкладень, кредитоспроможність позичальника, достатнє й якісне забезпечення кредитів, оперативність стягнення боргу, страхування кредитних операцій.

Лімітування кредитів є способом установлення суми граничної заборгованості позичок конкретному позичальнику. Захист від кредитного ризику здійснюється встановленням лімітів кредитування, тобто заздалегідь визначенням суми кредиту, у межах якої позичальник може одержати позичку в банку. Диверсифікація позичок як спосіб захисту від кредитного ризику – це розподіл коштів між різними позичальниками. Чим більше позичальників буде залучено до тимчасового користування кредитним капіталом банку, тим меншим буде ступінь ризику неповернення боргу, бо вірогідність банкрутства багатьох позичальників значно менша, ніж банкрутство одного з них [3, с. 62].

Оперативність стягнення боргу – обов'язок банку підтримувати з позичальником контакти протягом усього строку користування ним позичкою. Страхування кредитних операцій як спосіб захисту від кредитного ризику означає, що банки повинні створити страхові фонди як на мікро-, так і на макрорівні, а також страхувати окремі високоризикові кредитні угоди у спеціалізованих страхових організаціях. Зокрема, до таких належать кошти, внесені населенням у депозит комерційного банку, придбані сертифікати банку та ін.

Отже, після перевірки аналітичного і синтетичного бухгалтерського обліку наданих кредитів банком, заходів щодо захисту кредитів від ризику несплати їх в строки, передбачені кредитними угодами, приступають до оцінки якості кредитного портфеля.

Кредитний портфель – це сукупність усіх кредитів, що надані банком своїм клієнтам, а також сукупність інших активних операцій. До кредитного портфелю належать: кредити, надані суб'єктам господарювання та фізичним особам (окрім кредитів банкам); кредити, надані іншим банкам; кредити, надані органам центральної та місцевої влади, а також іншим бюджетним установам; депозити, розміщені в інших банках; кредити, надані за врахованими векселями; гарантії, поручительства, підтверджені акредитиви; інші активні операції, за яких планується отримання доходу в майбутньому і відносно яких у банка можуть виникнути вимоги до контрагентів [2, с. 125–127].

У процесі аналізу оцінки якості кредитного портфелю банку вирішуються такі завдання: визначаються ступінь та тип концентрації ризику кредитного портфелю, його відповідність зовнішньому покриттю і достатність створених резервів покриття фактичних і потенційних збитків; оцінюється адекватність кредитного ризику суми передбачуваного прибутку; визначається кредитоспроможність позичальників для зниження кредитного ризику; проводиться аналіз ефективності кредитних операцій, що дає змогу вибрати доцільний варіант розміщення ресурсів.

Висновки. У подальші роки ефективному та раціональному використанню кредитних ресурсів та покращенню кредитних операцій сприятимуть такі заходи:

- під час надання кредиту в ціні слід ураховувати строк позички, попит на вільні кредитні ресурси, якість застави, ставку банків-конкурентів;
- ринкова вартість застави повинна переглядатися на час оцінки розміру необхідного резерву під основну кредитну операцію;

• необхідно покращити якість кредитного портфелю і збільшити питому вагу «стандартних» кредитів;

• покращити ведення обліку кредитних операцій у межах дії Національних положень (стандартів) шляхом упровадження автоматизації обліку з широким використанням ПЕОМ, комп'ютерних мереж, що поліпшить якість виконуваних бухгалтерських операцій;

• ширше застосовувати як статистичні, вибіркові дані, так й експертну інформацію;

• ширше використовувати запропонованої системи показників аналізу кредитоспроможності позичальника, яка б ураховувала його кредитну історію та специфіку діяльності;

• доцільно замість використання систем обробки даних, які розв'язують розрізнені завдання аналізу кредитного ризику на основі жорстких алгоритмів обчислень, перейти до розроблення інтелектуальних інтегрованих систем;

• необхідно вивчити систему рейтингових оцінок, що застосовуються за кордоном, і показники, які використовуються в них, для уникнення відмінностей у методиці розрахунку показників ліквідності балансів комерційних банків під час проведення аудиту.

Розроблені заходи щодо надання кредитів доцільно втілити в технологічні карти операції з кредитування в банківських установах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гласюк В. Практичні аспекти визначення обсягу кредиту, що надається під заставу / В. Гласюк // Вісник НБУ. – 2005. – № 8. – С. 15–18.
2. Говоруха С. Підходи до визначення поняття кредитного портфелю та аналіз його характеристик / С. Говоруха // Вісник Львівського університету. – 2008. – № 39. – С. 125–127.
3. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / З.Дж. Долан, К.Д. Кемпбелл, Г.Дж. Кемпбелл. – СПб. : Оркестр, 1996. – 446 с.
4. Онищенко В.О. Основи банківської справи : [навч. посіб.] / В.О. Онищенко. – Полтава : ПДТУ, 1999. –163 с.
5. Пантелєєв В.П. Фінансова стійкість комерційного банку: деякі проблеми її регулювання / В.П. Пантєлєєв, С.П. Халява // Вісник НБУ. – 2001. – № 2. – С. 48–62.
6. Васюренко О.В. Банківські операції: навчальний посібник. / О.В. Васюренко. – К. : Знання, 2004. – 324 с.
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.11.2000 № 2121/ III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
8. Операції комерційних банків : опорний конспект лекцій. – К. : КНТЕУ, 2009. – 113 с.
9. Толстошеева А.В. Організація забезпечення безпеки кредитної діяльності банків / А.В. Толстошеева, І.М. Прийма // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 8. – С. 25–31.
10. Шиллер Р.І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р.І. Шиллер. – К. : Наукова думка, 2008. – 159 с.

УДК 336.717

Жовтанецька Я.В.
аспірант
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

ANTICRISIS MANAGEMENT IN SYSTEM OF PROVIDING BANK'S FINANCIAL SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні та методичні підходи до визначення фінансової безпеки банків. Представлено особливості антикризового управління фінансовою діяльністю банків на основі безпекоорієнтованого підходу. Здійснено аналітичні розрахунки, які дають змогу визначити рівень фінансової безпеки банків України. Проведено кількісну оцінку індикаторів, що визначають інтегральний рівень фінансової безпеки банків. Запропоновано напрями розроблення заходів щодо забезпечення фінансової безпеки банків на основі впровадження антикризового та безпекоорієнтованого управління.

Ключові слова: антикризове управління, фінансова безпека банків, рівень фінансової безпеки, ключові індикатори, банківська система.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические и методические подходы к определению финансовой безопасности банков. Представлены особенности антикризисного управления финансовой деятельностью банков на основе безопасноориентированного подхода. Осуществлены аналитические расчеты, позволяющие определить уровень финансовой безопасности банков Украины. Проведена количественная оценка индикаторов, определяющих интегральный уровень финансовой безопасности банков. Предложены направления по разработке мер обеспечения финансовой безопасности банков на основе внедрения антикризисного и безопасноориентированного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, финансовая безопасность банков, уровень финансовой безопасности, ключевые индикаторы, банковская система.

ANNOTATION

The article describes the theoretical and methodological approaches to determining the financial safety of banks. The features of financial anticrisis management of banks based on security orientation approach are presented. The analytical calculations for determining the level of financial safety of banks in Ukraine are presented. Quantitative assessments of indicators that determine the level of integrated financial safety of banks are calculated. The ways of improvement the financial security of banks through the introduction of anticrisis management and based on security orientation approach are proposed.

Keywords: crisis management, financial safety of banks, the level of financial security, key indicators of banking system.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення та зміцнення фінансово-економічної безпеки набула загальнонаціонального значення, підвищила актуальність і значимість антикризового та безпекоорієнтованого підходів не лише для банківської системи, а й для економічної безпеки України загалом. В умовах динамічності перебігу економічних процесів у розвитку економіки України посилюються вимоги до функціональних можливостей вітчизняного банківського сектора з позицій раціонального управління активами, ефективного розподілу мобілізованих ресурсів, спрямованості на максимізацію прибутку, підтримки необхідного рівня ліквідності та зниження ризиковості. Банківська криза, яка розпочалася в 2014 р. і триває в умовах сьогодення, спричинена загостренням низки проблем, ключовими з яких є, по-перше, наявні інституційні та структурні диспропорції в економіці України, по-друге, нестабільність грошово-кредитного ринку в умовах девальвації гривні і переходу з 2016 р. на монетарний режим, який ґрунтується на інфляційному таргетуванні з недотриманням задекларованих цільових орієнтирів інфляції, по-третє, латентні проблеми банківського сектора, які пов'язані не лише із фінансовими втратами внаслідок анексії Криму та військових дій на сході України, але й з негативною динамікою росту простроченої заборгованості, доларизацією кредитів, необхідністю формування резервів під ризикові активи тощо. Загострення зазначених проблем призвело до розбалансованості структури активів і пасивів більшості банківських установ України, від'ємного фінансового результату й актуалізувало необхідність упровадження інструментарію антикризового управління на макро- та мікроекономічному рівнях у контексті забезпечення безпеки як окремих банківських установ, так і банківської системи загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню теоретичних і методичних підходів до впровадження антикризового інструментарію у забезпечення безпеки банківського сектора економіки присвячено наукові праці таких учених, як: Барановський О.І., Звєряков О.М., Зубок М.І., Побережний С.М., Пластун О.Л., Болгар Т.М., Белоусова І.А., Коваленко В.В., Кириченко О.А., Коренєва О.Г., Лігоненко Л.А., Манжос С.Б., Сторонянська І.З., Степаненко А.І. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо вивченими залишаються питання формування антикризового підходу в контексті забезпечення фінансової безпеки банків. Подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з удосконаленням методології антикризового управ-

ління фінансовою діяльністю банків на основі безпекоорієнтованого підходу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних підходів до запровадження антикризового менеджменту в системі забезпечення фінансової безпеки банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 № 1277, фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни. Фінансова безпека, своєю чергою, має такі складники: банківська, боргова, бюджетна, валютна, грошово-кредитна безпека, безпека небанківського фінансового сектору [5]. Такий підхід актуалізує вагомість банківської безпеки як важливого складника фінансової безпеки держави на загальнонаціональному рівні.

У сучасних дослідженнях зустрічається вузьке й широке трактування категорії «фінансова безпека банку». У широкому розумінні такий підхід характерний для фінансового складника банківської безпеки як елемента економічної безпеки на загальнодержавному рівні. Вузьке трактування характеризує безпеку конкретної банківської установи в контексті запобігання впливу наявних загроз та небезпек. Такий підхід спостерігається у Побережного С.М., Пластун О.Л., Болгар Т.М., які, досліджуючи фінансову безпеку, вказують на те, що дана проблема має два аспекти: з одного боку, необхідно працювати над забезпеченням фінансової безпеки банківської системи в цілому, а з іншого – потрібно також досліджувати питання забезпечення фінансової безпеки окремої банківської установи [6, с. 8].

Коваленко В.В. під безпекою банківської діяльності пропонує розуміти стан захищеності інтересів власників, керівництва і клієнтів банку, матеріальних цінностей та інформаційних ресурсів від внутрішніх і зовнішніх загроз [2].

В авторефераті дисертації Штаєр О.М. виокремлено авторський підхід до комплексного аналізу понятійно-категоріального апарату безпеки банку, за результатами якого уточнено трактування понять «безпека банку», «економічна безпека банку» та «фінансова безпека банку». Зокрема, на думку автора, фінансова безпека банку – це стан ефективного використання ресурсів банку, який відображається в найкращих показниках прибутковості та рентабельності, якості управління та достатності капіталу для досягнення максимально можливої платоспроможності, стійкості, ліквідності банку та захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз [8, с. 5–6].

Отже, фінансова безпека банку є складовою частиною економічної безпеки банківської діяльності. Огляд наявних теоретичних підходів до вирішення проблем забезпечення стану безпеки на різних рівнях і різних сферах банківської діяльності дає змогу констатувати, що нині немає єдиного підходу до трактування понять «фінансова безпека банківської діяльності» та «фінансова безпека банку».

Таким чином, дослідження та узагальнення різних точок зору, які розкривають зміст поняття фінансової безпеки, дають змогу стверджувати, що воно є комплексним, а всі представлені вище визначення фінансової безпеки банків відображають лише окремі аспекти цього поняття і не можуть претендувати на його однозначне і повне трактування. Крім того, у даних визначеннях відсутні механізми реагування на можливі кризові явища.

Проаналізувавши основні підходи провідних учених-економістів до тлумачення фінансової безпеки банків, урахувавши їх переваги та недоліки, ми пропонуємо розглядати поняття «фінансова безпека банків» як стан, що характеризується захищеністю його фінансових інтересів, забезпеченістю достатнім обсягом та зваженим використанням ресурсів, наявністю стійкої динаміки зростання в поточному та перспективному періодах, що досягається шляхом розроблення та реалізації раціональної фінансової стратегії, гнучкістю у прийнятті фінансових рішень, вчасним реагуванням на небезпеки і загрози зовнішнього й внутрішнього характеру та ефективним управлінням ризиками банків.

Фінансова безпека банківської системи розглядається у двох аспектах: щодо фінансових наслідків діяльності банків для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів щодо недопущення та запобігання явним і потенційним загрозам фінансовому стану всієї банківської системи країни, Національного банку України й окремих банківських установ. Фінансова безпека окремого банку тісно пов'язана з безпекою банківської системи в цілому. Вони впливають одна на одну. З одного боку, проблеми, що виникли в одному банку, здатні викликати «ефект доміно» і призвести до системної банківської кризи.

Отже, безпекоорієнтований підхід та антикризовий менеджмент у діяльності банків на макро- та мікрорівні повинні бути взаємоузгодженими, взаємопов'язаними і забезпечувати управлінські рішення в контексті подолання негативних кризових явищ і загроз.

Варто зазначити, що значна кількість вітчизняних науковців стверджують, що система заходів антикризового управління повинна розроблятися на різних рівнях менеджменту банківської діяльності. Зокрема, Звєряков О.М. зазначає, що на макрорівні мають реалізуватися стратегічні заходи антикризової політики держави, на мезорівні, у тому числі в банківській системі, здійснюватися комплексні заходи щодо фінансового оздоровлення банків, на мікрорівні, у тому числі в окремих банках, створюва-

тися комплексні системи антикризового управління, які включають різноманітні заходи – від окремих заходів із фінансового оздоровлення, коригування стратегій до реструктуризації або навіть ліквідації [1, с. 82].

Манжос С.Б. системне антикризове управління банківською діяльністю розглядає як цілісну сукупність таких форм: державне антикризове управління банківською діяльністю; антикризове регулювання банківської діяльності центральним банком; антикризовий менеджмент банку [3, с. 17].

Чуб П.М. виокремлює методи банківського антикризового управління як на рівні державного регулювання, так і на рівні менеджменту організації. Автор стверджує, що забезпечення стабільного розвитку й антикризового управління банківською системою країни значною мірою зумовлене ефективністю та цілеспрямованістю здійснення НБУ грошово-кредитної політики, ефективністю функціонування механізму рефінансування, вдосконаленням державного регулювання і нагляду за діяльністю банківської системи, посиленням довіри суспільства до банків [7, с. 206–208].

Таким чином, удосконалюючи сучасні підходи до формування системи заходів антикризового управління, можна констатувати необхідність покращення фінансового стану банківських установ із розробленням заходів на трьох рівнях: державному, Національного банку України, конкретного комерційного банку.

Сучасні реалії функціонування банків України супроводжуються значними деструктивними явищами, існуванням реальних та потенційних загроз, які в цілому дестабілізуюче впливають на фінансову безпеку країни. За нашими розрахунками, проблеми банківського сектора пов'язані не лише зі значним скороченням банківських установ, але й із впливом негативно класифікованих кредитів, їх валютизацією, скороченням вкладень у цінні папери й інші прибуткові активи, що спричинило найбільший за розмірами збиток – -66,6 млрд. грн. на 01.01.2016. Індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектору економіки України підтверджують поглиблення кризових явищ та їх дестабілізуючий вплив на фінансову безпеку країни (табл. 1).

Дані табл. 1 дають змогу виокремити основні загрози, характерні для банківського сектору економіки України в 2011–2015рр. Зокрема:

1) частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам, мала стійку тенденцію до зростання: до 13,5% у 2014 р. та 22,1% у 2015 р. Необхідно зазначити, що в контексті виміру рівня безпеки даний показник належить до типу В і є дестимулятором, оскільки між його фактичними значеннями та інтегральною оцінкою є зворотній зв'язок. Іншими словами, підвищення частки простроченої заборгованості в загальному обсязі кредитів є явищем негативним і становить загрозу фінансовій безпеці банків. Критичне значення даного показника – 7%, а фактичні його значення впродовж 2011–2015 рр. були суттєво вищими. Отже, за даним індикатором рівень банківської безпеки можна охарактеризувати як мінімальний, тобто абсолютно небезпечний рівень економічної безпеки;

2) співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті належить до змішаного типу А, оскільки до певного значення показника є стимулятором, а в разі подальшого збільшення перетворюється на дестимулятор. Зокрема, оптимальне значення даного показника повинно перебувати в діапазоні 90–110%, у разі відхилення значень в той чи інший бік тенденція розцінюється певною мірою як негативна. За нашими розрахунками, рівень безпеки за даним показником диференціювався за роками, однак у 2015 р. був дуже низьким;

3) частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків теж належить до змішаного типу. Оптимальне значення даного показника повинно перебувати в межах 20–25%. Фактичні значення показника в аналізованому періоді суттєво перевищували верхню межу оптимальності і становили 43,3% у 2015 р.;

Таблиця 1

Індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектору України

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	41,9	39,5	34	32,5	43,3
Рентабельність активів, %	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	0,95	0,93	0,89	0,86	0,93
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	36,6	38,6	40,0	43,4	51,5
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	152,95	118,84	124,09	152,66	168,65
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	3,1	2,4	1,8	2,8	3,9

Джерело: власні розрахунки автора на основі [4]

4) показник співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів належить до типу В і є де стимулятором. У 2015 р. значення даного індикатора становило 3,9 рази, що характеризує рівень безпеки як украй низький;

5) рентабельність активів (змішаний тип А) – оптимальні значення 1–1,5%. Фактичні ж значення були суттєво нижчими від оптимальних, особливо в 2014 та 2015 рр., де вони були від'ємними, тобто рівень безпеки за цим показником можна охарактеризувати як абсолютно небезпечний;

6) співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань (тип А) впродовж аналізованого періоду коливалося в межах задовільного та оптимального значень, а рівень безпеки перебував у межах 80–100%, що характеризує його як високий;

7) частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи (індикатор типу В) не повинна перевищувати 30%. Представлені розрахунки свідчать про значно вищі значення даного індикатора, які сягнули на кінець 2015 р. критичного рівня і загрожують фінансовій безпеці банків України (51,5%).

Наші розрахунки підтверджують, що рівень безпеки в банківському секторі в 2014–2015 рр. знизився майже до критичного рівня – -30,09% (рис. 1).

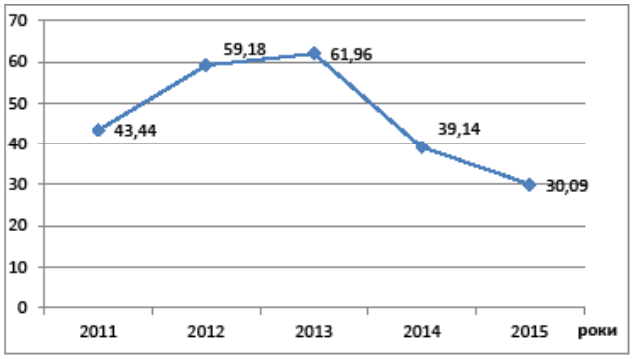


Рис. 1. Динаміка інтегрального індексу фінансової безпеки банківського сектору України за 2011–2015 рр.

Джерело: авторська розробка

Отже, система показників-індикаторів, які підтверджені аналітичними розрахунками і мають кількісне вираження, дає змогу завчасно сигналізувати про небезпеку і розробляти превентивні та реактивні заходи антикризового менеджменту з позицій забезпечення фінансової безпеки на макро- й мікроекономічному рівнях. На нашу думку, порогові значення індикаторів фінансової безпеки банків указують на негативні явища, такі як: утрата банком ознак системності, здатності до стійкості, динамічного розвитку, конкурентоспроможності на зовнішніх і внутрішніх ринках, що може призвести до визнання стану проблемності та неплатоспроможності.

Висновки. Отже, фінансова безпека банківської системи передбачає розроблення комплексу заходів щодо протидії негативному впливу реальних та потенційних загроз на процес забезпечення фінансової стійкості та стабільного функціонування банківської системи й кожного окремого банку. У цьому контексті визначення кількісних показників фінансової безпеки банків є своєчасним, оскільки дає змогу об'єктивно оцінити рівень банківської безпеки, від якого залежать повнота, результативність і своєчасність прийняття управлінських рішень стосовно нейтралізації впливу негативних чинників і загроз на фінансову стабільність банківської системи.

Подальші дослідження в даному напрямі повинні ґрунтуватися на розробленні дієвого механізму антикризового управління фінансовою діяльністю банків у контексті забезпечення безпеки на макро- і мікрорівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звєряков О.М. Антикризове управління банком в умовах фінансової нестабільності / О.М. Звєряков // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 3(43). – С. 80–85.
2. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : [монографія] / В.В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
3. Манжос С.Б. Антикризове управління банківською діяльністю: форми і технології / С.Б. Манжос // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 5. – С. 16–20.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
6. Фінансова безпека банківської діяльності : [навч. посіб.] / С.М. Побережний, О.Л. Пластун, Т.М. Болгар. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с.
7. Чуб П.М. Антикризове управління у банківській діяльності / П.М. Чуб // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 203–211.
8. Штаєр О.М. Удосконалення механізму управління безпекою банку : автореф. дис. … канд. екон. наук / О.М. Штаєр. – Харків : ХНЕУ, 2013. – 22 с.

УДК 347.336.004

Коваль С.Ю.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

КРИПТОВАЛЮТИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

CRYPTOCURRENCY AS A COMPONENT OF THE FINANCIAL SYSTEM: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено передумови виникнення криптовалют, визначено їх основні види. Здійснено аналіз переваг і недоліків застосування криптовалют, розкрито їх особливості емісії в країнах Європейського Союзу та Україні, а також аналіз складностей функціонування криптовалют на території нашої країни. Запропоновано створення механізму коректної роботи криптовалют через посилення нормативно-правової бази і технологічної забезпеченості процесів емісії та використання коштів.

Ключові слова: криптовалюта, біткоін, валютна система, електронні гроші, емісія.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы предпосылки возникновения криптовалют, определены их основные виды. Осуществлен анализ преимуществ и недостатков применения криптовалют, раскрыты особенности эмиссии криптовалют в странах Европейского Союза и Украине, а также анализ сложностей функционирования криптовалют на территории нашей страны. Предложено создание механизма корректной работы криптовалют через усиление нормативно-правовой базы и технологической обеспеченности процессов эмиссии и использования средств.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, валютная система, электронные деньги, эмиссия.

ANNOTATION

Studied conditions for the emergence of cryptocurrencies, identified their main types; the analysis of the advantages and disadvantages of the cryptocurrency; the features of emission of cryptocurrencies in the European Union and Ukraine; the analysis of complexities of functioning of cryptocurrencies on the territory of Ukraine: legal and technological aspects; the proposed mechanism correct operation of the cryptocurrency through strengthening the regulatory framework and technological security of the emission and usage of funds.

Keywords: cryptocurrency, btmon, currency, e-money issuance.

Постановка проблеми. В останні десятиріччя світом пройшлася «електронна епідемія». Багато звичних для світу речей уже набули свого електронного вираження: електронна пошта, електронна бібліотека, електронна торгівля і навіть електронні цигарки. Не стали винятком і засоби розрахунку – з'явилися електронні гроші й електронні гаманці.

Електронні гроші (також відомі як e-money, е-гроші, електронна готівка, електроні обміни, цифрові гроші, цифрова готівка чи цифрові обміни) – позначення грошей чи фінансових зобов'язань, обмін та взаєморозрахунки з яких проводяться за допомогою інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, які пов'язані з обігом електронних грошей, займалися такі вчені, як: А.В. Бодюк, В.С. Дубенский [4], І.О. Кравчук, Н.М. Поливка [6], В.К. Стельмах, Є.В. Резніченко [8], Л.В. Шевченко [11]. Разом із тим аналіз особливостей розвитку електронних грошей недостатньо висвітлений у вітчизняній науковій літературі. Крім того, малодослідженими залишаються питання використання криптовалют у вітчизняній фінансовій системі, це й доводить актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні передумов виникнення криптовалют, визначенні їх основних видів; виокремленні особливостей емісії криптовалют у країнах Європейського Союзу та Україні; аналізі складностей функціонування криптовалют на території України. Поставлена мета була реалізована за допомогою аналітичного методу, методів аналітичних групувань і системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до законодавства України, електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [5].

Випуск електронних грошей в Україні може здійснювати виключно банк, який і бере на себе зобов'язання з їх погашення в обмін на готівкові або безготівкові кошти. Відмінність українського законодавства від європейського полягає в тому, що останнє не обмежує коло емітентів лише національними банками, а надає таке право й іншими установам, які дотримуються встановлених вимог:

1. Валюта зберігається на електронному пристрої.

2. Емітується валюта під час отримання коштів у кількості не меншій, ніж емітована грошова вартість.

3. Валюта приймається як засіб платежу установами іншими, ніж емітент [3].

Нещодавно цифрові гроші отримали принципово нове вираження у вигляді криптовалют. Це відносно нове явище в економіці створило справжню інформаційну бомбу і практично відразу після свого виникнення стало предметом суперечок серед спеціалістів у сфері фінансів. Це і зумовило актуальність обраної теми, яка була досліджена за допомогою бібліографічного,

логічного методів, а також методів аналітичних групувань і системного підходу.

Криптовалюта – це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом і пропозицією. Такі електронні гроші не регулюються жодною з державних систем, у тому числі Національним банком України. Функція спостерігачів і контролерів у цьому разі лежить на користувачах мережі і власниках криптовалют.

Роком зародження криптовалют прийнято вважати 2009 р., коли особа чи об'єднання осіб під псевдонімом Сатосі Накамото заснувала свою платіжну систему Bitcoin. Вона використовувала метод захисту Proof-of-work і мала відкритий вихідний код, який був використаний для створення різноманітних форків біткоіна. Форки – це ті платіжні системи, які побудовані на базі біткоіна, і здебільшого є його копіями, але мають деякі особливості, що надають їм перевагу перед біткоіном (наприклад, швидкість оброблення запиту, комісія, максимальний поріг емісії). Деякі форки були створені зі спекулятивною метою й особливого поширення не набули. При цьому слід зазначити, що біткоін, по суті, не був революційним винаходом, а ідея використання криптовалюти бере свої витоки з 90-х років. Основним мотиваційним чинником створення криптовалют було не стільки збагачення чи слава його засновників, скільки забезпечення анонімності платіжної системи та створення альтернативи сучасній фінансовій системі, до якої довіра поступово втрачається [9].

Прабатьками біткоіна вважаються три цифрові валюти: B-Money B. Дая, Bit gold H. Сабо і ecash Д. Чаума. У кожної з них були свої недоліки. B-Money, наприклад, мала схильність до ризику гіперінфляції, а Bit gold – відсутність анонімності [9]. Варто зазначити, що біткоін є найбільш удалою реалізацією альтернативної фінансової системи з точки зору безпеки, стабільності, маркетингу і т. д.

Основними особливостями криптовалют, які відрізняють їх від звичайної валюти, є їх децентралізація, тобто відсутність регулятивного органу, який би регулював криптовалюту та спосіб її емісії. Емісія криптовалюти має назву «майнінг» і полягає у використанні потужностей комп'ютерних систем для генерації унікальних наборів символів, які утворюють криптовалюту.

Криптовалюта є альтернативним вираженням звичайної валюти і має низку переваг:

1) операції з криптовалютою є повністю анонімними і конфіденційними. Вся інформація про транзакції зашифрована в наборі символів, персональні дані не прив'язуються до гаманця криптовалюти;

2) кожна одиниця криптовалюти має унікальний код і захищена від підробки;

3) криптовалюта є децентралізованою, тобто не має центру управління, через що засновник цифрових грошей або будь-який фінансовий інститут не може вплинути на її існування. Курс і операції регулюються цілком користувачами електронних гаманців;

4) кожна одиниця криптовалюти не прив'язана до жодного з банків, що суттєво зменшує розмір комісії за здійснення операцій. Вартість комісії зазвичай є вартістю енергетичних ресурсів, затрачених на здійснення трансакції;

5) відсутність прив'язки до банків сприяє суттєвому зменшенню затрат часу на здійснення операцій із криптовалютою. Зазвичай підтвердження здійснення операцій із криптовалютою приходить протягом декількох секунд;

6) операції здійснюються напряму між різними власниками електронних гаманців, що сприяє підвищенню швидкості здійснення операцій та зменшенню комісії;

7) емісія більшості видів криптовалют має максимальний поріг, що викликано скінченністю всіх можливих комбінацій символів, що утворюють кожну нову одиницю криптовалюти. Це сприяє зменшенню невиправданої грошової маси в обігу та зниженню рівня інфляції [10].

Але деякі з переваг криптовалюти є одночасно й її недоліками. Так, повні анонімність і конфіденційність трансакцій роблять можливим спекулювання валютою та використання її для злочинних операцій, таких як торгівля людьми, контрабанда наркотиків, фінансування тероризму і т. д. Арі Джуелс, криптограф і професор університету Корнелл-Тек, назвав біткоін (першу і найвідомішу з визнаних офіційно криптовалют) «ідеальною зброєю для злочину, оскільки він дає змогу створити довірчу ситуацію, тоді як в інших випадках цього складно досягти» [11]. Ми деякою мірою поділяємо думку А. Джуелса, оскільки завдяки повній анонімності криптовалюта дає змогу без особливого страху і зусиль фінансувати злочинну діяльність. Один із найбільш відомих прикладів, коли криптовалюта була використана в злочинних цілях, є сайт Silk Road, закритий правоохоронними органами США в 2013 р., який мав дохід близько 400 тис. доларів на день. Розрахунок за операції купівлі-продажу на цьому Інтернет-ресурсі вівся в біткоінах, що забезпечувало необхідний рівень анонімності. Більшість товарів, що були виставлені на сайті, були наркотичними речовинами [11].

Іншим недоліком криптовалюти є еластичний курс, який залежить від попиту і пропозиції на неї. Це пов'язано з тим, що курс контролюється лише користувачами валюти.

Першою покупкою, здійсненою за біткоіни, було замовлення піци вартістю 50 доларів за 10 тис. біткоінів; станом на 15.11.2015 курс біткоіна до долара США вже становив 339,61. Ураховуючи те, що біткоін існує з 2009 р., то можна зазначити, що зростання курсу є надзвичайно швидким. За останні п'ять років курс збільшився приблизно в 67 920 разів. Але якщо

розглядати динаміку курсу біткоіна, то можна помітити, що поряд зі значним зростанням курсу відбувається і значне його падіння.

Нестабільність біткоіна можна пояснити його відносно малою масою в обігу (максимально можлива кількість біткоінів – 21 млн., а добуто вже більше половини), тому будь-яка достатньо велика операція може позначитися на його курсі. З одного боку, така властивість криптовалюти дає змогу грати на курсах і збагачуватися за рахунок його коливання. З іншого боку, багато людей, які намагалися збагатитися за рахунок біткоіна, не змогли прорахувати зміну його курсу і втратили свої гроші. Наглядно динаміку зміни курсу біткоіна до долара можна побачити в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка курсу біткоіна за період існування по роках, дол. США

Курс, дол. США	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Мінімальний	0,005	4	15	220	200
Максимальний	32-33	15	1250	1000	500

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Аналізуючи табл. 1, можна зробити висновок, що максимальний курс біткоіна спостерігався в 2013 р., а останні півтора року він коливається на рівні 200–500 дол. США за один біткоін. Аналізуючи динаміку курсу біткоіна, можна зробити висновок, що немає передумав і тенденцій до значного його підвищення [2].

Також одним із недоліків криптовалют можна назвати неоднозначне ставлення до них із боку урядів різних країн. Криптовалюта – це нова платіжна система, яка принципово відрізняється від традиційної і цим самим створює прогалину в законодавстві. Цю прогалину необхідно заповнювати законодавчими актами, які або визнають криптовалюту, або її заборонять. За відсутності такого нормативного акту всі коментарі і заборони з боку влади і національних банків можуть бути розцінені не інакше як рекомендації і не можуть бути використані для подальшого покарання за використання криптовалют в особистих цілях.

Різні країни вирішують дане питання по-різному. Так, США встановили п'ятирічний мораторій на будь-яке регулювання криптовалют. Зроблено це для того, щоб оцінити можливості і перспективи розвитку нової технології. В Україні пішли протилежним шляхом – те, що невідомо, необхідно заборонити. Так, НБУ, у Листі від 08.12.2014 визначає Bitcoin як «грошовий сурогат», який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це, на його думку, суперечить нормам українського законодавства [7].

Згідно з положенням Закону «Про Національний банк України», грошовий сурогат – це будь-які документи у вигляді грошових знаків, що відрізняються від грошової одиниці України, випущені в обіг не НБУ і виготовлені для здійснення платежів у господарському обігу. Проте технологічно криптовалюти далекі від поняття електронного документа, адже електронний документ – це документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, ураховуючи обов'язкові реквізити документа. Можна посперечатися щодо такого визначення біткоіна, як у Листі НБУ від 08.12.2014 та компетенції НБУ щодо знань у сфері краптовалют. Голова СБУ В. Наливайченко прирівняв користувачів Bitcoin до посібників тероризму і пригрозив, що СБУ разом із Держфінмоніторингу та МВС почнуть блокувати рахунки, картки і «різноманітні біткоіни», оскільки через них нібито відбувається фінансування терористів. Таким чином, можна спрогнозувати, що розвиток криптовалют на території України буде проходити всупереч волі чиновників [7].

На нашу думку, ускладненню шляху біткоіна до визнання на території України сприяють декілька причин:

а) небажання законотворчих органів укладати нові і переробляти діючі нормативні акти стосовно валютного регулювання і криптовалют у цілому;

б) страх перед тим, що масове використання криптовалюти поставить під сумнів ліквідність та авторитет гривні у цілому;

в) у перспективі перехід до розрахунків з використанням криптовалют може сильно вдарити по банківській системі, оскільки банки не мають впливу на ринок криптовалюти;

г) небажання відпускати у вільне плавання криптовалюту, оскільки український уряд звик контролювати більшість сфер діяльності суб'єктів господарювання, а ринок криптовалют діє централізовано і принципово не може бути підпорядкований якомусь конкретному органу;

д) військові дії на території України змушують відмовитися від дозволу використання біткоіна та інших криптовалют у масовому масштабі, оскільки потужності, анонімність і конфіденційність криптовлют може бути використана для фінансування тероризму;

е) владні органи відмовляються визнавати криптовалюту як власне валюту через те, що, по суті, їхня вартість не підкріплена ні вартістю золота, ні товарною масою.

Криптовалюта приховує в собі величезний фінансовий потенціал. Так, нещодавнє дослідження Technology Tipping Points and Societal Impact, проведене в рамках Всесвітнього економічного форуму (WEF), показало, що переломний момент для Bitcoin настане до 2025 р. На думку понад 58% опитаних із 800 керівників компаній та фахівців, на цей момент близько 10% світового ВВП буде проходити через системи віртуальних валют [4].

Водночас дослідження, проведене англійською компанією Magister Advisors, яка займа-

ється консалтингом технологічної галузі у сфері M&A, показало, що топ-100 фінансових компаній витратять близько 1 млрд. доларів за наступні два роки на проекти, пов'язані із системою шифрування, яка є в основі будь-якої криптовалюти.

Крім того, згідно з отриманими даними, біткоін може стати шостою за обсягом резервною валютою у світі протягом найближчих 15 років. В Україні ж відмовляються визнати чи просто не бачать потенціалу цього феномену. Також однією з причин є страх отримати альтернативну грошову систему, а отже, НБУ втратить монополію на емісію грошей, що зменшить впливовість владних органів на населення і бізнес [4].

Варто визнати, що 2016 р. багато в чому може стати переломним для біткоіна на вітчизняному валютному ринку, оскільки в Україні НБУ взяло на себе зобов'язання не втручатися в життя цієї криптовалюти [4].

Нещодавно в Україні з'явилася власна криптовалюта під назвою BitGrivna.

BitGrivna – електронні гроші, які використовуються як альтернативна або додаткова валюта, з безпрецедентним рівнем безпеки. Її емісія та облік засновані на криптографії і методі захисту Proof-of-work (принцип захисту систем від зловживання послугами, заснований на необхідності виконання запрошуючою стороною деякої роботи (POW-завдання), результат якої легко і швидко перевіряється обслуговуючою стороною) [1].

Із визначення і назви стає зрозуміло, що BitGrivna побудована на тому самому вихідному коді, що і біткоін, тому можна вважати її форком біткоіна або навіть її клоном. На нашу думку, дана криптовалюта створена для збагачення її творців, оскільки на графіках прогнозу курсу бітгривні явно прослідковується закономірність, за якою кожній місяць курс зростає на 10%. Ураховуючи особливості криптовалюти, таке методичне зростання курсу неможливе, оскільки він залежить від попиту і пропозиції, тому є значно еластичнішим. Зараз курс BitGrivna до гривні, який представлений на сайті засновників, знаходиться на рівні 3,83, а через рік прогнозується збільшення курсу до 8,72 грн. [6].

Існує думка, що криптовалюта – це модель фінансової піраміди. Але криптовалюта кардинально відрізняється від фінансової піраміди. Суть піраміди полягає у збагаченні перших її учасників за рахунок нових, тобто завжди програє той, хто останній. У біткоіні ж кожний учасник діє самостійно і не має на меті запрошувати нових учасників. Окрім того, зазвичай засновники криптовалюти не мають впливу на неї через її децентралізацію, тому збагачення творців у цьому разі фактично неможливе [8].

Висновки. Незважаючи на всі різні думки стосовно криптовалют, варто визнати, що їх поява на світовому фінансовому ринку є феноменом, який у теорії може докорінно змінити наявну в світі фінансову систему. Саме тому уряди країн не поспішають давати дозвіл на масове впровадження криптовалюти на своїх територіях, оскільки альтернатива наявній фінансовій системі може змінити силу впливу центральних органів на управління фінансовими процесами.

Теоретично криптовалюта може позитивно вплинути на бізнес, оскільки відсутність комісії під час здійснення операцій дасть змогу підприємствам отримати вільні кошти, які будуть використані на розвиток виробництва, та в цілому зменшити витратну частину суб'єктів господарювання.

Висока швидкість проведення операцій із криптовалютами дасть змогу економити витрати часу та робочої сили, підвищити динамічність підприємницької діяльності, що позитивно вплине на економіку.

Отже, хочемо ми цього чи ні, а прогрес крокує світом надзвичайно швидко, і зупинити його не в силах ніхто. Можна пригальмувати процес розвитку криптовалют, не створюючи для них необхідної інфраструктури, але рано чи пізно вони все одно займуть своє місце у світовій фінансовій системі.

Нерозумно відкидати такі речі, які можуть покращити життя суспільства, а за правильного і раціонального використання криптовалютам це під силу. Тому, на нашу думку, слід дочекатися, коли біткоін та інші криптовалюти налагодять свою систему безпеки і стабільність роботи, після чого необхідно почати створення механізму, необхідного для їх коректної роботи. Передусім це стосується формування законодавчої бази, яка б регулювала існування криптовалют як в окремо взятій країні, так і на міждержавному рівні. Потім необхідно створити інфраструктуру, яка б забезпечувала повноцінне функціонування такої фінансової системи, дозволити розрахунки криптовалютами через термінали і різноманітні актуальні сервіси, що підвищить попит на них і кількість операцій, проведених із криптовалютою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. BitGrivna – це перша українська криптовалюта! [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bitgrn.com.ua/.
2. Графики обменного курса Биткоин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bbtc.ru/.
3. Директива 2009/110/ЕС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЕС та 2006/48/ЕС, та скасовує Директиву 2000/46/ЕС від 16 вересня 2009 р. № 994_a18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a18.
4. Дубенский В.С. Эволюция Bitcoin. Почему валюты боится власть? / В.С. Дубенский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://chp.com.ua/all-news/item/37954-evolyutsiya-bitcoin-pochemu-valyutyi-boitsya-vlast.

5. Мавроди добрался до биткоина – новая реинкарнация старой пирамиды! [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forklog.com/mavrodi-dobralsya-do-bitkoina/.
6. Поливка Н. М. Криптовалюти і «різноманітні біткоіни» / Н.М. Поливка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/kriptovalyuti-i-riznomanitni-bitkoini.html\.
7. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 23.07.2015 № 569-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.
8. Резніченко Є.В. Біткоін: валюта майбутнього чи фінансова піраміда? / Є.В. Резніченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.prostobank.ua/e_banking/statti/bitkoyin_valyuta_maybutnogo_chi_finansova_piramida.
9. Світ братів-коінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vkurse.ua/ua/business/bratev-koinov.html.
10. Система біткоін: плюси і мінуси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://invest-program.com.ua/tag/bitkoin/.
11. Шевченко Л.В. Темная сторона биткоина: чем опасны криптовалюты? / Л.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ubr.ua/ukraine-and-world/technology/temnaia-storona-bitkoina-chem-opasny-kriptovaluty-357155.

УДК 336.71

Копилюк О.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

Музичка О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

Тимчишин Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів
Львівського інституту економіки і туризму

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ БАНКІВ НА ОСНОВІ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

IMPROVEMENT TOOLS OF BAD LOANS MANAGEMENT BANKS BASED ON SECURITY APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто напрями вдосконалення інструментарію роботи банків з проблемною заборгованістю. Визначено особливості його впровадження з позицій безпекоорієнтованого підходу. Проаналізовано кредитну діяльність банків України в розрізі регіонів та видів економічної діяльності. Розраховано рівень диспропорцій в територіальному аспекті за обсягами наданих та питомою вагою прострочених кредитів. Запропоновано авторський підхід та методичний інструментарій визначення наявних диспропорцій з використанням коефіцієнта структурних змін А. Салаї та інтегрального коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатєва.

Ключові слова: проблемна заборгованість, недіючі кредити, фінансова безпека банків, реструктуризація, рефінансування кредитів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены пути усовершенствования инструментария работы банков с проблемной задолженностью. Определены особенности его внедрения с позиций ориентированного на безопасность подхода. Проанализирована кредитная деятельность банков Украины по видам экономической деятельности и региональном аспекте. Предложены авторский подход и методический инструментарий определения существующих диспропорций с использованием коэффициента структурных изменений А. Салаи и интегрального коэффициента структурных различий К. Гатева.

Ключевые слова: проблемная задолженность, недействующие кредиты, финансовая безопасность банков, реструктуризация, рефинансирование кредитов.

ANNOTATION

The article focuses on the areas of improvement tools of banks with bad loans. It determines the features of its implementation from the based on security approach. The credit activity of banks in Ukraine by region and economic activities are analyzes. Calculated level of disparities in territorial aspect given the volume and proportion of overdue loans. The author's approach and methodological tools determine the existing imbalances using structural changes A. Salayi coefficient and integral coefficient K. Hatyeva structural differences are offered.

Keywords: bad loans, nonperforming loans, financial safety of banks, restructuring, refinancing loans.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення банківського бізнесу характеризуються наявністю численних ризиків і загроз на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях функціонування національної економіки, а також їх комплексним негативним взаємовпливом на діяльність фінансових інституцій. За таких умов актуалізується необхідність розгляду різноаспектного функціонального прояву банківського кредитування з позицій як задоволення потреб суб'єктів економічних відносин у фінансових ресурсах на засадах платності й поверненості, так і формування банківських доходів з урахуванням ризиків і загроз неповернення наданих кредитів, що зумовлює проблемність формування кредитного портфеля банків на національному й регіональному рівнях. Водночас в умовах сьогодення підвищена ризиковість кредитних операцій банків та проблемність їх кредитних портфелів спричинили кризові явища та банкрутство низки установ, а також є суттєвими загрозами фінансовій безпеці банківського сектору економіки України. При цьому актуальними питаннями у діяльності банків залишаються високий рівень проблемності їх кредитів, значні відрахування в резерви за активними операціями, списання безнадійних до повернення кредитів, збільшення адміністративних витрат, невідповідність темпів зростання процентних доходів і витрат, що обумовлено недосконалістю законодавчої бази, незадовільним фінансовим станом позичальників різних галузей економіки, конфіденційністю інформаційної бази про кредитні історії клієнтів. З огляду на це формування й використання дієвого інструментарію роботи банків з проблемною заборгованістю залишається вагомою науковою і практичною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження сутнісних характеристик, ознак, причин, факторів виникнення

та інструментарію управління проблемними кредитами банків є об'єктом дослідження вітчизняних й зарубіжних науковців і практиків. Зокрема, необхідно відзначити науковий доробок в частині дослідження управління кредитними ризиками та проблемними активами банків таких учених, як О. Барановський, А. Даниленко, Б. Герасимова, О. Дзюблюк, Б. Івасів, О. Колодізєв, М. Крупка, А. Мороз, Н. Шелудько, Е. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл, В. Міщенко, Л. Примостка, П. Роуз, Дж. Синки, О. Ширінська.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий науковий доробок, практичного вирішення потребують проблеми, пов'язані із забезпеченням та підтриманням належної якості кредитного портфеля банків, впровадженням дієвих інструментів менеджменту проблемних кредитів, вдосконаленням процесів кредитування корпоративних та роздрібних клієнтів й обслуговуванням боргу з позицій безпекоорієнтованого підходу.

Мета статті полягає у подальшому розвитку інструментарію управління проблемною заборгованістю банків в контексті забезпечення їх фінансової безпеки на мезо- й мікрорівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління якістю кредитного портфеля банків ґрунтується на застосуванні відповідних методичних підходів, які в комплексі формують інструментарій прийняття управлінських рішень, що загалом диференціюється залежно від методів, форм оцінки та особистого досвіду кредитних експертів.

В умовах сьогодення відсутні усталені підходи до трактування сутності поняття «проблемні кредити». Найчастіше їх ототожнюють із недіючими кредитами, сумнівними та безнадійними до повернення, пролонгованими й відтермінованими. Відповідно до підходу Міжнародного валютного фонду використовується поняття «недіючий кредит», під яким прийнято розуміти такий, за яким сплата основної суми та відсотків за ним прострочені: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше, ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним» [4].

Поряд з недіючими виокремлюють й проблемні кредити, які охоплюють прострочені й сумнівні до повернення. Слід зазначити, що з позицій НБУ до проблемних кредитів належить сума прострочених платежів за ними згідно з даними бухгалтерської звітності, а не загальний обсяг прострочених кредитів. Прострочені кредити – це заборгованість, яка не погашена в термін (строк), встановлений договором [2].

На нашу думку, проблемна заборгованість за кредитами – це прострочені платежі за користування кредитними ресурсами й нездатність позичальника генерувати адекватні грошові потоки, що призводить до суттєвого порушення термінів виконання кредитних договорів й необхідності використання відповідного інструментарію реструктуризації та рефінансування боргу.

Відповідно до Положення «Про визнання банками розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30 червня 2016 р. № 351 реструктуризація – це зміна істотних умов за попереднім договором з метою пом'якшення вимог до боржника у зв'язку з фінансовими труднощами боржника та необхідністю створення сприятливих умов для виконання ним зобов'язань за активом (зокрема, зміна процентної ставки; часткове прощення боргу; зміна графіка погашення боргу (строків і сум погашення основного боргу, сплати процентів/комісій); зміна розміру комісії) шляхом укладання додаткової угоди з боржником. Іншим інструментом роботи із проблемними кредитами визначено рефінансування як спрямування банком за укладеним новим договором про надання кредитних коштів боржнику на забезпечення повного чи часткового виконання таким боржником іншого зобов'язання фінансового характеру, внесення змін до діючого договору щодо збільшення розміру заборгованості на суму нарахованих та несплачених процентів (капіталізація процентів) через нездатність боржника забезпечити виконання зобов'язань. Актив є рефінансованим, якщо укладення нового договору щодо надання банком кредитних коштів або внесення змін до діючого договору відбулося в день або протягом 30 календарних днів до або після строку виконання боржником зобов'язань згідно з діючим договором [5].

В умовах сьогодення використання інструментарію реструктуризації й рефінансування проблемних кредитів набуває практичної значимості, оскільки динаміка прострочених кредитів має тенденцію до суттєвого зростання, що спричиняє визнання фінансового стану бага-

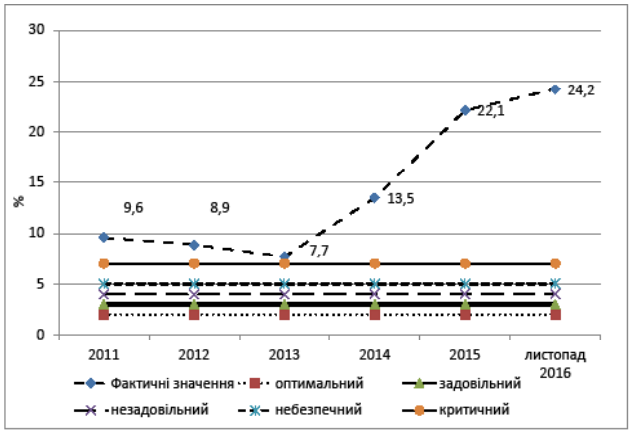


Рис. 1. Динаміка частки простроченої заборгованості за кредитами, а також її вплив на фінансову безпеку банків України за 2011–2016 рр.

Примітка: складено на основі [3; 6]

тьох банківських установ проблемним й нежиттєздатним. За нашими розрахунками обсяг проблемної заборгованості збільшився впродовж 2016 р. до 24,2%, тобто на 1 грудня 2016 р. він зріс на 2,1 процентних пункти. Проблемною ситуацією у сфері банківського кредитування вважаємо постійне зростання проблемної заборгованості банків України за суттєвого скорочення їх кількості (до 98 установ на кінець 2016 р.), що, згідно з нашими розрахунками, загрожує фінансовій безпеці банківського сектору економіки України й значно перевищує критичний рівень безпеки у цій сфері (рис. 1).

Отже, частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, у 2013 р. відносно 2011 р. знизилась з 9,6% до 7,7%. Проте з 2013 р. цей показник мав стійку тенденцію до зростання: 13,5% у 2014 р. та 24,2% у 2016 р. Необхідно відзначити, що в контексті виміру рівня безпеки цей показник належить до типу В і є дестимулятором, оскільки між його фактичними значеннями та інтегральною оцінкою є зворотній зв'язок, іншими словами, підвищення частки простроченої заборгованості в загальному обсязі кредитів є явищем негативним і становить загрозу фінансовій безпеці банків. Критичне значення цього показника становить 7% [6], а фактичні його значення впродовж 2011–2016 рр. були значно вищими. Отже, за цим індикатором рівень банківської безпеки можна охарактеризувати як абсолютно небезпечний, який дорівнює 0.

Вважаємо, що динамічний розвиток банківської системи є неодмінною умовою сталого економічного зростання країни, її регіонів та активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку нефінансових корпорацій. Проте кризові явища у банках України значною мірою зумовлені зростанням прострочених кредитів нефінансових корпорацій у розрізі регіонів, галузей та видів економічної діяльності, що наведено в табл. 1.

Отже, за даними табл. 1 можна констатувати, що на кінець листопада 2016 р. найбільша питома вага прострочених кредитів нефінансових корпорацій була характерна для анексованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя (94,29%), а також областей військового протистояння й проведення АТО, тобто Луганської (71,21%) і Донецької (59,44%) областей. Згідно з нашими розрахунками значна частка прострочених кредитів характерна для таких областей України, як Сумська

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги прострочених кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям, в розрізі регіонів за 2011–2016 рр., %

Регіон	2011р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	листопад 2016 р.
Україна	9,51	8,58	7,43	12,24	19,94	22,76
Автономна Республіка Крим та м. Севастополь	14,79	11,02	8,53	11,69	84,62	94,29
Вінницька	14,77	12,71	14,31	13,16	20,76	10,78
Волинська	21,00	32,33	11,51	10,31	7,88	7,64
Дніпропетровська	3,52	4,07	5,37	3,82	7,60	6,85
Донецька	6,75	5,71	7,89	21,82	51,91	59,44
Житомирська	15,29	13,61	8,12	6,77	7,09	8,97
Закарпатська	14,84	9,30	6,81	5,05	5,00	9,16
Запорізька	10,44	6,30	5,13	4,90	15,90	22,74
Івано-Франківська	19,23	15,20	13,67	9,77	10,81	36,55
Київська та м. Київ	10,28	9,00	7,32	14,33	23,81	29,84
Кіровоградська	4,61	4,31	2,72	2,89	4,29	7,71
Луганська	15,11	12,96	26,33	47,97	58,42	71,21
Львівська	16,75	17,81	12,44	11,95	5,23	7,38
Миколаївська	18,49	15,67	7,44	3,39	5,26	2,06
Одеська	9,30	7,85	6,25	11,68	19,15	19,59
Полтавська	21,10	22,80	10,57	11,86	11,21	3,13
Рівненська	10,03	10,96	9,76	8,58	4,76	6,05
Сумська	25,34	25,54	21,68	18,96	38,08	36,78
Тернопільська	8,09	6,87	8,24	29,29	33,94	25,48
Харківська	9,91	12,11	11,15	9,60	22,61	23,82
Херсонська	10,86	22,35	14,14	26,50	22,30	17,90
Хмельницька	10,98	11,96	18,98	21,22	20,11	3,89
Черкаська	12,82	11,66	10,60	9,26	36,12	11,01
Чернівецька	59,50	42,19	39,17	39,37	31,05	19,75
Чернігівська	6,81	8,02	6,98	37,42	20,35	11,10

Джерело: складено на основі [1]

(36,78%), Івано-Франківська (36,55%), Київська (29,84%), Тернопільська (25,48%), Харківська (23,82%), Запорізька (22,74%), Черкаська (19,75%), Одеська (19,59%), Херсонська (17,90%). Слід зазначити, що решта областей України має суттєво нижче значення показника прострочених кредитів, яке в середньому коливається від 2,06% до 11,10%.

Враховуючи негативний вплив прострочених кредитів на фінансовий стан банків й безпеку банківського сектору економіки України, вважаємо за доцільне дослідити динаміку частки прострочених кредитів нефінансових корпорацій в розрізі видів економічної діяльності (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про суттєве зростання питомої ваги прострочених кредитів нефінансових корпорацій в загальному їх обсязі за видами економічної діяльності. Найбільш значними у 2016 р. були частки простроченої заборгованості у сферах водопостачання, каналізації, поводження з відходами – 62,82%, переробної промисловості – 47,29%, добувної промисловості – 29,46%, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 24,72%, операцій з нерухомістю – 21,46%. Проведені розрахунки дають змогу констатувати наявні проблеми щодо повернення банківських кредитів у низці видів економічної діяльності України, що підтверджує не лише фізичний й моральний знос основних й оборотних фондів, але й негативні тенденції нарощення прострочених кредитів у галузевому аспекті вище критичного рівня, що впливає на стан фінансової безпеки банків України.

Методичний інструментарій визначення рівня диспропорцій за обсягами наданих та питомою вагою прострочених кредитів в загальному їх обсязі в територіальному аспекті доцільно удосконалити на основі використання коефіцієнта структурних змін А. Салаї та інтегрального коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатєва.

Шляхом використання коефіцієнта структурних змін А. Салаї та інтегрального коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатєва ми визначили рівень розходження у регіонах за обсягами наданих й прострочених кредитів депозитних корпорацій нефінансовим корпораціям (рис. 2).

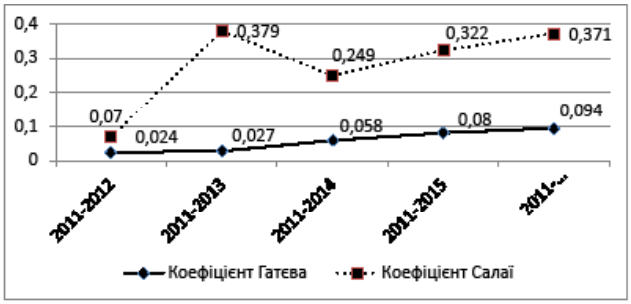
Коефіцієнти А. Салаї та К. Гатєва дають змогу констатувати, що кредитна діяльність банківських установ в Україні у розрізі регіонів характеризувалася суттєвими структурними змінами та диспропорціями. Такі ж тенденції характерні і для питомої ваги прострочених

Таблиця 2

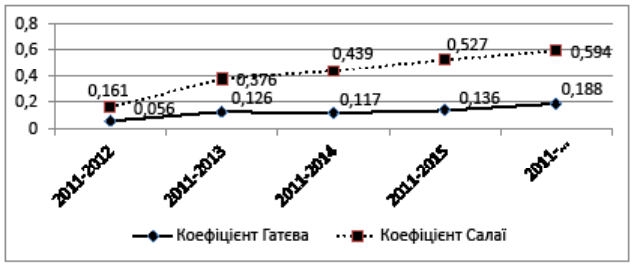
Динаміка питомої ваги прострочених кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям, в розрізі видів економічної діяльності за 2011–2016 рр., %

Види економічної діяльності	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	листопад 2016 р.
Усього прострочених кредитів у їх загальному обсязі	9,51	8,58	7,43	12,24	19,94	22,76
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7,89	6,80	5,67	10,92	12,17	10,07
Добувна промисловість	4,42	4,25	9,71	13,85	22,82	29,46
Переробна промисловість	11,10	9,27	9,80	18,38	36,72	47,29
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1,49	4,10	0,48	0,77	1,34	5,95
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами			7,01	67,80	68,85	62,82
Будівництво	14,36	15,06	8,85	11,06	21,84	18,67
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	8,56	9,21	7,23	10,67	14,37	14,11
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,06	4,46	3,84	12,62	20,67	24,72
Тимчасове розміщування й організація харчування	13,53	3,81	4,04	8,85	18,66	19,18
Інформація та телекомунікації	10,85	7,38	9,32	8,06	6,31	10,46
Операції з нерухомим майном			10,38	10,15	17,90	21,33
Професійна, наукова та технічна діяльність			2,87	6,84	5,11	7,12
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування			6,40	7,51	8,50	4,73
Освіта	2,97	17,39	1,29	3,02	2,17	10,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	7,66	14,84	4,89	14,03	10,94	9,92
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11,89	12,39	13,80	17,69	10,63	7,96
Надання інших видів послуг			20,54	17,86	4,05	9,79

Джерело: складено на основі [1]



Інтенсивність структурних зрушень у регіонах за обсягом кредитів, наданих депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям



Інтенсивність структурних зрушень у регіонах за обсягом прострочених кредитів, наданих депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям

Рис. 2. Рівні розходження в регіональній структурі банківської системи України за окремими показниками, 2011–2016 рр.

Примітка: авторська розробка

кредитів в розрізі видів економічної діяльності. Запропонований авторський підхід дає змогу виділяти рівні кредитної активності банків України у територіальному й галузевому аспектах, аналізувати структурні зміни й диспропорції та виокремлювати найбільш проблемні регіони за простроченими кредитами в контексті їх впливу на розвиток економіки регіонів й фінансову безпеку держави загалом.

Висновки. Запропоновано методичний інструментарій оцінювання впливу прострочених кредитів на якість кредитного портфеля й рівень безпеки банківського сектору економіки. Проведено оцінку структурних змін у обсягах наданих й прострочених кредитів у розрізі регіонів України, визначено структурні диспропорції з використанням інтегрального коефіцієнта структурних змін А. Салаї та коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатєва.

Подальші дослідження в цьому напрямі повинні ґрунтуватись на розробленні системи управління проблемною заборгованістю банків України з урахуванням новітнього інструментарію реструктуризації та рефінансування недіючих кредитів, а також дослідження ефективності кредитної діяльності банків з урахуванням негативного впливу прострочених кредитів на показники діяльності й рівень банківської безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.
2. Недіючі кредити [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=28905601.
4. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org.
5. Про затвердження положення про визнання банками розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова НБУ від 30 червня 2016 р. № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

УДК [353:352](477)

Криленко Д.В.
співробітник
Головного управління ДФС в Одеській області

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК РЕГІОНАЛЬНИЙ ЧИННИК БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

DECENTRALIZATION AS A REGIONAL FACTOR OF THE BUDGETING PROCESS

АНОТАЦІЯ

Бюджетна децентралізація відображає фінансові повноваження органів регіонального рівня і є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади в розвитку підконтрольної їй території. Спектр функцій, покладених на органи місцевого самоврядування, є надзвичайно великим, і реалізувати його без наявності й використання фінансових ресурсів неможливо. Саме за рахунок акумуляції коштів у власності місцевого самоврядування і створюються умови для існування самого місцевого самоврядування. Отже, об'єктивно формуються економічні, соціальні, фінансові, правові й інші можливості певної територіальної громади.

Ключові слова: децентралізація, місцева влада, європейські реформи, деконцентрація, трасферти.

АННОТАЦИЯ

Бюджетная децентрализация отражает финансовые полномочия органов регионального уровня и является одной из фундаментальных условий независимости и жизнеспособности органов местной власти. Децентрализация процессов принятия решений увеличивает возможности участия местных властей в развитии подконтрольной ей территории. Спектр функций, возложенных на органы местного самоуправления, является чрезвычайно большим, и реализовать его без наличия и использования финансовых ресурсов невозможно. Именно за счет аккумуляции средств в собственности местного самоуправления и создаются условия для существования самого местного самоуправления. Итак, объективно формируются экономические, социальные, финансовые, правовые и другие возможности определенной территориальной общины.

Ключевые слова: децентрализация, местные власти, европейские реформы, деконцентрация, трансферты.

ANNOTATION

Fiscal decentralization reflects the financial powers of the regional level authorities. It is one of the fundamental conditions for independence and viability of local governments. Decentralization of the decision-making processes increases the possibility of participation in the subordinate territories development by the local authorities. The range of functions assigned to local governments is extremely large, and it is impossible to implement it without the presence and use of financial resources. Conditions for the existence of the local government itself are created specifically out of the accumulation of funds owned by the local government. Consequently, economic, social, financial, legal and other features of a local community are objectively emerging.

Keywords: decentralization, local government, European reforms, deconcentration, transfers.

Постановка проблеми. Фінансова незалежність місцевих органів влади в бюджетному процесі – важлива умова розвитку демократії в Україні. Сутність її полягає у можливості самостійно вирішувати питання комплексного фінансового забезпечення економічного й соціального розвитку територій. Стратегічні перетворення місцевого самоврядування мають на меті належну імплементацію положень Європейської Хартії місцевого самоврядування, що передбачає перш за все розмежування повноважень функцій між рівнями влади, підкріпленими необхідними фінансовими ресурсами для їх виконання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Треба зазначити, що означена тематика розглядається широким колом дослідників з різних вимірів регіонального управління: політичного, економічного, культурного тощо. Зокрема, дослідженнями цієї сфери займаються В.С. Куйбіда [2], що вивчає місцеву складову формування економічної політики, А.І. Крисоватий [3], який приділяє увагу питанням регіональної фіскальної політики і пропонує шляхи вдосконалення взаємодії органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, Т.В. Сало [4], який займається розробленням реформування адміністративно-територіального устрою України. Також у статті використано аналіз нормативно-правових документів, які є однією з основ функціонування органів, що розглядаються.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні не можна повторити успішний чи не досить досвід країн Європи в загальному вигляді, адже регіональне самоврядування в контексті розбудови «держави добробуту» не підтвердило своєї універсальності. Тому для нашої країни необхідно шукати інші шляхи реформування, досконало вивчивши передовий досвід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми розподілу повноважень між Центром і регіонами були каменем спотикання для української влади протягом усього часу від здобуття незалежності. Делегування на місцевий рівень певної частини функцій та зобов'язань держави неодмінно пов'язане з відповідним фінансовим забезпеченням, тобто змінами у міжбюджетних відносинах. Якщо поділ повноважень міг бути досягнутий в ході політичних домовленостей, зміна спрямування бюджетних потоків зазвичай гальмувалася жорстким дефіцитом бюджетних ресурсів. З іншого боку, позиція місцевої влади часто орієнтувалася на боротьбу за отримання додаткових бюджетних ресурсів, проте без набуття додаткових функцій і завдань.

Рух цим замкненим колом і визначав модель бюджетної децентралізації, яку здійснювала Україна протягом 23 років.

Основною ознакою надмірної централізації міжбюджетних відносин є дотаційність абсолютної більшості місцевих бюджетів. Частка трансфертів і переданих з державного бюджету доходів постійно зростала, хоча неодноразово було задекларовано саме зворотний процес. З державного бюджету в період 2003–2015 рр. фінансувалося понад 74% усіх видатків. Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів у 2000 р. становила 23,7%, у 2005 р. – 43,5%, а у 2010 р. – 49,5%. Частка власних доходів місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету скоротилась за ці роки з 29,1% до 25,6% (з піковим значенням у 32,3%). Символічним «зламом» бюджетної децентралізації став 2010 р., коли частки власних доходів місцевих бюджетів і трансфертів з державного бюджету зрівнялись [3, с. 223]. Нині дотаційність місцевих бюджетів сягає майже 60%, а бюджетів територіальних громад перевищує 70%, понад 500 громад дотуються держбюджетом на 90% (рис. 1).

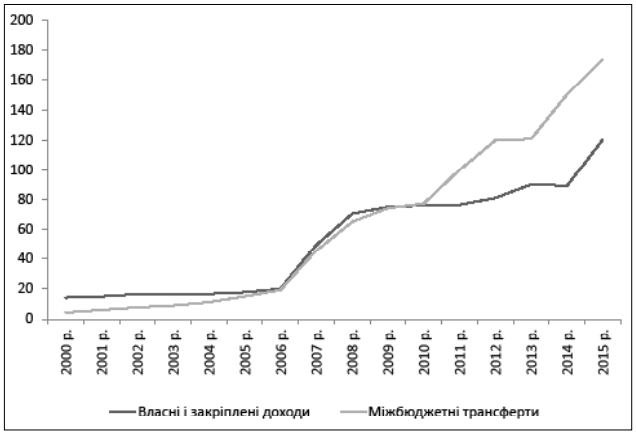


Рис. 1. Динаміка власних і закріплених доходів місцевих бюджетів і міжбюджетних трансфертів, млрд. грн.

Між тим джерело проблеми лежить не в рівні дотаційності, а в нерівномірності економічного розвитку. Дотаційні громади – це ті, серед яких існує суттєва різниця між їх економічним розвитком, а отже, і податковою базою, та обсягом публічних послуг, якими користуються члени цієї громади.

З 2015 р. джерела наповнення місцевих бюджетів розширено за рахунок передання з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів. Бюджетна децентралізація надала нові можливості для наповнення бюджету громад за рахунок 80% екологічного податку, 100% єдиного податку, 100% податку на прибуток підприємств комунальної власності, 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт), 100% акцизного податку з торгівлі. 26 листопада 2015 р. унормовано питання про перерозподіл надходжень державного та місцевих бюджетів у зв'язку з передачею органам місцевого самоврядування та місцевим держадміністраціям повноважень з надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Тепер місцеві бюджети отримують 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств (щоправда, лише обласні бюджети), 100% плати за землю тощо [4, с. 321].

Не всі місцеві бюджети отримали вагомі податкові джерела та, відповідно, необхідний обсяг надходжень. Бюджети міст обласного значення та об'єднаних громад суттєво зміцнені, нові джерела отримали обласні бюджети, а бюджети громад низового рівня так і залишаються дотаційними. Крім того, у них були забрані наявні раніше вагомі податкові надходження.

Продовжує зростати частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів за зменшення частки власних доходів. Приріст обсягів міжбюджетних трансфертів у 2015 р. порівняно з попереднім

Таблиця 1

Структура фактичного виконання видатків зведеного бюджету України за період 2003–2015 рр., млрд. грн.

Рік	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Коефіцієнт бюджетної централізації	Коефіцієнт бюджетної децентралізації
2003	75,8	56,1	33,8	0,74	0,45
2004	101,4	79,5	40,4	0,78	0,40
2005	141,7	113,0	53,5	0,80	0,38
2006	175,3	137,1	75,8	0,78	0,43
2007	226,1	174,3	104,9	0,77	0,46
2008	309,2	241,5	139,0	0,78	0,45
2009	307,4	242,4	136,3	0,79	0,44
2010	377,8	303,6	159,8	0,80	0,42
2011	416,9	333,5	181,0	0,80	0,43
2012	492,5	395,7	222,6	0,80	0,45
2013	505,8	403,5	219,8	0,80	0,43
2014	523,1	430,2	225,6	0,82	0,43
2015	653,5	573,5	262,8	0,88	0,40

роком склав 12,7%, причому їх зростання відбувалось набагато вищими темпами, ніж зростання доходів місцевих бюджетів.

Простежується невідповідність обрахованих трансфертів реальним потребам громад у них. Це спричиняє недостатність фінансування окремих видаткових повноважень, стрімке накопичення заборгованості з виплат.

Негативно на розвитку громади позначається неврегульованість забезпечення видатків на потреби місцевої спільноти. Понад 70% видатків місцевих бюджетів спрямовуються на виконання державних функцій: освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, фізична культура та спорт. Відповідно, на виконання функцій місцевого розвитку – забезпечення функціонування житлово-комунального господарства, утримання дорожньої системи, управління комунальним майном, регулювання земельних відносин – залишається незначний обсяг коштів. Крім того, місцеві бюджети не отримують кошти, необхідні для утримання об'єктів соціальної інфраструктури, що переходять у комунальну власність (табл. 1).

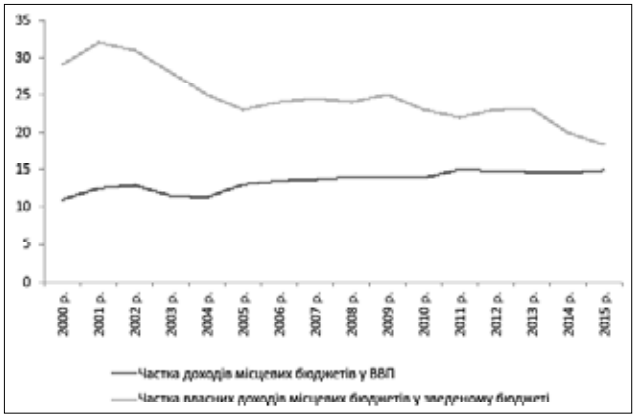


Рис. 2. Динаміка частки доходів місцевих бюджетів у ВВП і зведеному бюджеті України, %

Яскраво виявився викривлений характер формування і витрачання бюджетів розвитку у складі місцевих бюджетів. Бюджет розвитку мав би бути додатковим джерелом видатків на капітальні цілі. Проте ані обсяги бюджету розвитку, ані його частка у доходах місцевих бюджетів не є значними. У 2014 р. доходи бюджету розвитку (з урахуванням коштів, переданих із загального фонду бюджету до бюджету розвитку, та місцевих запозичень) склали 11,1 млрд. грн., що на 15,9% менше, ніж у 2013 р. Таке значне зменшення обсягу бюджету розвитку відбулося через виключення єдиного податку з переліку джерел надходжень цієї частини бюджету (рис. 2).

Висновки. Отже, децентралізація бюджетної системи є незавершеною. Цю проблему частково пом'якшено з активізацією процесу об'єднання громад. На жаль, бюджетна децентралізація на нинішньому етапі здійснюється з порушенням загальної логіки реформування територіальної організації влади та місцевого самоврядування. Адже фактичному об'єднанню громад та передачі їм нових фінансових та інших повноважень мали б передувати закріплення інституційних засад нового розподілу повноважень (зокрема, шляхом внесення відповідних змін до Конституції країни) та проведення на їх основі адміністративно-територіальної реформи. За такої непослідовності неминучою є конфліктність, якою супроводжується об'єднання громад: економічно потужніші громади отримали необхідні важелі фінансового впливу, а слабші перетворюються на «непотрібний баласт». Крім того, формування бюджетної бази для створення потужних і спроможних громад без фактичного оновлення місцевої влади нерідко оцінюється останньою виключно з точки зору нових корупційних перспектив. Низька кваліфікація управлінського апарату органів місцевого самоврядування, домінування особистих інтересів над суспільними, невідповідність формування місцевих бюджетів завданням соціально-економічного розвитку територій ще тривалий час будуть основними характеристиками місцевого самоврядування в Україні, що не може не позначитись на загальній ефективності бюджетної децентралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська Хартія місцевого самоврядування : зб. типових документів з питань місцевого самоврядування. – М. : вид-во Уряду України, 2013. – С. 41–44.
2. Куйбіда В.С. Принципи і методи діяльності органів місцевого самоврядування : [монографія] / В.С. Куйбіда. – К., 2014. – 431 с.
3. Регіональна фіскальна політика: теоретичні засади та практичні домінанти реалізації в Україні : [монографія] / за ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 402 с.
4. Сало Т.В. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т.В. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 324–330.

УДК 336.77

Ониськів Л.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ: НОВІ ВИМОГИ ТА ВПЛИВ НА КРЕДИТУВАННЯ

ACTUAL PROBLEMS OF BANK'S CREDIT RISK ASSESSMENT: NEW REQUIREMENTS AND INFLUENCE ON CREDITING

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу сучасних тенденцій в оцінці кредитного ризику банку. Охарактеризовані основні зміни, внесені до нормативної бази, що регулює управління кредитним ризиком. Досліджені базові показники, що характеризують кредитну діяльність банків та рівень її ризиковості. Визначені основні проблеми, з якими стикаються банківські установи в процесі кредитування. Запропоновані шляхи стимулювання банківського кредитування економіки.

Ключові слова: кредит, резервування, кредитний ризик, банк, дефолт, позичальник.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу современных тенденций в оценке кредитного риска банка. Охарактеризованы основные изменения, внесенные в нормативную базу, которая регулирует управление кредитным риском. Исследованы базовые показатели, характеризующие кредитную деятельность банков и уровень ее рискованности. Определены основные проблемы, с которыми сталкиваются банковские учреждения Украины в процессе кредитования. Предложены пути стимулирования банковского кредитования экономики.

Ключевые слова: кредит, резервирование, кредитный риск, банк, дефолт, заемщик.

ANNOTATION

The article analyses the current trends in the bank's credit risk assessment. It describes the main changes in the regulatory framework for credit risk management. Baseline indicators that characterize the credit activity of banks and the level of it riskiness are investigated. We characterize the main problems encountered by banks of Ukraine in the crediting process. Main ways to stimulate bank crediting of economy were proposed.

Keywords: credit, reservation, credit risk, bank, default, borrower.

Постановка проблеми. Кредитний ризик вже не один рік посідає важливе місце в банківській системі як один із провідних ризиків, в результаті реалізації якого значних втрат зазнають як окремі комерційні банки, так і банківська система загалом. Так, згідно з даними Forbes й у 2016 році кредитний ризик став ключовим. Згідно з дослідженнями, здійсненими виданням, 70% опитаних менеджерів провідних вітчизняних банківських установ найбільше турбувало питання проблемних активів, адже негативна економічна ситуація в країні спричинила зниження якості банківських кредитних портфелів [1].

Це викликає необхідність доводити резерви до відповідного рівня та знизити рівень регулятивного капіталу. Таким чином, невчасне та неповне врахування кредитного ризику банками не лише впливає на розміри їх капіталу, але й може суттєво порушити їх фінансову стійкість, що може спричинити значну небезпеку як для клієнтів банків, так і для банківського сектору загалом.

Показовим є й те, що у зв'язку із високим рівнем проблемних кредитів міжнародне рейтингове агентство "Standard & Poor's" (S&P) віднесло банківський сектор України до групи «10» (з найбільшими ризиками) [2].

Крім того, в рейтингу "Doing Business-2017", який складає Світовий банк, Україна посіла 80-е місце серед 190 країн світу [3]. Зокрема, така ситуація була зумовлена погіршенням показників вирішення проблем із неплатоспроможністю (із 141-го до 150-го місця) та доступу до отримання кредитів (із 19-го до 20-го місця).

Вищезазначене обумовлює необхідність у більш детальному та більш ґрунтовному дослідженні причин виникнення проблемних кредитів в Україні та аналізі нормативної бази, що регулює кредитний ризик банків, з метою виявлення прогалин в законодавчій базі та вироблення напрямів його знищення та окреслення шляхів стимулювання кредитної діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження щодо управління кредитним ризиком банку проводили такі науковці, як В. Бобиль, О. Васюренко, Н. Версаль, О. Дзюблюк, А. Єпіфанов, О. Лаврушин, Л. Примостка. Питаннями оцінки кредитного ризику займались такі вчені, як І. Бєлова, І. Білецька, О. Терещенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на ґрунтовні дослідження питань ризиковості кредитної діяльності банків, не повною мірою проведені дослідження проблем функціонування банків в умовах зміни нормативних вимог щодо оцінки кредитного ризику. Крім того, науковцями розглядаються здебільшого окремі аспекти оцінки кредитного ризику, тоді як важливо проаналізувати вплив зміни нормативної бази на кредитні можливості комерційних банків, особливо в контексті відновлення кредитування реального сектору. Зазначене обумовлює об'єктивну потребу у ґрунтовних теоретичних та практичних дослідженнях в цьому напрямі.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану оцінки та управління кредитним ризиком банків, аналізі нормативної бази, що регулює управління кредитним ризиком та формування резервів під активні операції, а також визначенні шляхів стимулювання кредитної діяльності банків в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відзнач мо, що нормальний показник неповернення кредитів становить 10%, тоді як в Україні цей показник неодноразово перевищував вказане порогове значення (табл. 1).

Згідно з даними НБУ питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі діючих банків станом на 1 грудня 2016 року становила 24,2%, тоді як ще станом на 1 січня 2015 року цей показник складав 13,5%, тобто зріс практично вдвічі. Водночас у «Звіті про фінансову стабільність» регулятор повідомляє, що за результатом стрес-тесту якість кредитного портфеля комерційних банків саме у 2015 році була на найнижчому історичному рівні [4].

Якщо ж проаналізувати рівень дотримання нормативів кредитного ризику банками України за 2016 рік (табл. 2), то можна побачити, що, згідно з офіційними даними, ситуація з кредитним ризиком досить прийнятна.

Як видно з даних табл. 2, фактичні значення нормативів Н7 (максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента) та Н8 (великих кредитних ризиків) нижчі нормативного. Так, за нормативного значення не більше 25% значення нормативу Н7 коливається в межах 20,6–23,1%, а для Н8 за нормативного значення не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу фактичний показник становив 2,6–4,7.

Не дотримуються банківські установи лише нормативу Н9 (максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами), який був введений замість Н9 та Н10 Постановою Правління НБУ від 8 червня 2015 року № 361. Так було і в попередні роки (табл. 3), тобто фактичні показники, які пока-

Таблиця 1

Динаміка структури кредитного портфеля банків України та окремих показників їх діяльності за 2011–2016 роки

Рік	1 січня 2011 року	1 січня 2012 року	1 січня 2013 року	1 січня 2014 року	1 січня 2015 року	1 січня 2016 року	1 грудня 2016 року
Кредити надані, млн. грн.	755 030	825 320	815 327	911 402	1 006 358	965 093	948 708
Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	11,9	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	24,2
Резерв за активними операціями, млн. грн.	148 839	157 907	141 319	131 252	204 931	321 303	330 328
ROA	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4.07	-5,46	-1,63
Результат діяльності, млн. грн.	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-52 966	-66 600	немає даних

Таблиця 2

Дотримання нормативів кредитного ризику банками України за 2016 рік

Норматив		За станом на:											
		1 січня	1 лютого	1 березня	1 квітня	1 травня	1 червня	1 липня	1 серпня	1 вересня	1 жовтня	1 листопада	1 грудня
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%)	22,8	23,1	22,8	22,9	21,1	21,5	21,6	21,1	20,6	21,4	22,3	21,4
Н8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	364,1	470,2	364,3	345,5	331,1	339,2	302,4	278,1	272,7	260,8	296,0	321,3
Н9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25%)	31,2	45,6	37,1	37,0	35,4	35,6	25,3	28,4	29,1	28,2	29,2	28,8

Джерело: складено на основі даних [6]

зували комерційні банки, були нижчими від нормативних, що могло б свідчити про відсутність проблем з управлінням кредитним ризиком в банківській системі України.

Проте сумнівно, що лише кредитування афілійованих осіб носить такий значний рівень ризику. Скоріше, такий стан речей засвідчує приховування чи «маскування» кредитного ризику комерційними банками, адже за умови дотримання нормативів кредитного ризику показник ROA та фінансові результати діяльності носять від'ємні значення.

На думку багатьох експертів, рівень простроченої заборгованості в банківській системі України значно вищий, адже банки стараються максимально реструктуризувати проблемні кредити. Так, заступник голови Нацбанку Катерина Рожкова, виступаючи на конференції про банківське кредитування в Києві, заявила, що «рівень проблемних кредитів на балансах банків за результатами діагностики перевищив 40% і продовжує зростати до рівня вище 50% у зв'язку з повільним відновленням кредитування в банківській системі» [5].

З метою діагностики реалістичності відображення рівня кредитного ризику комерційними банками НБУ провів спершу діагностику у вигляді оцінки активів та стрес-тестування 20-ти найбільших банківських установ України (частка активів у банківському секторі становила 73%), в результаті чого виявив, що із них 16 потребували додаткової капіталізації. Також регулятором було виявлено, що частка кредитів 4 категорії (ймовірність дефолту становить 51–99%) та 5 категорії (дефолт) у їх кредитних портфелях склала 53% [4]. При цьому заставою по таких кредитах були здебільшого майнові права на інше майно, які визнані регулятором в новому Положенні найнижчої якості. Згодом таку перевірку регулятор провів в наступних за розміром 40 банках, за результатами якої було виявлено, що банки «приховали» біля 24% проблемних кредитів. Так, ними заявлені були 19%, тоді як діагностика виявила 43%. Загалом регулятором було охоплено фінансові установи, в яких були зосереджені біля 98% активів.

Проведена ж перевірка додатково засвідчила і так відому усім учасникам ринку істину, неодноразово заявлену авторитетними міжнародними рейтинговими компаніями, щодо значно заниженого рівня кредитного ризику, які показували комерційні банки. Загалом розрахунки, проведені НБУ, показали, що наявний кредитний ризик вказаних банків, розрахований відповідно до правил постанови № 351, склав біля 497 млрд. грн., що практично на 5% більше, ніж розрахований кредитний ризик за стрес-тестуванням (474 млрд. грн.) (рис. 1).

Тоді як розрахунок резерву та непокритий кредитний ризик за діючими правилами склав 325 млрд. грн., що відповідно на 172 млрд. грн. та 149 млрд. грн. менше порівняно із розрахунком за новими правилами та стрес-тестом. Слід зауважити, що найбільший розрив між

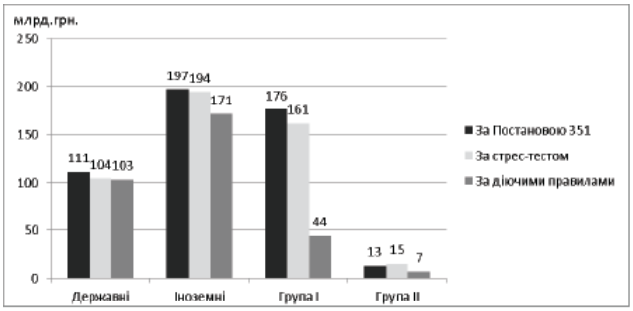


Рис. 1. Розрахований кредитний ризик в розрізі груп банків (станом на жовтень 2016 р.)

Джерело: складено на основі даних [4]

Таблиця 3

Дотримання нормативів кредитного ризику банками України за 2009–2015 роки

Норматив		За станом на:					
		1 січня 2010 року	1 січня 2011 року	1 січня 2012 року	1 січня 2013 року	1 січня 2014 року	1 січня 2015 року
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%)	21,6	21,0	20,8	22,1	22,3	22,0
Н8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	169,2	161,2	164,5	172,9	172,1	250,0
Н9	Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру	0,9	0,8	0,6	0,4	0,4	0,1
Н10	Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам	3,3	2,3	2,5	2,4	1,6	1,4

Джерело: розраховано на основі даних [6]

цими показниками спостерігається в І групі – 132 млрд. грн.

З метою уникнення таких ситуацій в майбутньому регулятором було прийнято рішення змінити підходи банків до оцінки ними кредитного ризику.

Так, Постановою від 30 червня 2016 року № 351 НБУ затвердив Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (далі – Положення) [6], тим самим анулювавши Положення 23 про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, прийняте чотири роки тому.

Новим Положенням вводиться обов'язкове врахування ймовірності дефолту позичальника ще на стадії оцінки можливості видачі кредиту, а не визначення його класу за тим, наскільки він якісно і вчасно здійснював повернення кредитних ресурсів. А це означає, що резерви під кредитні операції формуватимуться ще до того, як станеться негативна подія, а не за фактом настання проблем у позичальника, як було до прийняття цього нормативного документа.

Також згідно з новими правилами, якщо за кредитом була здійснена реструктуризація (пролонгація, зміна умов сплати, зниження процентної ставки), то він автоматично вважається дефолтним, що зобов'язує формувати під нього резерви у всій сумі. Якщо ж кредит не погашається більше 60 днів, він також вважається проблемним, так само як і кредити, ставка за якими нижча, ніж ставка залучених банком ресурсів. Для фізичних осіб поріг становить 90 днів замість 180, як було до того. Особливим питанням є питання застави, вимоги до якої стали суворішими, а саме не лише знизився перелік застави, яку комерційний банк може враховувати під час розрахунку кредитного ризику, але й якщо в банківських установах кредит підкріплений заставою, яка вилучена з переліку, то їм необхідно залучати додаткові гарантії повернення кредитних коштів або ж доформовувати резерви. Крім того, збільшились ставки резервування під кредитний ризик.

Таким чином, для дотримання нових правил банкам необхідно привести до відповідного рівня власний капітал, тобто докапіталізуватись. Однак невідомо, чи мають акціонери змогу це зробити, адже відповідно до Постанови від 6 серпня 2014 року № 464 банки й так мали підняти рівень статутного капіталу до 120 млн. грн. до червня 2016 року, а ще одне підвищення відбудеться в липні 2017 року (мінімальний розмір капіталу має становити 200 млн. грн.). Так, згідно з оцінкою експертів, банкам додатково необхідно буде залучити понад 110 млрд. грн. [7], притому, що розмір регулятивного капіталу станом на кінець 2016 року склав біля 138,1 млрд. грн. [6]. Однак така ситуація не лише може призвести до зниження прибутковості банків, але й для деяких з них може стати непосильною та спричинити банкрутство.

Ще однією новинкою, що зазначена в Постанови 351, є функціонування кредитного реєстру (аналог приватних Бюро кредитних історій), з якого банки братимуть інформацію про позичальників, який, однак, досі неробочий, а також відсутні технічні можливості його реалізації як в НБУ, так і в банках. Згідно зі словами директора департаменту фінансової стабільності НБУ Віталія Ваврищука, з банками вже погоджена структура даних, які вони надаватимуть в кредитний реєстр, проте технічна реалізація проекту тільки починається. Іншим варіантом є оцінка власними силами або ж отримання такої інформації із рейтингових агентств. Проте в першому випадку необхідно мати історичні дані по кредитному ризику та неповернутих кредитах. За вимогою НБУ така база даних має становити мінімум 3 роки, проте, на нашу думку, такий термін є занадто малим проміжком часу для адекватної побудови судження щодо можливості кредитування. Крім того, ефективна оцінка фінансового стану позичальника силами банку може потребувати великих матеріальних та часових затрат і знову ж таки наштовхує на можливість маніпулювання показниками.

Отримання ж інформації про позичальника від рейтингових агентств також має ряд застережень у вітчизняних умовах, адже рейтингові шкали цінні лише в тих випадках, коли є «статистики дефолтів» (показує статистичну ймовірність виникнення випадкової події дефолту залежно від рівня рейтингу). А в нашій державі такі повноцінні бази відсутні.

Якщо ж говорити про вітчизняні реалії, то, наприклад, статистика дефолтів банків України за 2014 – І кв. 2016 років показує дивну ситуацію, коли банкрутували банки з рейтингами інвестиційної категорії. Так, із 74 банків, виведених з ринку, 54 установи мали довгострокові кредитні рейтинги. За рік до виведення з ринку за всіма 54 банками підтримувались кредитні рейтинги інвестиційного рівня [8].

Зазначене дає змогу певною мірою засумніватись в можливості використання рейтингів під час судження щодо можливості видачі кредиту. Звичайно, є ряд факторів, які спричиняють викривлення рейтингів, а саме недостовірні початкові дані для аналізу (звітність), неврахування системного ризику тощо. Однак все ж таки банки мають будуть впевнені в поверненні кредитних коштів під час присвоєння позичальнику того чи іншого класу.

Загалом слід зазначити, що прийняте Положення враховує рекомендації Базельського комітету щодо оцінки кредитного ризику та визначення величини очікуваних збитків від його реалізації. Ці вимоги та правила є довгоочікуваними, відповідають міжнародній практиці оцінки кредитного ризику, зможуть в майбутньому зміцнити вітчизняну банківську систему,

проте досить актуальним залишається питання про те, яким чином такі зміни вплинуть на кредитний ринок України та чи вірно обраний час для «формалізації» підходів до оцінки кредитного ризику у зв'язку із сучасним кризовим економічним станом країни, її банківської системи, бізнесу та громадян. Адже після виведення з ринку та банкрутства десятків банківських установ ситуація і так вкрай плачевна як із залученням коштів від населення, так і щодо відсутності потенційних позичальників, адже після 2008 року вони і так переважно не змогли виконати свої зобов'язання та вважаються проблемними, а ті, що залишились, здебільшого неплатоспроможні. Так, у червні 2016 року Українська банківсько-кредитна спілка підрахувала, що внаслідок серії банкрутств банків бізнес втратив біля 82 млрд. грн., що спричинило неплатежі між підприємствами та їх банкрутство. Відповідно, такі позичальники не мали можливості якісно обслуговувати борги [9].

Водночас збільшення вимог до забезпечення кредитів відсікає й тих потенційних позичальників, які ще відповідали всім формальним вимогам.

За таких обставин, коли поряд із значним обсягом накопичених проблемних кредитів та негативних показників результатів діяльності банкам необхідно шукати ресурси для виконання нових вимог до капіталу та формування резервів під кредитний ризик, функціонуючи в середовищі, в якому постійно змінюються умови діяльності, можна припустити, що відновлення банківського кредитування економіки відбудеться ще не скоро.

А на фоні відсутності кредитування будуть знижуватись і ставки за депозитами, що у зв'язку із значною девальвацією гривні та високим рівнем інфляції призведе до невигідності вкладання коштів до банківської установи, а це може спричинити нехватку ресурсів для здійснення кредитної діяльності [10].

Таким чином, для відновлення кредитування перш за все необхідно створити сприятливі умови та вимоги до позичальників, що забезпечить платоспроможний попит. Також слід забезпечити нормальне та, що є найголовнішим, стабільне операційне середовище функціонування як клієнтів, так і банківських установ. Ще однією не менш важливою вимогою є наявність потрібної кількості ресурсів в банківських установах, що в нових умовах забезпечити досить проблематично.

Крім того, у зв'язку із практичною законодавчою незахищеністю прав кредиторів більшість комерційних банків не хоче брати на себе нові кредитні ризики, оскільки відсутня впевненість в тому, що вони матимуть змогу в майбутньому належним чином захистити свої права у відносинах з позичальниками та повернути кредитні ресурси.

Так, якщо говорити про рівень повернення проблемних кредитів в судовому порядку, то цей показник в Україні досить низький (за даними рейтингу світового банку "Doing Business" [3]). Водночас, наприклад, у США, ЄС, КНР використовуються інструменти державної кредитної підтримки підприємств реального сектору (рефінансування банків під заставу активів, компенсація відсотків тощо). Застосування такої практики доцільне й в Україні, проте її імплементація є досить ускладненою у вітчизняних умовах.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Виникнення кредитного ризику в банківській системі Україні було спричинене як з вини самих комерційних банків, так і з вини Національного банку. Так, перші недостатньо оцінювали всю небезпеку під час видачі кредитів позичальникам, зокрема неякісно проводили оцінку кредитоспроможності клієнтів. Це призвело до того, що дуже часто кредити надавались фінансово неспроможним позичальникам, а тому дуже швидко активи банку набували статусу неповернених. Крім того, проблемою багатьох банківських установ є внутрішня політика, спрямована на встановлення планів для кредитних менеджерів та їх прив'язку до заробітної плати. Таким чином, міг спрацьовувати й суто людський фактор, коли кредитувалися завідомо неплатоспроможні клієнти з метою виконання плану.

З іншого боку, проблемою виступала й недосконаліть та часта зміна законодавчої бази, що регулювала правила розрахунку кредитного ризику банками, які носили недостатньо чіткий та деталізований характер, а тому давали можливість банківським установам використовувати «прогалини» для прикриття неякісних активів.

Негативні показники діяльності комерційних банків свідчать про прямий зв'язок рівня кредитного ризику й якості кредитного портфеля із прибутковістю банківських установ. Зазначене засвідчує необхідність у подальших як теоретичних, так і практичних дослідженнях шляхів відновлення кредитування економіки України у постійно змінних умовах функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт журналу Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1409877-rejting-zhittezdatnosti-ukrayinskih-bankiv-2016.
2. Офіційний сайт рейтингового агентства "Standard & Poor's" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home.
3. Офіційна сторінка проекту «Ведення бізнесу» Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017.
4. Звіт про фінансову стійкість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104.
5. В українських банках продовжує зростати рівень проблемних кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://economics.unian.ua/finance/1368039-v-ukrajinskih-bankah-prodovjue-zrostati-riven-problemnih-kreditiv.html.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104.
7. Банкам загрожує новий дефіцит капіталу та затримка з відновленням кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://finbalance.com.ua/news/Bankam-zahrozhu-noviy-defitsit-kapitalu-ta-zatrimka-z-vidnovlennyam-kredituvannya.
8. Долінський Л. Моделювання ризику дефолтів банківських установ / Л. Долінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econom-law.cdu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/03/dolinsky-doklad-2016.pptx.
9. Бєлова І. Впровадження нових вимог щодо оцінки кредитного ризику у банках України / І. Бєлова, І. Білецька // Интернаука [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inter-nauka.com/issues/2016/10/1592.
10. Невмержицький В. Чи виживуть українські банки після нових вимог Нацбанку? / В. Невмержицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua-reporter.com/print/208603.

УДК 336.71.131

Самура Ю.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

Кульчицька Н.С.
старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

FORMATION OF SAFETY BANKING INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність банківської безпеки з різних точок зору. Представлено авторський підхід до трактування безпеки банківських установ. Окреслено стратегію, концепції, інструментарій та етапи забезпечення безпеки банків як важливі елементи процесу формування системи безпеки банківського сектору. Визначено заходи підвищення рівня безпеки в банківській сфері. Розроблено та запропоновано основні засади організації оптимального підходу до формування системи безпеки банківського сектору України.

Ключові слова: безпека банківських установ, економічна безпека, стратегія забезпечення безпеки банківської діяльності, концепція безпеки банківських установ, формування системи безпеки банківських установ.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность банковской безопасности с различных точек зрения. Представлен авторский подход к трактовке безопасности банковских учреждений. Определены стратегия, концепции, инструментарий и этапы обеспечения безопасности банков как важные элементы процесса формирования системы безопасности банковского сектора. Представлены меры повышения уровня безопасности в банковской сфере. Разработаны и предложены основные принципы организации оптимального подхода к формированию системы безопасности банковского сектора Украины.

Ключевые слова: безопасность банковских учреждений, экономическая безопасность, стратегия обеспечения безопасности банковской деятельности, концепция безопасности банковских учреждений, формирование системы безопасности банковских учреждений.

ANNOTATION

The article examines the nature of banking security from different perspectives. Presented by author's approach to the interpretation of the security banks. Outlined strategies, concepts, tools, security phases banks as important elements of the process of formation of the security of the banking sector. The measures enhance security in the banking sector. Developed and offered basic principles of optimum variant of the formation of the security of the banking sector of Ukraine.

Keywords: security of banking institutions, economic security, security strategy of banking, the concept of security of banking institutions, the formation of the security banks.

Постановка проблеми. Формування системи безпеки банківських установ набуло особливої значимості в умовах неокризового періоду на макро- та мікрорівнях. Її сутність і зміст випливають із завдань, що їх вирішує банк на кожному з етапів свого становлення й розвитку та зумовлюється низкою чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. По-перше, необхідність і важливість безпеки випливає з наявної різноманітності інтересів суб'єктів ринку банківських послуг. По-друге, обмеженість фінансових ресурсів банків та джерел їх залучення вимагає розроблення ефективних технологій надання банківських продуктів і послуг, застосування економічних інструментів підтримання ліквідності та конкурентоспроможності установ на необхідному рівні, якісного використання їх ресурсної бази. По-третє, нестабільна економічна ситуація, несподівані і різкі її зміни зумовлюють потребу врахування кризових явищ і загроз в умовах високих ринкових і фінансових ризиків, іноді на межі втрати своєї ліквідності. По-четверте, зростання економічної злочинності, насамперед у кредитно-фінансовій сфері, ставить банківську діяльність у ряд високо ризикованих і зумовлює підвищену відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками й акціонерами. Отже, питання формування системи безпеки банківських установ є актуальним і своєчасним у науковому і прикладному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотне значення безпеки у забезпеченні стабільності банківської діяльності зумовило постійну увагу дослідників до його різних аспектів. Важлива роль у дослідженнях питань формування безпеки та розробки механізму й інструментів її регулювання належить таким зарубіжним ученим, як Дж. Кейнс, Р. Бернд, Г. Джонсон, Е. Долан, Ф. Мишкін, Л. Харріс, З. Бор, Є. Жукова, Л.Красавін, В. Колєсніков, О. Лаврушин, В. Міловідов, Г. Панова, С.Пятенко, В. Усоскін та іншим.

Дослідженню безпеки банківських установ присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема О. Василика, В. Вітлінського, О. Вовчак, А. Гальчинського, А. Даниленка, М. Зубка, Т. Кузенко, Н. Костіної, І. Лютого, А. Нікіфорова, О. Орлюк, О. Пилипченка, О.Шарова та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, у вітчизняній літературі залишаються недостатньо розробленими окремі аспекти формування системи безпеки банківських установ. Відсутні однозначні підходи до трактування економічної сутності

фінансово-економічної безпеки, її впливу на розвиток банківської системи, а відповідно й макроекономічні процеси загалом. Розгортання трансформаційних процесів в економіці України об'єктивно зумовило необхідність подальшого дослідження проблем стабільного функціонування банківських інститутів в контексті формування систем та механізмів їх безпеки.

Метою статті є теоретичне узагальнення та практичний інструментарій дослідження механізму формування системи безпеки в банківських установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпека банківських установ визначає фінансову безпеку країни, оскільки банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної сфери держави. Так, стан банківського сектора зумовлює рівень фінансово-кредитної безпеки, а, отже, й рівень фінансової безпеки держави.

С.І. Адаменко зазначає, що проблеми банківської сфери є одночасно і проблемами фінансової безпеки держави. Він також підкреслює, що саме стабільність і надійність банківської системи, удосконалення банківського менеджменту і зміцнення його стратегічної складової можуть забезпечити фінансову безпеку держави [1, с. 54].

Науковці, які досліджують фінансову безпеку, вказують на те, що ця проблема повинна розглядатися з двох позицій. З одного боку, необхідно працювати над забезпеченням фінансової безпеки банківської системи в цілому, а з іншого – потрібно досліджувати питання забезпечення фінансової безпеки окремого банку.

Безпека окремого банку й безпека банківської системи в цілому взаємозалежні та тісно пов'язані між собою. Так, проблеми, що виникли в одному банку, здатні викликати «ефект доміно» і призвести до системної банківської кризи. Це зумовлено природою і специфікою банківської діяльності, адже банки працюють переважно з чужими грошима на відміну, наприклад, від промислових підприємств. Саме тому будь-яка недовіра з боку населення до окремого банку, особливо великого, може зумовити масовий відтік депозитів з банківської системи. З іншого боку, структурні проблеми банківського сектора підривають довіру до будь-якого окремого банку. Все це пояснює важливу роль, яку відіграє забезпечення безпеки банківських установ.

Поняття безпеки банківської системи, як правило, визначається як стан, при якому фінансова стабільність і репутація банківських установ не можуть бути втрачені внаслідок цілеспрямованих дій певної групи осіб або організації як всередині, так і за межами держави, а також через негативні макроекономічні та політичні фактори [2, с. 134].

Безпека банківських установ розглядається у двох аспектах:

– щодо фінансових наслідків діяльності банків для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів;

– щодо недопущення та запобігання явним і потенційним загрозам фінансовому стану всієї банківської системи країни, Національного банку України й окремих банківських установ [1, с. 228].

Великий економічний словник дає таке визначення: «Безпекою банківських установ є стан захищеності його життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування і розвитку відповідно до статутних цілей» [6, с. 75].

М.І. Зубок і Л.В. Ніколаєв у спільній роботі «Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні» визначають такі складові банківської безпеки:

– особиста безпека – забезпечення ритмічної роботи, вільного переміщення та відпочинку кожного працівника банку;

– колективна безпека – забезпечення планової й ефективної роботи підрозділів банку;

– економічна безпека – забезпечення умов для ефективного проведення банком операцій і виконання угод, раціонального використання кредитних і фінансових ресурсів банку, надійного зберігання і транспортування готівки та цінностей;

– інформаційна безпека – формування інформаційних ресурсів банку та організація гарантованого їх захисту [7, с. 45].

П.А. Герасимов акцентує лише на економічній безпеці банківських установ, не розглядаючи окремо його фінансову безпеку. На його думку, економічна безпека банку – це не лише стан захищеності інтересів самого банку та його акціонерів, матеріальних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів від наявних і потенційних загроз, але й забезпечення поступального розвитку банку і абсолютного виконання контрагентами взятих ними перед банком зобов'язань [5, с. 21].

На думку О.І. Хитріна, безпеку банку можна визначити як динамічний стан, при якому він:

– юридично і технічно здатний виконувати і реально виконує властиві йому функції;

– забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, суб'єктів господарювання, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз;

– володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має в своєму розпорядженні механізми для реалізації цього потенціалу [9, с. 122].

О.І. Хитрін також вказує на те, що головною метою безпеки банку є усунення можливостей нанесення шкоди банку або упущення ним вигоди, забезпечення його стійкого та мак-

симально ефективного функціонування в даний момент часу та накопичення достатнього потенціалу для розвитку і зростання в майбутньому, якісна реалізація операцій і угод [9, с. 123].

Д.А. Артеменко у дисертаційній роботі економічну безпеку банку поділяє на такі складові: фінансову, технічну, правову, інформаційно-технологічну, соціально-психологічну, організаційну. Він підкреслює, що фінансова складова є основою забезпечення економічної безпеки банківської діяльності, тому що в стійкому банку, що ефективно працює, достатньо коштів для вирішення завдань із захисту інформації, охорони співробітників, залучення у всі структури висококваліфікованих співробітників.

Сутність безпеки банківської діяльності, на думку Д.А. Артеменка, полягає в забезпеченні організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, які гарантують якісний захист прав та інтересів банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення поворотності кредитів, збереження фінансових і матеріальних цінностей [1, с. 45].

Інше трактування дає відомий дослідник проблем безпеки О.І. Барановський. На його думку, безпека банку – це:

– сукупність умов, при яких потенційно небезпечні для фінансового стану банківської установи дії або обставини ліквідовані або зведені до такого рівня, при якому вони не можуть завдавати збитків при функціонуванні банку, збереженню і відтворенню його майна, інфраструктури, а також перешкоджати досягненню банком статутних цілей;

– стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує [4, с. 12].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що безпека банківських установ – це важлива складова національної безпеки і такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

Сьогодні тривають дискусії щодо визначення засад організації оптимального підходу до формування системи безпеки банківського сектору в умовах глобалізації та інтеграційних процесів. На думку дослідників, заходи щодо її реалізації мають спрямовуватися на послаблення дії низки загроз, зокрема на:

– підвищення вимог до мінімального капіталу;

– стимулювання подальшої капіталізації банківського сектору, а саме: запровадження пільг у разі спрямування прибутку на збільшення власного капіталу банків;

– розширення переліку і посилення вимог до публічної інформації про фінансовий стан власників і структуру управління банків;

– продовження уніфікації основних показників банківської діяльності і методології їх обчислення з міжнародними стандартами;

– підвищення ефективності діяльності та фінансової стійкості банків шляхом покращення якості корпоративного управління, у тому числі досягнення більшої прозорості діяльності банків, ефективності ризик-менеджменту, вдосконалення відносин органів управління банків, акціонерів;

– посилення законодавчого захисту прав кредиторів;

– наближення діяльності вітчизняних банків до міжнародних стандартів;

– підтримання низьких темпів інфляції та стабільного валютного курсу;

– створення сприятливого інвестиційного клімату, що підвищить міжнародні рейтинги України [3, с. 173-174].

Формування оптимальної системи безпеки в банківській сфері потребує розробки стратегії, концепції реалізації, визначення відповідного інструментарію та етапів забезпечення безпеки.

Стратегія забезпечення безпеки – це сукупність довгострокових цілей і управлінських підходів, реалізація яких забезпечує захист кредитно-фінансової організації від потенційних загроз розголошення комерційної і банківської таємниці, а також завдання їй будь-яких інших форм збитків майнового і немайнового характеру.

Концепція безпеки банківських установ як цілісне і системне розуміння, бачення її сутності, чинників, що на неї впливають, і представлення шляхів усунення загроз є основою для створення системи її забезпечення.

На наш погляд, залежно від конкретних умов, що складаються в країні і світі, стадії економічного циклу та інших чинників, стратегія забезпечення безпеки банківських установ може базуватися на різних концепціях, які передбачають використання різного інструментарію для досягнення поставлених цілей (рис. 1).

Загалом для підвищення рівня безпеки банківських установ, слід здійснити:

– розробку моделі безпеки банківських установ як сукупності офіційно прийнятих поглядів, інститутів (установ, організацій, відносин і відповідних дій) шляхом ухвалення на державному рівні концепції, стратегії безпеки банківського сектору національної економіки та конкретної програми її забезпечення з метою створення методологічного та організаційно-правового підґрунтя для суб'єктів, які відповідають за розробку і реалізацію фінансової, грошово-кредитної і банківської політики;

– створення інформаційно-аналітичної бази моніторингу показників безпеки банківських установ як основи для проведення комплексного аналізу, прогнозування, моделювання ситуацій та процесів, підготовки відповідних матеріалів, рекомендацій для державних органів, саморегульованих організацій і окремих комерційних банків;

– реструктуризацію наявного банківського сектору національної економіки завдяки реалізації активної політики підвищення капіталізації існуючих банківських установ, злиття і поглинання з метою підвищення платоспроможності, фінансової стійкості і стабільності функціонування, конкурентоспроможності всіх комерційних банків і банківського сектору загалом;

– активізацію власних джерел розвитку комерційних банків шляхом запровадження Урядом і Національним банком України відповідних стимулів (стимулювання попиту (наприклад, купівлі нових автомобілів); активізації створення класичних фінансово-промислових груп; субсидіювання кредитування певних галузей вітчизняного господарського комплексу; підтримки програм кредитування малого бізнесу чи іпотеки, допомоги позичальникам, які потрапили у скрутні життєві ситуації; введення пільгового оподаткування; впровадження індивідуальних чи групових (для певного типу банків) економічних нормативів і лібералізації резервування);

– розробку і використання диференційованих, тобто стратегічних (розрахованих на довгостроковий період – фінансової стабільності), тактичних (розрахованих на середньостроковий період – фінансової стійкості), і поточних (короткострокових – таких, дотримання яких свідчать про вирішення нагальних проблем у банківській сфері) індикаторів безпеки банківських установ;

– оцінку рівня достатності забезпечення безпеки банківських установ вищепередбаченими заходами та ресурсами.

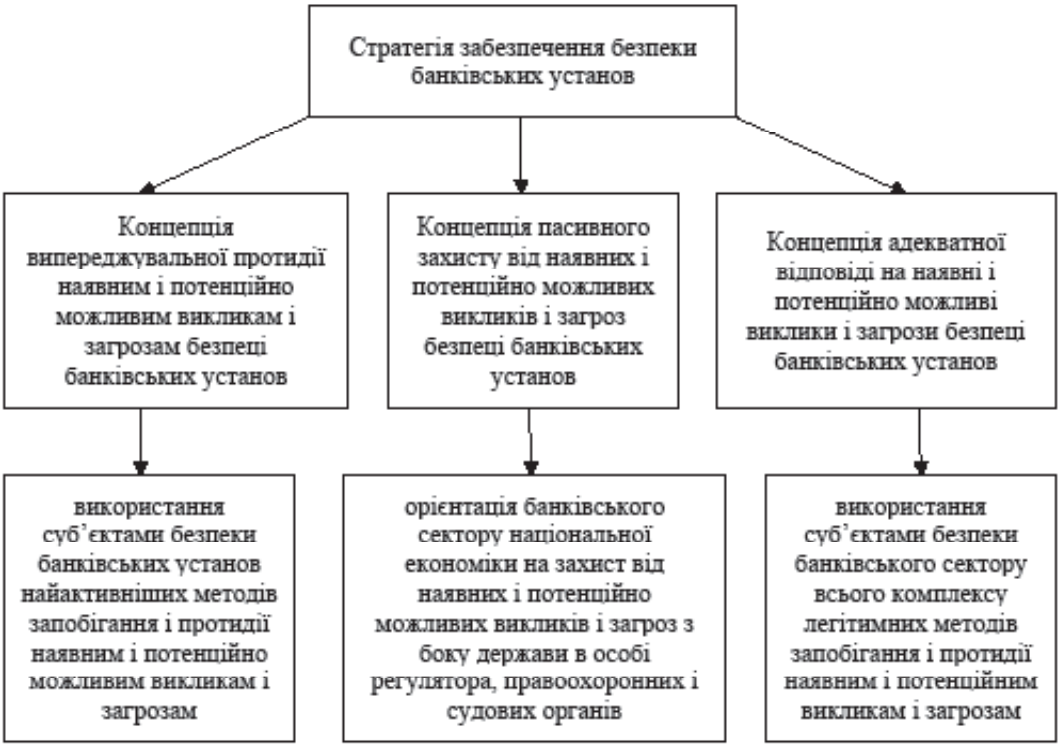


Рис. 1. Стратегія забезпечення безпеки банківських установ

Рис. 2. Етапи забезпечення безпеки банківських установ

Процес забезпечення безпеки банківських установ, на наш погляд, має включати такі етапи (рис. 2).

Підвищенню рівня безпеки банківських установ сприятиме розробка методичних підходів до оцінки системи безпеки банківського сектору національної економіки. Основними критеріями ефективності системи безпеки банківських установ, на наш погляд, слід вважати максимізацію прибутку і оптимізацію його якості, а також максимізацію ринкової вартості вітчизняних комерційних банків.

Оцінку ефективності застосованих засобів захисту банківського сектору від загроз слід проводити шляхом співвіднесення вартості збереженого ресурсу з вартістю застосованих коштів і засобів.

Крім того, ефективність використаних коштів і засобів захисту має вимірюватись і з урахуванням зменшення тривалості часових інтервалів на здійснення такого захисту з урахуванням вартісного чинника.

Це означає, що система безпеки банківських установ має включати комплекс охоронних заходів, оптимальних за часом реакції на загрози і прийнятних за вартістю.

Зменшення тривалості часових інтервалів і витрат на здійснення захисту від загроз безпеці банківських установ, а також мінімізації втрачених можливостей, на наш погляд, слід досягати за рахунок:

– експертизи нормативно-правових актів, що регламентують формування системи забезпечення безпеки банківських установ чи впливають на неї;

– складання реєстру об'єктів і суб'єктів безпеки банківських установ;

– завчасної класифікації наявних і потенційних загроз і викликів безпеці вітчизняного банківського сектору та визначення їх масштабу й імовірності прояву, оцінки їх характеру і ступеня впливу на різні аспекти функціонування банківського сектору;

– перевищення швидкості реагування суб'єктів безпеки банківських установ на небезпеки (загрози) швидкості їх формування й визрівання. При цьому така реакція має бути спрямована, насамперед, на ліквідацію небезпек (загроз);

– виявлення резервів забезпечення фінансово безпечного функціонування банківських установ;

– формування переліку індикаторів, що визначають межі негативних процесів і надсилають сигнали про можливі сфери неблагополуччя, для обґрунтованої оцінки безпеки банківського сектору національної економіки, визначення їх порогових значень і збір, групування й обробка вихідних показників його функціонування;

– постійного моніторингу (індикативного аналізу на основі сукупності індикаторів безпеки) стану найбільш вразливих сфер функціонування банківського сектору економіки України, що уможливить судження про еволюцію наявних небезпек і загроз у цій сфері і їх моделювання;

– розрахунку поточних значень індикаторів безпеки банківських установ і порівняння їх з пороговими значеннями для оцінки різних сфер функціонування банківського сектору вітчизняної економіки;

– розпізнання передкризових ситуацій, ранньої діагностики (формулювання проблем і їх аналіз) кризових явищ (відплив депозитів, кредитний «бум»; виникнення проблем повноцінного фондування банків; різкі коливання валютних курсів; зниження прибутків і рентабельності, збитковість комерційних банків; проблеми з формуванням резервів, відсутність коштів на реструктуризацію, неплатоспроможність, низька ліквідність; зростання інфляційних і девальваційних очікувань клієнтів; зниження якості видів банківської діяльності, банківських продуктів, послуг і операцій; використання банків для обслуговування тіньової економіки і відмивання «брудних» грошей; розвиток процесу дезінтермедіації й інших деструктивних (зростання криміналізації тощо) процесів у банківському секторі; поява різного роду структурно-функціональних деформацій в банківському секторі національної економіки і оцінка їх масштабів);

– прогнозування криз і можливих наслідків для банківського сектору вітчизняної економіки рішень, що ухвалюються в економіці загалом і в банківській сфері зокрема, а також варіантів поведінки окремих комерційних банків і банківського сектору вітчизняної економіки в цілому;

– розробки можливих сценаріїв протидії (запобігання) зниженню рівня безпеки банківського сектору української економіки та переліку учасників їх реалізації й характеру їх взаємодії;

– терміновості (що раніше вживатимуться антикризові механізми, то більші можливості для відновлення матиме банківський сектор) і адекватності (рівень витрат і втрат має бути адекватним рівню загрози) реагування на кризові явища в банківському секторі економіки України;

– максимально повної реалізації внутрішніх можливостей окремих вітчизняних банків для виходу з кризи.

Висновки. Таким чином, формування системи безпеки банківських установ – комплексна і дуже складна проблема, вирішення якої потребує системного підходу у цій сфері, визначення ієрархії цілей, підходів до їх забезпечення з розробкою чіткого механізму реалізації, організації належної координації зусиль усіх учасників вітчизняного ринку банківських послуг з дотримання і підвищення рівня безпеки банківського сектору країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко С.І. Характеристика та класифікація загроз у банківській системі України / С.І. Адаменко // Стратегічна панорама. – 2004 – № 4. – С. 48–52.
2. Аналіз банківської діяльності: підручник / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А.М. Герасимовича]. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.
3. Банківська безпека: навч. посіб. / О.Д. Вовчак, Ю.О. Самура, В.А. Сидоренко, В.А. Вареник. – К. : Знання, 2013. – 237 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 2008. – 338 с.
5. Герасимов П.А. Экономическая безопасность банка: концептуальный подход / П.А. Герасимов // Банковские услуги. – 2011. – № 4. – С. 20–30.
6. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко; М–во освіти України, НБУ. – 4-е вид. випр. і доп. – К.: Знання, 2002. – 576 с.
7. Зубок М.І. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні : Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / М.І. Зубок, Л.В. Ніколаєва. – К.: Істина, 2002. – 84 с.
8. Кльоба Л. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління кадровою безпекою банку / Л. Кльоба // Вісник НБУ. – 2014. – №4. – С. 68-73.
9. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків / О.І. Хитрін // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 118–124.

УДК [005.334:330.562]:330.534.4(045)

Слободянюк Н.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Шикор К.І.
студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

PROBLEMS OF FORMATION OF BUDGET REVENUES: CURRENT REALITIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена особливостям формування дохідної частини бюджету за рахунок податкових та неподаткових надходжень та інших доходів за останні три роки. Проаналізовано структуру формування дохідної частини бюджету за основними статтями. Встановлено впливову роль податкових та неподаткових надходжень на дохідну частину державного бюджету. Вказано основні сучасні проблеми формування доходів державного бюджету України та обґрунтовано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: державний бюджет, доходи державного бюджету, податкові та неподаткові надходження, податки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям формирования доходной части бюджета за счет налоговых и неналоговых поступлений и других доходов за последние три года. Проанализирована структура формирования доходной части бюджета по основным статьям. Установлено влиятельную роль налоговых и неналоговых поступлений в доходную часть государственного бюджета. Указаны основные современные проблемы формирования доходов государственного бюджета Украины и обоснованы пути их решения.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы государственного бюджета, налоговые и неналоговые поступления, налоги.

ANNOTATION

The article is devoted to peculiarities of formation of budget revenues through tax and non-tax revenues and other income for the last three years. The structure of revenue part of the budget by major object. Established the influential role of the tax and non-tax revenues in the state budget. Identifies the main modern problems of formation of revenues of the state budget of Ukraine and the ways of their solution.

Keywords: state budget, budget revenues, tax and non-tax receipts, taxes.

Постановка проблеми. В сучасних економічних реаліях проблеми формування достатнього обсягу доходів бюджету і забезпечення ефективного їх використання набувають особливого значення. Недоліки законодавства, превалювання застарілих та неефективних підходів до організації бюджетних відносин з одночасним спадом в економіці погіршують наповнення бюджету і, таким чином, забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

Зараз, у дуже складний і непередбачуваний час, існує багато суперечок з приводу формування та використання коштів державного бюджету України. Існує безліч важливих проблем, які потребують негайного вирішення. Однією з таких проблем є наповнення та ефективне використання державних коштів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує багато досліджень, присвячених державному бюджету як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Проблематику державного бюджету досліджували у своїх роботах такі вітчизняні вчені як В.Д. Базилевич, Л.М. Демиденко, І.О. Луніна, В.М. Опарін, Ю.Д. Радіонов, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші не менш відомі науковці. Теоретико-методологічними проблемами формування та використання фінансових ресурсів держави займалися такі зарубіжні вчені, як І.Х. Озеров, Ф. Нитти, С. Фішер та інші. Результати їх досліджень стали відповідним внеском в розвиток теорії і практики зазначених напрямів дослідження. Однак особливо актуальною і недостатньо дослідженою залишається проблема наповнення державного бюджету та ефективності використання фінансових ресурсів держави.

Метою статті є дослідження сучасних проблем формування дохідної частини державного бюджету та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний бюджет – це невід'ємний атрибут кожної країни та важливий інструмент реалізації економічної та соціальної політики держави. Дослідження проблем формування дохідної частини Державного бюджету України викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Через державний бюджет органи державної виконавчої влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої і зовнішньої політики, державне регулювання і

стимулювання економіки, фінансування соціальної політики з врахуванням довгострокових інтересів країни. Збільшення асигнувань з державного бюджету сприяє зростанню сукупного попиту в економіці і, відповідно, збільшенню випуску продукції і зайнятості [2].

Зараз, у дуже складний і непередбачуваний час, існує багато суперечок з приводу формування та використання коштів державного бюджету України.

На сучасний момент ми знаходимося у складному економічному, політичному та соціальному становищі [1].

Аналіз формування дохідної частини Державного бюджету України перш за все потрібен для детальної оцінки основних джерел надходження, динаміки їх змін, визначення факторів впливу, що призвели до відхилень по кожної статті доходів бюджету. В подальшому здійснюється обґрунтування сучасного стану макроекономічних показників розвитку економіки України, що пов'язане з дохідною частиною бюджету (табл. 1).

Найбільшу частку протягом досліджуваного періоду в доходах бюджету становили податкові надходження (76-89 %), таким чином, вони мають найбільший вплив на формування доходів Державного бюджету України. Розглянемо більш детально, як саме змінились структура статей доходів бюджету на рис. 1.

За результатами аналізу дохідної частини Державного бюджету з 2014 року по 2016 рік спостерігається збільшення податкових надходжень та зменшення неподаткових надходжень [4; 5].

Податкові надходження складаються з:

– податок на доходи фізичних осіб (ПДФО);

– податок на прибуток підприємств (ПнП);

– рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів;

– внутрішні податки на товари і послуги;

– податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції;

– та інші податки.

Станом на 2016 рік зросли обсяги податкових надходжень майже з усіх податкових джерел. Один із винятків став податок на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (табл. 2).

Отже, основними проблемами формування податкових надходжень є:

– зі зростанням ставок податків, що збільшило надходження до бюджету коштів, паралельно зростає соціальна напруга в суспільстві, що почала виражатися в недовірі до дій державного апарату, тому випадків ухилення від сплати податків та існування тіньових схем ведення бізнесу стало значно більше;

– відтік іноземних інвестицій та нестабільність національної валюти почали призводити до скорочень на підприємствах, зменшення обсягів їх виробництва або взагалі їх закриття;

– ухилення від сплати податків не тільки підприємств, які по різним причинам не мають можливості сплачувати податки, але й поширюється тенденція до несплати податків фінансово здорових підприємств;

– зменшилися надходження рентної плати за транспортування;

– – значне зменшення податку на міжнародну діяльність та зовнішні операції, що пов'язане зі зменшенням обсягів зовнішньоторговельних операцій. При цьому також зазнала змін і структура аналізованих податків: внаслідок різкого скорочення обсягів імпорту відбулося зменшення частки ввізного мита та відповідне збільшення частки вивізного у загальній структурі податків.

Структура неподаткових надходжень – це доходи від власності та підприємницької діяль-

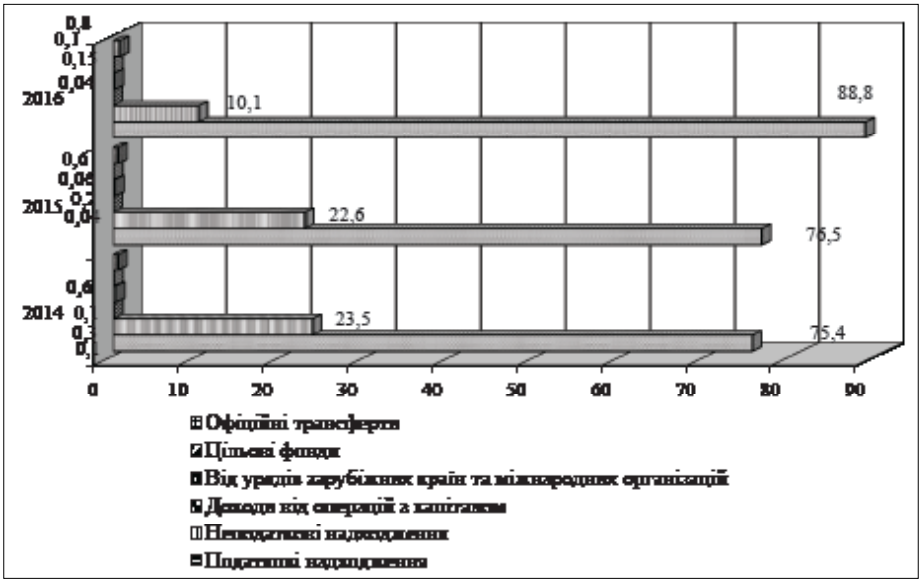


Рис. 1. Динаміка структури доходів Державного бюджету України за 2014-2016 рр.

Таблиця 1

Динаміка основних статей доходів Державного бюджету України за січень-липень 2014-2016 рр., у грн коп.

Показники	Січень-липень 2014 р.	Питома вага, %	Січень-липень 2015 р.	Питома вага, %	Січень-липень 2016 р.	Питома вага, %	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення,%	
							2015-2014	2016-2015	2015-2014	2016-2015
Податкові надходження	150208472985,02	75,4	220159236914,96	76,5	267656987140,72	88,8	69950763929,58	47497750225,8	46,6	21,6
Неподаткові надходження	46763632093,61	23,5	65020968619,21	22,6	30491272795,08	10,1	15257336525,5	-34529695824,1	39,04	-53,1
Доходи від операцій з капіталом	220445022,78	0,1	112377546,90	0,04	125019428	0,04	-108067475,88	12641881,1	-49	11,24
Від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	475756701,76	0,3	696787984,70	0,2	454291286,42	0,15	221031282,94	-242496698,28	46,5	-34,8
Цільові фонди	149700299,72	0,1	140840649,26	0,06	271345908,49	0,1	-8859650,46	130505259,23	-5,9	92,6
Офіційні трансферти	1245594537,05	0,6	1793286387,59	0,6	2301506444,20	0,8	547691850,54	508220056,61	43,9	28,3
Усього	199063601639,94	100	287923498102,32	100	301300423002,91	100	88859896462,38	1337692900,6	44,6	4,6

Джерело: побудовано за [7]

Таблиця 2

Структура податкових надходжень Державного бюджету України за 2014-2016 рр.

Показники	2014	Питома вага, %	2015	Питома вага,%	2016	Питома вага,%	Абсолютне значення, тис. грн		Відносне значення,%	
							2015-2014	2016-2015	2015-2014	2016-2015
Податки, на доходи, податки на прибутки, податки на збільшення ринкової вартості	32704789237,45	21,8	48085224195,65	21,8	57978431837,90	21,7	15380434958,2	9893207642,3	47,02	20,6
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	9168338371,09	6,1	15489683301,73	7,04	22309589030,32	8,3	6321344930,64	6819905728,6	68,9	44,02
Внутрішні податки на товари і послуги	94374911009,80	62,8	132640770307	60,2	176301041290,98	65,9	38265859297,2	43660270984	40,5	32,9
Збори на паливно-енергетичні ресурси	3844373227,62	2,5	1731590393,25	0,9	276329431,05	0,10	-2112782834,37	-1455260962,2	-54,9	-84,04
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	6566513996,98	4,4	19669149665,11	8,9	10800727499,14	4,03	13102635668,1	-8868422165,95	+199,5	-45,1
Інші податки і збори	3549547142,08	2,4	719675283,11	0,3	-9131948,67	-0,03	-2829871858,97	-728807231,78	-79,7	-101,3
Усього	150208472985,02	100	220159236914,96	100	267656987140,72	100	69950763929,58	47497750225,8	21,6	21,5

Джерело: побудовано за [7]

Таблиця 3

Структура неподаткових надходжень Державного бюджету України за 2014-2016 рр.

Показники	2014	Питома вага, %	2015	Питома вага,%	2016	Питома вага,%	Абсолютне значення, у тис. грн		Відносне значення, у %	
							2015-2014	2016-2015	2015-2014	2016-2015
Доходи від власності та підприємницької діяльності	268697247 00,07	57,5	368165989 21,24	56,6	725729421 0,59	23,8	99468742 21,17	–29559304710,6	37,01	-80,3
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності	32765322 66,34	7	119661624 56,13	18,4	405000565 0,27	13,3	86896301 89,79	–79161568 05,86	у 2 рази	–66,15
Інші неподаткові надходження	56096156 45,65	12	37979309 08,94	5,8	490081498 7,24	16,1	-18116847 36,7	11028840 78,3	-32,3	29,03
Власні надходження бюджетних установ	11007759 481,55	23,5	12440276 332,90	19,2	142831579 46,98	46,8	14325168 51,35	18428816 14,08	13,01	14,8
Усього	46763632 093,61	100	65020968 619,21	100	304912727 95,08	100	18257336 525,6	–34529695824,1	39,04	53,1

Джерело: побудовано за [7]

ності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; власні надходження бюджетних установ та інші неподаткові надходження (табл. 3) [6].

Основні проблеми формування неподаткових надходжень:

– зменшення доходів від власності та підприємницької діяльності до державного бюджету, причиною якого стала відсутність коштів, що перераховуються до бюджету НБУ;

– зменшення надходженням адміністративних зборів і платежів.

Наступною статтею доходів є дохід від операцій з капіталом, що у 2016 році дещо збільшився порівняно з 2015 роком на 11%, а у 2015 році значно зменшився порівняно з 2014 роком (табл. 1). Основною причиною цього є збільшення майже удвічі надходжень від реалізації державних запасів товарів.

Найбільші обсяги надходжень від реалізації державних запасів товарів пояснюються політикою держави щодо формування та управління певними видами товарів з метою регулювання внутрішнього попиту та цін на певні види товарів. У першу чергу це стосується зернових. Низькі обсяги доходів від операцій з капіталом у загальній структурі доходів бюджету зумовлені відсутністю ринку землі та нерозвиненістю ринків як матеріальних, так і нематеріальних активів [4; 5].

Висновки. Отже, основними проблемами формування доходів Державного бюджету України станом на 2016 рік є:

– збільшення податкових надходжень за рахунок платників податків, тобто за рахунок знаходження нових джерел оподаткування і підвищення ставок податків, що в першу чергу призводить до ухилення сплати податків і ненадходження доходів;

– відтік іноземних інвестицій та нестабільність національної валюти, що призводить до скорочень на підприємствах, зменшення обсягів їх виробництва або взагалі їх закриття;

– зростання інфляції, що перш за все відображається в імпортних товарах, і завдяки цьому відбувається зменшення ввезення товарів;

– ухилення від сплати податків не тільки підприємств, які по різних причинах не мають можливості сплачувати податки, але й поширюється тенденція до несплати податків фінансово здорових підприємств;

– зменшилися надходження рентної плати за транспортування;

– значне зменшення податку на міжнародну діяльність та зовнішні операції, що пов'язане зі зменшенням обсягів зовнішньоторговельних операцій;

– зменшення доходів від власності та підприємницької діяльності до державного бюджету, причиною якого стала відсутність коштів, що перераховуються до бюджету НБУ;

– зменшення надходженням адміністративних зборів і платежів.

Наголошуючи на тому, що врегулювання податкових надходжень – це досить глобальна та клопітка справа, можна звернути увагу на менш значимі фактори впливу на формування доходів, а саме: цільові фонди та доходи від операцій з капіталом. Це допоможе врегулювати надходження до бюджету держави, а також покращить соціально-економічний її стан.

Як відомо, на стан доходів Державного бюджету сучасності певним чином впливає зміна обсягів ВВП, військові дії на Сході України та втрата територій від анексії [6]. Таким чином, необхідно знайти ефективні шляхи вдосконалення щодо формування доходів бюджету.

Отже, дослідивши стан Державного бюджету України можна сказати, що лише за умови активізації реального сектора економіки та створення в країні новоствореної вартості буде забезпечено зростання податкових надходжень до державного бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачо Р.Й. Стан формування дохідної частини бюджету України в сучасних кризових умовах / Й. Иллар, Є.Й. Бачо // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – 6 с.
2. Юрій С.І. Бюджетна система України / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. – К.: НІОС, 2011. – 400 с.
3. Статистичний збірник: «Україна в цифрах 2015 рік». – К., 2016. – 240 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 84 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-липень 2015-2016 року. / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін. – К., 2016. – 73 с.
6. Фінансовий портал «Міністерство фінансів України»: «Валовий внутрішній продукт України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfi.com.ua/index/gdp/
7. Державна Казначейська Служба України: «Звіт про виконання Державного бюджету України за 2014-2016 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index

УДК 658.14:341.1

Турило А.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Турило А.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В АСПЕКТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ТА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL STRATEGY IN THE ASPECT OF SUPPORT OF INNOVATION AND COMPETITIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано умови формування інноваційно-конкурентної стратегії підприємства на основі дії принципів декомпозиції, аналізу і синтезу. Підкреслено, що фінансова стратегія через інвестиції і інновації реалізує довгострокові цілі підприємства. Досліджено основні аспекти, які повинна враховувати фінансова стратегія підприємства. Визначено місце фінансової стратегії у наборі основних видів конкурентного розвитку підприємства. Наголошено, що формування можливостей й заходів по забезпеченню інноваційного типу розвитку підприємства та необхідного йому рівня конкурентності потребують відповідної сукупності інвестицій і фінансових джерел.

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія підприємства, інновації, інноваційний розвиток, конкурентний розвиток, конкурентність підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы условия формирования инновационно-конкурентной стратегии предприятия на основании действия принципов декомпозиции, анализа и синтеза. Подчеркнуто, что финансовая стратегия через инвестиции и инновации реализует долгосрочные цели предприятия. Исследованы основные аспекты, которые должна учитывать финансовая стратегия предприятия. Определено место финансовой стратегии в наборе основных видов конкурентного развития предприятия. Отмечено, что формирование возможностей и мер по обеспечению инновационного типа развития предприятия и необходимого ему уровня конкурентности требуют соответствующей совокупности инвестиций и финансовых источников.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия предприятия, инновации, инновационное развитие, конкурентное развитие, конкурентоспособность предприятия.

ANNOTATION

The article substantiates conditions of the formation of innovation and competitive strategy of an enterprise on the basis of principles of decomposition, analysis and synthesis. It is emphasized that the financial strategy through investment and innovation implements long-term goals of the enterprise. The basic aspects that the financial strategy of the company should take into account are studied. The place of financial strategy in a set of basic types of competitive development of the enterprise is determined. It is emphasized that the formation of opportunities and measures to ensure innovative type of the enterprise development and required competition level need an appropriate set of investment and financial sources.

Keywords: strategy, financial strategy of enterprise, innovation, innovative development, competitive development, competitiveness of enterprise.

Постановка проблеми. Економіка країни знаходиться в трансформаційному стані. Ринкові механізми, зміни у зовнішньому середовищі, наукові відкриття і дослідження, нові технології, інформаційний бум й інформаційна залежність суттєво впливають на розвиток підприємств і безумовно на фінансовий аспект їх діяльності.

Потреба підприємств в ресурсах різного виду задовольняється за рахунок фінансів. Фінанси забезпечують відтворювальний процес на різних рівнях господарювання.

Тому вирішення будь-яких важливих завдань і управління різними аспектами діяльності підприємств не можливе без дослідження, оцінки і управління їх фінансовою сферою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До наукових досліджень, присвячених окремим аспектам фінансового менеджменту та питань формування фінансової стратегії, належать праці вчених: Бланка И.А [1], Бритхэма Ю. [2], Балабанова И.Т. [3], Брейли Р. [4], Боди Зви. [5], Бандурки О.М. [6] та ін. Питання інновацій та інноваційного розвитку розглядається в багатьох наукових працях, зокрема: Амоши О.І. [7], Ілляшенка С.М. [8], Балабанова И.Г [9], Салиги К.С. [10], Бесчастного Л.К. [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Найбільш важливими і постійними завданнями сьогодення для підприємств різного профілю і напряму діяльності є такі дві взаємопов'язані завдання:

1) забезпечення інноваційного типу функціонування підприємства;

2) забезпечення необхідного рівня конкурентності підприємства.

Фінансова діяльність підприємства прямо пов'язана з виконанням цих завдань і своєю ефективністю визначає якість і темпи забезпечення інноваційного і конкурентного розвитку підприємства.

Мета статті – визначення фінансової стратегії в аспекті забезпечення інноваційного та конкурентного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальна стратегія розвитку підприємства –

основа комплексного і раціонального його функціонування, коли всі основні елементи підприємства діють як одне ціле і на єдину мету.

Разом з тим, дія принципів декомпозиції, аналізу і синтезу призвела до появи допоміжних видів стратегій в діяльності підприємства. До них можна віднести такі важливі, на наш погляд, стратегії як інноваційну, маркетингову і фінансову.

На рисунку 1 представлено зв'язок між даними видами стратегій на підприємстві.

Роль пошуку джерел фінансування діяльності підприємства, визначення структури і обсягів фінансових ресурсів особливо важлива в загальній і фінансовій стратегіях підприємства. Без такої визначеності в процесах фінансування всі інші види діяльності підприємства можуть значно втратити в своїй ефективності і своєчасності досягнення поставлених кінцевих результатів.

Розроблена і запропонована фінансова стратегія підприємства стає фактично умовою формування і регулятором системи фінансових відносин на підприємстві, а вони зачіпають всіх його працівників, які є головним елементом і рушійною силою прогресу підприємства.

Тому фінансова стратегія розробляється з урахуванням багатьох чинників і повинна враховувати не тільки прямі фінансові аспекти діяльності підприємства, але і такі аспекти, що

Рис. 1. Взаємозв'язок допоміжних стратегій розвитку підприємства і умови формування його інноваційно-конкурентної стратегії

Рис. 2. Фінансова стратегія підприємства і основні аспекти, які вона повинна враховувати

не мають прямого відношення до його фінансів, але глобально і опосередковано мають виключно тісний зв'язок з такою стратегією. Це стосується ступеня інтегрованості фінансових відносин в загальну систему соціально-економічних відносин на підприємстві (рис. 2).

Якщо працівники підприємства (в певній мірі від ролі й значення у фінансовій діяльності підприємства) мають продуману систему економічних стимулів в реалізації певної сукупності фінансових операцій та управлінських рішень, то це підвищить результативність не тільки фінансової сфери, а і взагалі всієї його діяльності.

Що ж стосується прямих чинників формування і реалізації фінансової стратегії, то до них потрібно віднести: питання формування і використання фінансових нормативів в діяльності підприємства; питання раціоналізації і контролю формування капіталу підприємства; питання виявлення і нейтралізації фінансових ризиків в діяльності підприємства; питання стратегічної кредитоспроможності підприємства тощо.

Фінансова стратегія для кожного підприємства має свої особливості і це закономірно, бо кожне підприємство має свій матеріальний і нематеріальний зміст.

Вони є основою загальної якості підприємства, його загальної стратегії, а значить і фінансової стратегії.

Фінансова стратегія підприємства безпосередньо формує і переводить, в процесі своєї реалізації, фінансові відносини із теоретичної сфери в практичну площину. Ось у чому полягає колосальна значимість фінансової стратегії розвитку підприємства.

Практично, фінансові відносини на підприємстві реалізуються через фінансові механізми, що представляють собою конкретну сукупність управлінських рішень, дій і стимулів, пов'язаних з формуванням і використанням фінансових ресурсів підприємства (рис. 3).

Суб'єктивний чинник у галузі розробки практичних фінансових стимулів, фінансових планів тощо може, в залежності від якості людського капіталу підприємства, його інноваційності та вмотивованості, по різному сформувати фінансовий механізм діяльності підприємства, і такі важливі його складові як фінансової, інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства. А інновації є ключовим чинником стратегічної конкуренції підприємства.

Якісна фінансова стратегія та інновації підвищують конкурентні позиції підприємства і на фінансовому ринку.

Фінансова стратегія через інвестиції і інновації реалізує довгострокові цілі підприємства. Це зумовлює використання ряду важливих принципів у фінансовій діяльності підприємства: 1) орієнтація на основні економічні і фінансові результати підприємства; 2) раціональність у формуванні капіталу підприємства; 3) мінімізація фінансових ризиків; 4) врахування стану ринків різних видів; 5) обґрунтована мотиваційна політика підприємства; 6) орієнтація на інновації і якісний людський капітал; 7) узгодженість з економічною політикою підприємства; 8) врахування змін в умовах зовнішнього середовища; 9) охоплення всіх структурних підрозділів підприємств.

На наш погляд, важливо показати місце фінансової стратегії у наборі основних видів конкурентного розвитку підприємства (рис. 4).

Рис. 3. Фінансова стратегія і практична реалізація фінансових відносин на підприємстві

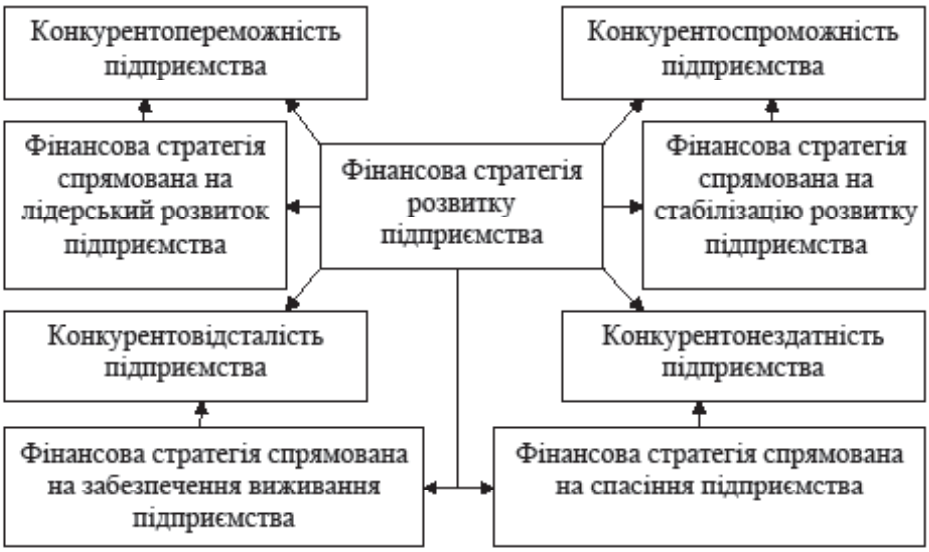


Рис. 4. Місце фінансової стратегії у наборі основних видів конкурентності підприємства

Такий набір основних видів конкурентності підприємства пояснюється наступним. Конкурентоспроможність – це лише важлива частка загальної характеристики конкурентного розвитку підприємства, бо вона не охоплює собою весь зміст і глибину категорії «конкурентність» («конкурентність підприємства»).

Сам термін «конкурентоспроможність підприємства» вказує на те, що підприємство може бути і неконкурентоспроможним (реалії ринкової економіки стверджують цей факт), тобто термін «неконкурентоспроможність підприємства» є теж складовою загальної характеристики конкурентності підприємства (в ракурсі оцінки діапазонів такої конкурентності).

Конкурентоспроможність підприємства охоплює і підприємства які ледь-ледь утримуються в нелегкій конкурентній боротьбі в статусі «конкурентоспроможних», і підприємства «середняки», які міцно ухопились за такий рівень конкурентоспроможності і на певний час такий рівень свого розвитку їх задовольняє, і підприємства, які давно вийшли за межі даного терміну, бо є лідерами в конкурентній боротьбі і ціль їх розвитку не просто спроможність до конкурентного розвитку, а перемога в ньому з відповідними економічними і соціальними результатами.

Термін «конкурентоспроможність підприємства» за своєю назвою, а не за тим, як його трактують науковці (причому доволі по різному), вказує тільки на спроможність підприємства бути конкурентним.

Однак, цього для всебічної характеристики такого ринкового і виключно важливого явища як конкуренція, що об'єктивно пов'язане з діяльністю всіх суб'єктів підприємницької діяльності, розвитку областей, регіонів і країн, транснаціональних корпорацій тощо дуже мало. Потрібна логічно обґрунтована сукупність термінів, які б за своїм смислом розкривали весь спектр можливих рівнів конкурентності підприємства.

Висновки. Таким чином, інновації, формування можливостей і заходів по забезпеченню інноваційного типу розвитку підприємства, необхідного йому рівня конкурентності потребують відповідної сукупності інвестицій і фінансових джерел.

Забезпечення процесу фінансування в раціональному режимі загального і інноваційного розвитку і є ключовим завданням фінансової стратегії підприємства. В цьому ракурсі представлені в роботі погляди і висновки дозволять більш ґрунтовно підійти до вирішення цього завдання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – К.: НИКА-ЦЕНТР, 1999. – 592 с.
2. Бритхэм Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 21. / Ю. Бритхэм, П. Ганенски. Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 827 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: ИНФРА, 1996. – 384 с.
4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 615 с.
5. Боди Зви. Финансы / Зви Боди, Роберт Мертон: Пер. с англ.: Учебное пособие. – М.: Издат. Дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
6. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 1988. – 312 с.
7. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.Ш. Землянкін та ін.]. – Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк. 2007. – 328 с.

8. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – Суми: університетська книга, 2005. – 324 с.
9. Балабанов И.Г. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / И.Г. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
10. Салига К.С. Економічні теорії інноваційного розвитку підприємства / К.С. Салига. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 216 с.
11. Бесчастний Л.К. Інноваційна складова економічного розвитку / Л.К. Бесчастний, В.П. Мельник, О.Г. Білоцерківцев. – К.: Інститут економіки НАН України, 2000. – 262 с.

УДК 336.786

Ярыев Самир Сафар оглы
аспирант кафедры «Финансовые рынки»
Киевского национального экономического университета
имени Вадима Гетмана

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ УКРАИНСКИХ БАНКОВ

METHODS AND INSTRUMENTS RISK MANAGEMENT UKRAINIAN BANKS

АННОТАЦИЯ

В статье на основе анализа известных отечественных и зарубежных научных разработок по рассматриваемой проблеме, а также результатов собственных исследований сгруппированы методы управления банковскими рисками с использованием финансовых инструментов для снижения и минимизации воздействия рисков на систему управления деятельностью банков Украины. Исследования показали, что в процессе своей деятельности украинские банки сталкиваются с совокупностью различных видов рисков, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, внешними и внутренними факторами, влияющими на их уровень. Предложены различные методы и финансовые инструменты в управлении рисками банков, которые помогут снизить кредитный риск, уменьшить его концентрацию и уровень потерь.

Ключевые слова: система управления рисками, методы управления рисками, деривати, методы снижения риска, финансовые инструменты, кредитный риск, деятельность банков.

АНОТАЦІЯ

У статті на основі аналізу відомих вітчизняних в зарубіжних наукових розробок із даної проблеми, а також результатів власних досліджень згруповано методи управління банківськими ризиками з використанням фінансових інструментів для зниження та мінімізація впливу ризиків на систему управління діяльністю банків України. Дослідження показали, що в процесі своєї діяльності українські банки стикаються із сукупністю різних видів ризиків, які відрізняються між собою за місцем і часом виникнення, зовнішніми і внутрішніми факторами, що впливають на їх рівень. Запропоновано різні методи і фінансові інструменти в управлінні ризиками банків, які допоможуть знизити кредитний ризик, зменшити його концентрацію і рівень утрат.

Ключові слова: система управління рисками, методи управління рисками, деривати, методи зниження ризику, фінансові інструменти, кредитний ризик, діяльність банків.

ANNOTATION

The most pressing tasks in the area of improvement of risk management systems of Ukraine banks are to define the criteria for evaluating the effectiveness of management, which require search and substantiation of the methodology approaches to the solution of specific economic tasks. On the basis of the analysis of know domestic and foreign scientific developments on this issue, as well as the results of our research, we grouped the methods of management of Bank risks, using financial instruments to reduce and minimize the impact of risks on the activity management system banks in Ukraine. Studies have shown that Ukraine banks face a combination on of different types of risk, which differ according to the place and time of occurrence, with external and internal factors influencing on their level. Offered a variety of methods and financial instruments are in the management the risk of banks that will help reduce credit risk, reduce its concentration and the level of losses.

Keywords: risk management system, methods of the risk management, derivative, methods of reducing the risk, financial instruments, credit risk, the banks activities.

Постановка проблемы. В настоящее время при изучении вопроса управления рисками украинских банков, во-первых, рассматривают методы управления рисками, во-вторых, каждому методу соответствуют определенные финансовые инструменты управления банковскими рисками. Под финансовыми инструментами управления рисками понимается набор способов и приемов, используемых банков, которые помогут снизить кредитный риск, уменьшить его концентрацию и уровень потерь.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования проблем банковских рисков освещены в работах таких ученых, как Н. Версаль, П. Каннингем, П. Козак, Д. Ласкес, В. Мищенко, Л. Примостка и др. В экономической литературе отдельными вопросами сущности банковских рисков и проблемами их объективного оценивания занимались видные украинские и зарубежные ученые, такие как: Л.П. Белых, В.В. Витлинский, А. Евтух, Г.С. Панова, Л. Примостка, В.Т. Севрук, Дж. Синки и др.

Цель статьи заключается в теоретическом обосновании необходимости оценивания и управления банковскими рисками кредитования физических лиц. Для достижения цели нами поставлены следующие задачи: рассмотреть основные виды рисков, возникающих при кредитовании банками физических лиц, выявить их источники, выделить этапы управления банковскими рисками, проанализировать методы управления рисками кредитования физических лиц, применяемые украинскими банками.

Изложение основного материала исследования. Традиционно отечественные банки большое внимание уделяют конкретным финансовым инструментам, таким как диверсификация, оффшор, факторинг, франчайзинг, лизинг, страхование, хеджирование, секьюритизация, деривативы и др., а также методам расчета лимитов и контроля над ними, разработке систем внутреннего контроля. В процессе исследования нами изучены и сгруппированы методы управления банковскими рисками с использованием определенных финансовых инструментов. Так, к первой группе методов управления рисками банков можно отнести: предупреждение рисков, которое включает создание структурных подразделений банка, регу-

лирующих уровень кредитного риска, и грамотное распределение обязанностей между ними; отбор и оценку кредитных специалистов, их развитие, создание грамотной кредитной политики; изучение потенциального заемщика, поиски новых сфер предложения кредитных продуктов. Инструментами, относящимися к этой группе, являются: организационная структура банка, система критериев отбора квалифицированного персонала, повышение квалификации сотрудников, кредитная политика, предварительные параметры отбора заемщиков, данные кредитных бюро, совершенствование кредитных продуктов.

Ко второй группе методов управления рисками относятся оценка и измерение рисков, которая включает мониторинг кредитоспособности заемщика (контрагента), качество кредитного портфеля и его обеспечение. Инструментами этой группы являются финансовый анализ заемщика (контрагента), система показателей кредитного портфеля, установление требования к обеспечению обязательств.

К третьей группе методов управления рисками банков относится избежание рисков. Этот метод проявляется в отказе кредитования ненадежного клиента, в отказе от кредитования сомнительной сделки. Инструментами данной группы являются финансовый анализ заемщика, перечень сделок, определяемый банков и органами банковского надзора, и их регулирование.

К четвертой группе методов управления банковскими рисками автор относит снижение и минимизацию риска. При этом для снижения банковских рисков необходимы следующие финансовые инструменты: диверсификация кредитов по различным направлениям, резервирование средств, их лимитирование и структурирование.

К пятой группе методов управления рисками в банков относится передача банковских рисков, т. е. перераспределение обязанностей возмещения кредитных потерь с помощью таких финансовых инструментов, как страхование, хеджирование, секьюритизация, передача рисков коллекторским агентствам, кредитные деривативы. Необходимо четкое понимание банками системы оценки прямых и скрытых рисков, присущих новым инструментам. Это определило основные принципы их работы на рынке кредитных деривативов. Процесс управления банковскими рисками сложен и требует выработки конкретных методик по каждому виду риска. Сегодня существуют достаточно развитые подходы к измерению и оценке рисков банка (в частности, кредитного, ликвидности, валютного и процентного). Эти подходы и модели управления рисками банка живут каждые отдельно, то есть являются автономными. Банки разрабатывают, как правило, методики лишь по основным видам банковских рисков, поэтому большинство качественных факторов (если не все) не могут быть проанализированы на предмет стимулирования того или иного риска. Именно поэтому Национальный банк Украины увеличил норматив адекватности капитала с 8% до 10% (2% – это своеобразный бонус за те потенциальные факторы, которые могут вызывать риск, но пока не могут быть оценены количественно) [1, с. 12].

Следовательно, существующие методики оценки рисков банка не охватывают всех факторов, вызывающих определенный вид риска. Наиболее разработанными являются подходы к управлению кредитным, процентным рисками и риском потери ликвидности.

Проанализировав существующие методологические принципы управления кредитным риском, следует отметить необходимость постоянного их улучшения, поскольку динамическое развитие банковской системы Украины ставит перед банками новые задания. Усиление конкуренции в банковском секторе нуждается в самом детальном анализе рисков конкретного банка. Учитывая развитие розничного банковского бизнеса, аналитикам банков приходится постоянно оптимизировать подходы к минимизации кредитного риска. Это следует реализовывать параллельно в нескольких направлениях [6, с. 26]:

- *усовершенствовать методическую базу управления кредитным риском путем устранения (или нивелирования) существующих их недостатков;*

- *разработать новую методологическую базу для управления кредитным риском банка, сконцентрировав в ней преимущества существующих методов оценки кредитного риска.*

Разработка новых методик для анализа рисков банков, в том числе их коэффициентный анализ, требует прежде всего адекватной технической и информационной базы. В настоящее время в условиях стремительного освоения отечественными банками высоких компьютерных технологий наличие современных аналитических программных продуктов является одним из основных конкурентных преимуществ. Системы коэффициентного анализа банковской деятельности (в частности, рисков) позволяют построить адекватную картину состояния как банковского сектора в целом, так и отдельных кредитных учреждений на основе неполной и частичной (иногда некорректной) входной информации. Для Украины это актуально в большей мере, нежели для промышленно развитых стран, где уровень прозрачности и доступности информации на порядок выше. Национальный банк Украины Постановлением правления от 02.08.2004 № 361 утвердил Методические рекомендации относительно организации и функционирования систем менеджмента риска в банках Украины, где определил первоочередные действия банков для улучшения системы риск-менеджмента банков Украины. Указанные направления являются актуальными и адекватными для сегодняшнего уровня развития банковской системы Украины [6]. Для более эффективного управления кредит-

ным риском банкам целесообразно реализовать такие мероприятия:

- создать, внедрить в эксплуатацию и постоянно совершенствовать систему внутренних кредитных рейтингов;

- на основе ежеквартальных данных рассчитывать матрицу вероятностей кредитных рейтингов и оценивать на ее основе величину необходимых резервов под кредитные убытки в следующих периодах;

- проводить бек-тестирование внутренних кредитных рейтингов на основе реальных данных за максимально возможный период времени;

- учитывать наилучший мировой опыт относительно управления кредитным риском, который, в частности, изложен в положении Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы управления кредитным риском» (№ 75, сентябрь 2000 г.).

Для более эффективного управления процентным риском банкам следует осуществить такие действия:

- разработать систему отчетности, которая идентифицировала и измеряла бы процентные позиции в соответствии с методиками определения разрыва активов и обязательств, чувствительных к измерениям процентной ставки;

- использовать модели расчета динамичного разрыва, анализа дюраций и/или других методов, применяемых с учетом размера банка и сложности его операций;

- проводить периодическое бек-тестирование прогнозных данных относительно величины риска изменения процентной ставки;

- проводить стресс-тестирование для оценки величины максимальных потерь от изменения процентных ставок за определенный период времени;

- наладить систему предоставления информации и отчетности по измерению риска изменения процентной ставки наблюдательному совету и правлению;

- учитывать мировой опыт управления риском изменения процентной ставки, который, в частности, изложен в положении Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы управления и надзора за риском процентной ставки» (№ 102, сентябрь 2003 г.).

Таким образом, для снижения рисков в деятельности банков необходимо обеспечить [1, с. 33]:

- повышение сбалансированности по сроками привлеченных депозитов и предоставленных кредитов физическим лицам в разрезе валют;

- усовершенствование методики оценки платежеспособности заемщиков – физических лиц, в частности скоринговых моделей, которые давали бы возможность объективно оценивать надежность заемщика;

- стимулирование работы банков с кредитными бюро, использование их информации в процессе оценки рисков по кредитным операциям;

- повышение эффективности функционирования информационной системы «Реестр заемщиков», своевременное внесение банками в полном объеме информации относительно недобросовестных заемщиков, в том числе физических лиц; участие всех банков в данной информационной системе;

- раскрытие реальной ставки по потребительским кредитам в соответствии с требованиями Правил предоставления банками Украины информации потребителю об условиях кредитования и общей стоимости кредита;

- предоставление кредитов лишь тем физическим лицам, которые имеют позитивную кредитную историю.

Реализация этих мер поможет сохранить стабильность банковской системы и будет способствовать снижению рисков банковской деятельности. Усиление конкуренции на рынке банковских услуг приводит к сокращению банковской маржи, что подталкивает банки к поиску более эффективных финансовых инструментов привлечения ресурсов, минимизации рисков и путей повышения доходности активов. Техника «обеспеченного ссудного обязательства» (*collaterized loan obligation – GLO*) помогает банкам решать указанные вопросы. Обеспеченные долговые обязательства (*collaterized debt olbigations – CDO*) и их более специфические разновидности – обеспеченные облигационные обязательства (*collterized bond olbigations – CBO*) и обеспеченные ссудные обязательства являются примером удачного использования сложных схем секьюритизации, которые сначала разрабатывались в виде специальных ценных бумаг, обеспеченных ипотекой, и эффективно применялись при выходе американской экономики из кризиса 1980-х годов [2].

Обеспеченное ссудное обязательство – это процесс эмиссии ценных бумаг эмитентом, который для выпуска покупает или получает иным способом активы в банке и, в свою очередь, является инвестором трансакции. В основном активы на исходном этапе принадлежат банку, а после продажи – специализированному учреждению (SPV) и служат обеспечением интересов инвесторов. Отличие CLO от типичной схемы секьюритизации заключается в экономической цели, которую преследуют участники трансакции. При классической схеме секьюритизации активов (asset-backed securitization – ABS) основная цель сводится к мобилизации капитала, тогда как целью банка, который является участником CLO, является более эффективное использование собственного капитала. Секьюритизация помогает трансформировать выданный кредит в инструменты, которые дают возможность банкам освободить значительные средства путем передачи кредитного риска инвесторам. Следует отметить, что основным элементом приведенной схемы является обязательная продажа активов, что не всегда отвечает интересам всех участников соглашения. Из-за сложности практической реализации банками приведенных соглашений были раз-

работаны схемы, альтернативные классической секьюритизации. Их основным инновационным подходом является отказ от продажи активов SPV (они остаются на балансе банка). Главную роль в этом процессе играют кредитные деривативы как инструмент хеджирования рисков (кстати, они использовались и в некоторых классических схемах секьюритизации). Техника, при которой активы остаются на балансе первого владельца, получила название синтетической секьюритизации. Необходимо учитывать, что кредитные риски активов передаются SPV с помощью использования дефолтных свопов (credit default swaps) или облигаций, которые абсорбируют кредитные риски – кредитные ноты (credit linked notes – CLN). Таким образом, банк получает возможность избежать проблем, связанных с продажей активов, а также позволяет рефинансировать выданные кредиты.

Дефолтный своп является наиболее распространенным видом кредитных деривативов. Согласно договору о дефолтном свопе, одна сторона соглашается с наступлением оговоренного события приобрести ценные бумаги, в которых сосредоточено обязательство по предварительно обсужденной цене, или выплатить разницу между предварительно согласованной ценой таких ценных бумаг и их текущей рыночной ценой [4, с. 28]. Кредитная нота – ценная бумага (облигация), которая эмитирована покупателем гарантии и должна быть погашена по номиналу в срок платежа в том случае, если предварительно согласованное сторонами событие относительно определенного актива не наступило. Если такое событие уже наступило, то CLN погашается на протяжении фиксированного периода за минусом сумм компенсации (например, разницы между нарицательной стоимостью облигации и реально полученных от должника сумм за ссудой). Кредитная нота является комбинацией облигации с плавающей процентной ставкой и дефолтного свопа. В отличие от дефолтного свопа и свопа на совокупный доход продавец гарантии путем купли облигации осуществляет авансовый платеж, который равняется стоимости ссуды. Получение покупателем гарантии сумм, которые поступили в оплату кредитной ноты, имеет экономический эффект обеспечения первичного кредитного риска. Разница между ценой покупки и дисконтом составляет объем гарантии. В практике синтетической секьюритизации существует несколько видов позиций риска. Первая позиция касается денежного резерва, который должен быть достаточным для компенсации возможных потерь.

Эффективность применения кредитных деривативов будет зависеть от создания в Украине соответствующего рынка, что является объективной необходимостью расширения банковского инструментария влияния на заемщика, и механизмов управления кредитными и процентными рисками. Большинство механизмов рефинансирования базируются на правовом институте доверительной собственности и передачи первичных активов в траст. В мире активный рост наблюдается на рынке долговых ценных бумаг – кредитных нот, которые имеют много общего с обычными облигационными ссудами, что позволяет более гибко подходить к вопросам управления кредитным риском. Производные инструменты вторичного рынка помогают банкам избегать рисков или минимизировать их с помощью схемы секьюритизации. Такой механизм дает возможность ликвидировать риски, связанные с другой деятельностью, осуществляемой продавцом активов.

Выводы. Таким образом, управление банковскими рисками для поддержания ликвидности и во избежание банкротства является важнейшей задачей любого коммерческого банка. Оно включает в себя: идентификацию риска, оценку риска, выбор стратегии риска, выбор и применение приемов управления риском, контроль уровня риска (оценка результатов применения приемов и методов управления рисками). Для управления банковскими рисками в современной банковской практике используются различные методы: использование различных финансовых инструментов, изучение и оценка кредитоспособности заемщиков; установление лимитов кредитования; обеспечение кредитов; страхование кредитов; кредитный мониторинг; создание банковских резервов. Данные методы взаимосвязаны, поэтому наиболее эффективный результат они могут дать при их комплексном применении.

Ключевыми элементами эффективного управления банковскими рисками являются: хорошо развитая кредитная политика, хорошее управление кредитным портфелем, эффективный контроль над кредитами и, что более важно, хорошо подготовленный и квалифицированный персонал для работы в этой системе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Зиченко В., Карчева А. Повышение эффективности управления рисками в условиях активизации потребительного кредитования / В. Зиченко, А. Карчева // Вестник Национального банка Украины. – 2007. – № 10. – С. 7–10.
2. Єпіфанова А.О. Оцінка кредитної та інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання / А.О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с. 3. Ковалев А.П. Кредитный риск-менеджмент : [монография] / А.П. Ковалев. – К., 2007.– 406 с.
3. Дериватив: курс для начинающих // REUTERS , 2009.– 199 с.
4. Гибридный капитал банка: мировой опыт, перспективы внедрения в Украине : научно-аналитические материалы. Вып. 13 / В.И. Мищенко, В.В. Крылова, В.В. Салтинський, А.Г. Приходько. – М. : Национальный банк Украины, 2009.
5. Пуховкина М.Ф. Центральный банк и денежно-кредитная политика : [учеб. пособ. для самост. изуч. дисц.] / М.Ф.Пуховкина ; Министерство образования и науки Украины ; Киевский национальный. экон. ун-т имени Вадима Гетьмана ; изд. 3-е, без изм. – М. : КНЭУ, 2007. – 184 с.
6. Єлейко І.В., Сідак О.В. Особливості мінімізації кредитного ризику банківської установи / І.В. Єлейко, О.В. Сідак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 150–158.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.432

Андрєшкова О.С.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ІСТОРИЧНИЙ ТА СУЧАСНИЙ АСПЕКТИ

FORMATION FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: HISTORICAL AND CONTEMPORARY ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Досліджено обсяг виробництва сільськогосподарської продукції Україні за 2011–2015 рр. Проаналізовано рівні рентабельності сільськогосподарського виробництва в Україні за 2011–2014 рр. Зазначено фактори впливу на фінансові результати діяльності господарюючих суб'єктів. Запропоновано напрями збільшення прибутку від діяльності сільськогосподарських підприємств у сучасних економічних умовах.

Ключові слова: фінансові результати, суб'єкт господарювання, доходи, витрати, прибуток, збиток, виробництво, реалізація, рентабельність, прибутковість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы формирования финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. Исследован объем производства сельскохозяйственной продукции Украины за 2011–2015 гг. Проанализированы уровни рентабельности сельскохозяйственного производства в Украине за 2011–2014 гг. Указаны факторы влияния на финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов. Предложены направления увеличения прибыли от деятельности сельскохозяйственных предприятий в современных экономических условиях.

Ключевые слова: финансовые результаты, субъект хозяйствования, доходы, расходы, прибыль, убыток, производство, реализация, рентабельность, прибыльность.

ANNOTATION

The article considers the problem of forming the financial performance of agricultural enterprises. Studied the volume of agricultural production Ukraine for 2011-2015 years. Also analyzed the profitability of agricultural production in Ukraine for 2011-2014 years. These factors impact on the financial performance of businesses. Directions increase in income from farm activities in the current economic conditions.

Keywords: financial results, entity, income, expenses, profit, loss, production, sales, profitability, profitability.

Постановка проблеми. Однією з домінуючих категорій сучасних ринкових відносин є поняття фінансового результату діяльності господарюючого суб'єкта, який виражається прибутком або збитком. Проблематика тлумачення сутності дефініцій «фінансові результати», «прибуток» та «збиток» на сьогодні не є завершеним через достатньо різноманітні погляди науковців.

Прибуток належить до однієї з найскладніших економічних категорій, без вивчення якої неможливий науковий підхід до вирішення таких питань, як підвищення ефективності виробництва сільського господарства, посилення матеріальної зацікавленості і відповідальності трудових колективів за досягнення кінцевих результатів за найменших витрат, що і зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань фінансових результатів сільськогосподарських підприємств значну увагу приділяли такі відомі науковці, як В.Г. Андрійчук [7], В.В. Венгер, Д.І. Коваленко [4], В.В. Ковальов, Н.С. Краснокутська, В.О. Мец [6], Д.А. Прокопенко [1] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах господарювання для сільськогосподарських підприємств проблеми одержання позитивного фінансового результату потребують поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні факторів, що впливають на формування фінансового результату сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах економіки, та представленні напрямів підвищення прибутковості підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «фінансовий результат» завжди ретельно досліджувалася на теоретичному рівні. Так, Д.А. Прокопенко [1] визначає, що фінансовий результат завершує цикл діяльності підприємства, пов'язаний із виробництвом і реалізацією продукції (виконаних робіт, наданих послуг) [1].

Еволюція теорії фінансових результатів та формування прибутку відрізняє та обставина, що в міру її розвитку послідовно звужується зміст цих понять. Загалом трактування поняття «фінансовий результат» не було ніколи однозначним, у тому числі і в історичному контек-

сті. Ще в епоху античності з'явилися елементи економічного аналізу: стародавнім грекам були відомі такі економічні явища, як грошовий обмін, ціна, торгівля, прибуток, позичковий процент, які в подальшому стали об'єктами досліджень у творах Ксенофонта (430–354 рр. до н. е.), Платона (427–347 рр. до н. е.), Аристотеля (384–322 рр. до н. е.), в яких було зроблено перші спроби теоретично осмислити економічний лад тогочасного суспільства. Вперше у світовій літературі Аристотель помітив відмінності між споживною вартістю і вартістю товару, що є основоположним моментом у теорії фінансових результатів [2].

У радянські часи вперше поняття «дохід» увійшло до лексикону практиків та вчених-економістів у середині 60-х років XX ст. Уважалося, що прибутку можна досягати методом коригуванням цін і тарифів. Оскільки ціна фактично розглядалася як адміністративний норматив, то прибуток був продуктом нормування. У ті часи була поширена думка, що в ціну достатньо закласти рентабельність як відношення прибутку до собівартості на рівні 4–5%. Згідно із цим здійснювалося ціноутворення на практиці. У 60-ті роки в централізовану ціну почали закладати рентабельність до 15% [3].

Незаперечним є той факт, що в умовах сучасного розвитку економіки України і розширення сфер дії підприємницьких структур прибуток отримав новий зміст. Безумовно, саме прибуток є одночасно і головною метою будь-якої підприємницької діяльності, і джерелом економічного розвитку держави, і основою механізму захисту від загрози банкрутства організації.

Фінансовими результатами діяльності суб'єктів підприємницьких структур є прибуток або збиток.

Прибуток – це показник, який формується на мікрорівні. Прибуток відображає результати фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання і зазнає впливу багатьох чинників. Так, на формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відображається в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності, обчислення собівартості продукції (робіт, послуг), загальногосподарських витрат, визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та іншої діяльності [4].

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого було здійснено ці витрати.

У звіті про фінансові результати (сукупний дохід) розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період [5].

Головною проблемою сільськогосподарських підприємств у сучасному економічному середовищі є недостатня кількість оборотних коштів, незважаючи на те що більшість підприємств мають потенційно успішні проекти. Від раціональності розподілу фінансових ресурсів господарств залежить ефективність фінансової діяльності підприємств. Формування, розподіл та використання чистого прибутку, що залишається в господарстві, й є фінансовою діяльністю підприємства. Від фінансової та господарської діяльності сільськогосподарського підприємства держава отримує частину коштів у вигляді податків, робітники – у формі заробітної плати, а підприємство – у вигляді чистого прибутку.

Фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств – це процес, спрямований на забезпечення виробничо-господарської діяльності коштами, грішми, фінансовими ресурсами, що визначає фінансовий стан підприємства [6].

Основні зовнішні фактори, що формують фінансовий результат сільськогосподарського підприємства такі:

1) місткість ринку. Чим більша місткість ринку, тим більше можливостей у підприємства одержати позитивний фінансовий результат, тобто прибуток;

2) розвиток конкуренції, який негативно впливає на суму та рівень прибутку, тому що він призводить до усереднення норми прибутку. Конкурентна боротьба потребує значних витрат, що зменшують суму прибутку;

3) розмір цін. В умовах конкуренції підвищення цін не завжди призводить до підвищення продажних цін. Сільськогосподарські підприємства прагнуть менше працювати з посередниками, обирати серед постачальників тих, хто пропонує товари одного рівня якості за нижчими цінами;

4) ціни на послуги підприємств транспорту, комунального господарства, ремонтних та інших підприємств. Підвищення цін і тарифів на послуги збільшує поточні витрати підприємств, зменшує прибуток і знижує рентабельність діяльності підприємств;

5) розвиток профспілкового руху. Підприємство прагне до зменшення витрат на заробітну плату. Інтереси працівників висловлюють профспілки, які прагнуть підвищення розмірів оплати праці, що знижує прибуток підприємства;

6) розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг;

7) регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств із боку держави. Цей фактор належить до числа основних [7].

Фінансовий результат підприємства також залежить від обсягів реалізованої продукції, тобто від обсягу виробництва.

Розглянемо індекси обсягу сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах України за 2011–2015 рр. (табл. 1).

Слід зазначити, що у звітному році значно зменшились обсяги виробництва продукції.

Таблиця 1

Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах, % до попереднього року

Роки	Продукція сільського господарства	У тому числі	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2011	128,7	137,9	106,0
2012	93,4	89,1	107,0
2013	120,8	125,6	108,1
2014	104,0	104,2	103,5
2015	94,9	94,4	96,4

Джерело: складено на основі [8]

Так, найбільше сільськогосподарської продукції за досліджувані роки як по рослинництву, так і по тваринництву було вироблено в 2011 р. Далі з роками відбувалися значні коливання. У 2012 р. спостерігався значний спад по продукції рослинництва. Індекс обсягу продукції тваринництва на 0,1% збільшився. У 2014 р. відбувся спад обсягів виробництва, особливо по рослинництву. У 2015 р. індекс обсягів продукції сільського господарства загалом знизився майже на 30% відносно 2011 р. На такий спад вплинули як природні умови, так і політична ситуація в країні.

Велика кількість сільськогосподарських підприємств стали нерентабельними і припинили своє існування.

Якщо підприємство отримує прибуток як показник фінансового результату, то його можна назвати рентабельним. Рівень рентабельності його діяльності залежить насамперед від величини отриманого прибутку, тому встановлення факторів рентабельності являє собою встановлення факторів, що впливають на формування прибутку.

На нашу думку, фактории впливу на прибуток можна умовно розділити на дві групи (рис. 1).

Рис. 1. Групи факторів впливу на прибуток

Джерело: побудовано автором

Обсяг реалізованої продукції залежить від обсягів її виробництва та рівня її товарності. У разі збільшення останніх зростає і кількість продукції, яку можливо реалізувати. Зростання рівня товарності продукції збільшує виручку від реалізації.

Якість реалізованої продукції також впливає прибуток через грошовий виторг. Це пояснюється тим, що продукція вищої якості може реалізовуватися за більш високою ціною.

Не менш важливим фактором впливу на прибуток є виробничі витрати. Збільшення чи зменшення витрат на виробництво безпосередньо впливає на фінансовий результат підприємства, прибуток.

Група зовнішнього порядку впливу на прибуток включає такі фактори, як попит на виготовлену продукцію та ринкові конкурентні переваги реалізованої продукції. Високий попит на виготовлену продукцію, кількість конкурентів впливають на обсяг виготовленої та реалізованої продукції, рівень цін, отже, і на прибуток.

Фактори рентабельності сільськогосподарського виробництва можуть носити екстенсивний та інтенсивний характер. Екстенсивні фактори – такі, які впливають на рентабельність шляхом зміни кількості реалізованої продукції, а інтенсивні – на ріст реалізаційних цін і зниження собівартості продукції [9].

Отже, збільшення рентабельності виробництва підприємств сільськогосподарського господарювання зводиться до збільшення виручки від реалізації та зменшення витрат на виробництво, тобто зниження собівартості продукції.

Вважаємо доцільним розглянути рівні рентабельності сільськогосподарського виробництва (табл. 2).

У 2014 р. сільськогосподарські підприємства отримали більший прибуток порівняно з минулими роками, але менший, ніж у 2011 р. Підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва загалом у 2014 р. підтверджують дослідження рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва в 2011–2014 рр.

Таблиця 2

Рентабельність сільськогосподарського виробництва в 2011–2014 рр., %

Роки	Продукція сільського господарства	У тому числі	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2011	27,0	32,3	13,0
2012	20,5	22,3	14,3
2013	11,2	11,1	11,3
2014	25,8	29,2	13,4

Джерело: складено на основі [8]

У 2013 р. показники рентабельності сільськогосподарського виробництва майже в три рази зменшилися порівняно з 2011 р. Розглядаючи продукцію рослинництва, спостерігається значне коливання показників. Щодо продукції тваринництва, то за досліджуваний період показники рентабельності залишалися майже незмінними. Лише в 2013 р. відбулося незначне зменшення.

Виходячи з даних табл. 2, можна зробити висновок, що, незважаючи на економічну та політичну ситуацію в країні, сільське господарство залишається прибутковою сферою діяльності. Потрібно розвивати дану галузь та надавати державну підтримку суб'єктам господарювання в сільському господарстві.

Висновки. Фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств спрямована на забезпечення виробничо-господарської діяльності коштами та фінансовими ресурсами. У науковій літературі категорії «фінансові результати» приділялася і приділяється велика увага. Незалежно від відмінностей в поясненні джерел походження прибутку всі розглянуті теорії включають концепцію максимізації прибутку, яка розглядає її як рушійний стимул в умовах ринкової економіки. Слід зазначити, що на даний час, сільськогосподарська діяльність залишається провідною сферою, адже залишається прибутковою в умовах економічної кризи в країні.

Для покращення фінансового стану та фінансових результатів підприємства можна запропонувати такі шляхи покращення, як розширення асортименту і поліпшення якості продукції, зниження непродуктивних витрат, підвищення обсягів виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг, зменшення витрат на виробництво та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прокопенко Д.А. Аналіз проблем обліку фінансових результатів в Україні / Д.А. Прокопенко // Управління розвитком. – 2014. – № 3. – С. 37–39.
2. Розвиток економічної думки в Україні. Теорії виникнення та основні етапи розвитку економічної теорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studopedia.su/19_106128_rozvitok-ekonomichnoi-dumki-v-ukraini.html.
3. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств. : [навч. посіб.] / О.О. Непочатенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 504 с.
4. Коваленко Д.І. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика : [навч. посіб.] / Д.І. Коваленко, В.В. Венгер. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 578 с.
5. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К. : Виша школа, 2003. – 278 с.
7. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Рентабельність сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://referat.repetitor.ua/.

УДК 657.1:657.222

Бахчиванжи Л.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства
Одеського державного аграрного університету

Златов М.М.
магістр спеціальності «Облік і аудит»
Одеського державного аграрного університету

ДІАГНОСТИКА СТАНУ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ БІОЛОГІЧНИМИ АКТИВАМИ ТВАРИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВАХ

LIVESTOCK CURRENT BIOLOGICAL ASSETS MANAGEMENT ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT DIAGNOSIS IN AGRICULTURAL COOPERATIVES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено окресленню сучасних проблем обліково-аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва в аграрних підприємствах колективної форми власності. Обґрунтовано систему натуральних і вартісних показників ефективності використання поточних біологічних активів тваринництва. Запропоновано блок-схему факторного аналізу ефективності використання поточних біологічних активів тваринництва. Розглянуто дискусійні аспекти обліку й оцінки поточних біологічних активів. Здійснено діагностику ефективності використання поточних біологічних активів у сільськогосподарському кооперативі.

Ключові слова: поточні біологічні активи тваринництва, сільськогосподарський кооператив, обліково-аналітичне забезпечення управління, діагностика стану управління, факторний аналіз, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные проблемы учетно-аналитического обеспечения управления текущими биологическими активами животноводства в аграрных предприятиях коллективной формы собственности. Обоснована система натуральных и стоимостных показателей эффективности использования текущих биологических активов животноводства. Предложена блок-схема факторного анализа эффективности использования текущих биологических активов животноводства. Рассмотрены дискуссионные аспекты учета и оценки текущих биологических активов. Осуществлена диагностика эффективности использования текущих биологических активов животноводства в сельскохозяйственном кооперативе.

Ключевые слова: текущие биологические активы животноводства, сельскохозяйственный кооператив, учетно-аналитическое обеспечение управления, диагностика состояния управления, факторный анализ, эффективность

ANNOTATION

The article deals with modern problems of accounting and analytical support for management of current biological assets of animal husbandry in agricultural enterprises of collective ownership. The system of natural and cost indicators for effective use diagnoses of current biological livestock assets is based. Block diagram of the current biological livestock assets effectiveness use factor analysis is proposed. Controversial aspects of accounting and assessment of current biological assets are considered. The diagnostic efficiency of the current biological assets of animal husbandry use at the agricultural cooperative was implemented.

Keywords: current biological assets are livestock, agricultural cooperative, analytical accounting and management software, diagnostics management status, factor analysis, efficiency

Постановка проблеми. Біологічні активи, їх облік та аналіз ефективності використання є однією з найбільш дискусійних проблем аграрної економіки. У більшості аграрних підприємств нині спостерігається розбалансована структура виробництва та спеціалізація на виробництві продукції сільськогосподарських культур, що виявилася останнім часом як основна складова частина експортного потенціалу та майже єдине джерело формування прибутку. Недалекоглядність менеджерів аграрних підприємств, низька ліквідність та скрутний фінансовий стан зумовили знищення тваринництва в підприємствах приватної форми власності: господарських товариствах, приватно-орендних підприємствах. У незначних розмірах порівняно з періодом планово-адміністративної економіки галузь тваринництва зберігається в підприємствах колективної форми власності, до складу яких входять сільськогосподарські виробничі кооперативи, де після впровадження ринкових форм господарювання в аграрному секторі та розпаювання землі і майна вдалося зберегти цілісність земельно-майнових комплексів. Необхідність забезпечення ефективного використання капіталу цих підприємств диктує потребу в удосконаленні обліково-аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових публікаціях останнього десятиріччя робилася спроба вирішити цілу низку аспектів даної проблеми: розкрити економічну, облікову, аналітичну сутність категорії «біологічні активи», здійснити класифікацію біологічних активів для цілей бухгалтерського обліку; обґрунтувати теоретичні та методичні засади аналізу динаміки, відтворення та ефективності використання біологічних активів; обґрунтувати наукове забезпечення вдосконалення організаційно-методичних підходів до оцінки біологічних активів та їх обліку. Результати дослідження цих аспектів викладено в публікаціях провідних представників аграрної економічної школи та провідних нау-

ковців із проблем методологічних засад бухгалтерського обліку, серед яких: Гуцаленко Л.В. [1], Жук В.М. [2], Сук Л.К. і Сук П.Л. [3] та ін.

Велике значення мають наукові публікації Жука В.М. [2] із питань методичного забезпечення застосування на практиці вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи». Сук Л.К. та Сук П.Л. обґрунтували низку дискусійних питань обліку поточних біологічних активів [3].

У наукових публікаціях Гончаренко Н.В. обґрунтовуються проблеми та перспективи практичного впровадження П(С)БО «Біологічні активи» [4], актуальні питання визначення справедливої вартості біологічних активів [5], методичні засади оцінки біологічних активів та її вплив на вартість активів підприємства [6], питання організації первинного обліку біологічних активів у тваринництві [7], проблеми та перспективи застосування справедливої вартості біологічних активів у сільському господарстві [8].

Актуальні питання бухгалтерського обліку поточних біологічних активів тваринництва та їх внутрішнього контролю в сільськогосподарських підприємствах висвітлено в наукових публікаціях Клименка О.П. [9; 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на майже десятилітній досвід упровадження в практику управління й обліку аграрних підприємств П(С) БО 30 «Біологічні активи» [11], більшість методичних та прикладних аспектів оцінки, обліку й аналізу цих специфічних активів залишаються невирішеними і вимагають удосконалення наукового забезпечення. Особливої уваги науковців заслуговують питання обліково-аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва, а це, своєю чергою, диктується катастрофічною ситуацією, що склалася в даній галузі та зумовила загрозу продовольчій безпеці. Вихід із цієї ситуації вимагає системного підходу і застосування комплексу заходів, економічний складник яких пов'язаний із діагностикою обліково-аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних та прикладних засад діагностики обліково-аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва в сільськогосподарських кооперативах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Біологічні активи тваринництва за їх роллю та призначенням виступають як господарські об'єкти, що змінюються під впливом діяльності людини в напрямі отримання сільськогосподарської продукції або додаткових біологічних активів. Традиційне трактування економічною наукою живих організмів тварин як основних засобів чи предметів праці із запровадженням у практику національного бухгалтерського П(С) БО 30 [11] докорінно змінилося на уяву про ці незамінні ресурси сільськогосподарської діяльності, які виступають «активними» та мобільними її учасниками.

Використання в процесі сільськогосподарського виробництва живих організмів тварин яскраво відображає методологічний постулат про перехід кількісних змін у якісні. З отриманням приплоду, вирощуванням молодняку і відгодівлею худоби в стаді тварин відбуваються як кількісні, так і якісні зміни.

Усі ці процеси повинні знаходити адекватне відображення в бухгалтерському обліку, отримувати кількісний вираз і якісну характеристику, щоб ця інформація забезпечувала прийняття управлінських рішень відносно доцільності здійснення виду економічної діяльності, пов'язаного з утримуванням і вирощуванням худоби, або відносно підвищення ефективності використання живих біологічних ресурсів.

Управління поточними біологічними активами тваринництва має базуватися на глибокому розумінні особливостей сільськогосподарського виробництва та галузі тваринництва, що враховуються під час формування обліково-аналітичного забезпечення управління в рамках обліково-аналітичної системи сільськогосподарського підприємства. Діагностика стану організації обліку поточних біологічних активів тваринництва в сільськогосподарських виробничих кооперативах Саратського району Одеської області дала змогу встановити, що формування облікової інформації в підприємствах для потреб вищого рівня управління (голови правління кооперативу, головного зооінженера, головного ветлікаря) здійснюється на основі поєднання даних оперативно-технічного, бухгалтерського і статистичного обліку. Основними інформаційними джерелами управління поточними біологічними активами тваринництва є дані обліково-аналітичної системи підприємства, які формуються на стадії первинного обліку та в процесі аналітичної обробки інформації. Від правильної організації первинного обліку залежать якість інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку та економічного аналізу, та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Аналіз інформації, узагальненої на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності, не дає повної уяви про якісні та кількісні характеристики біологічних активів та їх зміну, тому необхідно створити таку обліково-аналітичну інформаційну систему, в якій інформація буде оперативно формуватися й аналізуватися керівниками виробничих підрозділів, спеціалістами зоотехнічної служби, оскільки вони безпосередньо приймають участь у виробничих процесах, пов'язаних із біологічними перетвореннями тварин.

Беззаперечною доцільно вважати думку, яку висловлюють Сук Л.К. та Сук П.Л. [3, с. 71] стосовно того, що рослини і тварини за своєю суттю зовсім різні активи, в обліку їх потрібно

розмежовувати, показувати в балансі окремо і не маніпулювати відповідними записами на рахунках бухгалтерського обліку для складання фінансової звітності. До впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» для обліку поточних біологічних активів тваринництва використовувався рахунок під назвою «Тварини на вирощуванні та відгодівлі». Практика господарських відносин у сільському господарстві підтвердила, що така назва рахунку була більш доцільнішою, ніж «Поточні біологічні активи», адже вона повністю відповідала змісту рахунка і чітко характеризувала об'єкт обліку. Як зазначають провідні економісти з питань обліку в сільськогосподарських підприємствах, на ньому мають обліковуватися тварини, а рослини потрібно відображати у складі незавершеного виробництва на рахунку 23 «Виробництво» і не переносити на рахунок 21 під час складання балансу, оскільки є можливість і необхідність відображати у фінансовій звітності окремо поточні біологічні активи рослинництва і тваринництва замість узагальненої статті «Поточні біологічні активи». Доцільність цього пояснюється тим, що рослинництво та тваринництво є основними видами діяльності аграрних підприємств, менеджмент яких повинен бути забезпечений детальною, а не узагальненою інформацією про стан цих галузей та використання їх основних активів.

Якість облікового забезпечення управління поточними біологічними активами зумовлюється і станом первинного обліку. У досліджуваних кооперативах використовуються майже всі передбачені основні уніфіковані форми первинних документів з обліку поточних біологічних активів тваринництва. Але при цьому не завжди забезпечується наявність необхідної інформації відносно результативності використання поточних біологічних активів саме даного підприємства. Щоб об'єктивно оцінити результат, отриманий у підприємстві, і не включати до валового приросту живу масу тварин, що надійшли зі сторони, доцільно первинні документи разового використання перетворити на накопичувальні і вести протягом місяця, наприклад, Акт на оприбуткування приплоду тварин. У практиці первинного обліку відсутні первинні документи, які б дали змогу отримувати оперативну інформацію, необхідну для оцінки поточних біологічних активів та їх біологічних перетворень, зокрема про зміну справедливої вартості біологічних активів, витрати на місці продажу біологічних активів та продукції – результату їх біологічних перетворень. Це дало б змогу вирішити значну кількість проблем обліку біологічних активів. Таким чином, проблема вдосконалення первинного обліку, наявність якої відзначена в наукових публікаціях [10, с. 94], є притаманною і досліджуваним сільськогосподарським кооперативам.

Суттєву роль у системі обліково-аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва підприємства відіграє облікова політика, до формування якої необхідно підходити з позицій системного підходу, оскільки всі її елементи тісно взаємопов'язані, впливають на витрати, доходи, фінансові результати. Її ведення повинно затверджуватися Наказом про облікову політику, в якому повинні зазначатися: склад статей витрат виробництва продукції поточних біологічних активів; методи обліку витрат; порядок визначення собівартості продукції; розподіл витрат на умовно-постійні і змінні; методика оцінки рівня беззбитковості виробництва. Діагностика стану облікового забезпечення управління в сільськогосподарських кооперативах показала, що ці аспекти облікової політики у відповідних наказах відсутні.

Проведена діагностика встановила, що в досліджуваних сільськогосподарських кооперативах відсутня ефективна система внутрішнього контролю, тому керівник підприємства – голова правління кооперативу зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку поточних біологічних активів тваринництва, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами, працівниками дотримання внутрішнього розпорядку. При цьому слід ураховувати, що розміри сільськогосподарських кооперативів, як правило, невеликі для створення організаційно відокремлених служб внутрішнього контролю чи аудиту, тому систему внутрішнього контролю треба будувати так, щоб посилити контролюючою функцією повноваження головного бухгалтера і бухгалтерів виробничих підрозділів тваринництва.

Облік і внутрішній контроль мають стати основою для якісного аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва та формування ефективної системи тваринництва. Збільшення обсягів виробництва продукції та оптимізація витрат – головні напрями підвищення ефективності управління розвитком тваринництва і використання його поточних біологічних активів. Усебічне і глибоке вивчення показників виробництва продукції – отриманого приплоду, приросту живої маси тварин на вирощуванні і відгодівлі та собівартість продукції – мають бути у центрі уваги управлінського персоналу: менеджерів і обліковців.

Для забезпечення комплексності аналітичного складника управління використанням поточних біологічних активів доцільно дотримуватися блок-схеми факторного аналізу, яка має включати результативний і витратний складники. Результативний складник стосується факторного аналізу обсягу виробництва продукції тваринництва (рис. 1).

Найважливіший показник економічної ефективності виробництва – собівартість продукції, яка характеризує витратний складник факторного аналізу. Комплексний факторний аналіз

собівартості продукції має охоплювати низку чинників, які дають уяву про кількісний вираз витрат із розрахунку на одну голову відповідного виду поточних біологічних активів та характеризують якісний складник – продуктивність однієї голови, що на рис. 2 представлено на прикладі собівартості приросту живої маси тварин – поточних біологічних активів.

Аналіз ефективності використання поточних біологічних активів передбачає використання системи показників, що дає змогу комплексно оцінити віддачу потенціалу біологічних активів, намітити основні напрями зміни стратегії розвитку тваринництва.

З огляду на те, що поточні біологічні активи визнаються важливим складником ресурсного потенціалу аграрних підприємств, пропонуємо в управлінні використанням поточних біологічних активів тваринництва й оцінці економічної ефективності їх використання враховувати такі показники, як вихід із розрахунку на 1 грн. вартості поточних біологічних активів тваринництва в оцінці за первісною вартістю й окремо – за справедливою вартістю валової продукції тваринництва, чистого доходу (виручки) від реалізації продукції тваринництва, валового прибутку від реалізації продукції тваринництва.

Зазначені показники мають розраховуватися на двох рівнях: по тваринництву в цілому та на виробництві окремих видів продукції. Їх значення дасть можливість менеджменту отримати

Рис. 1. Блок-схема факторного аналізу обсягу виробництва продукції тваринництва

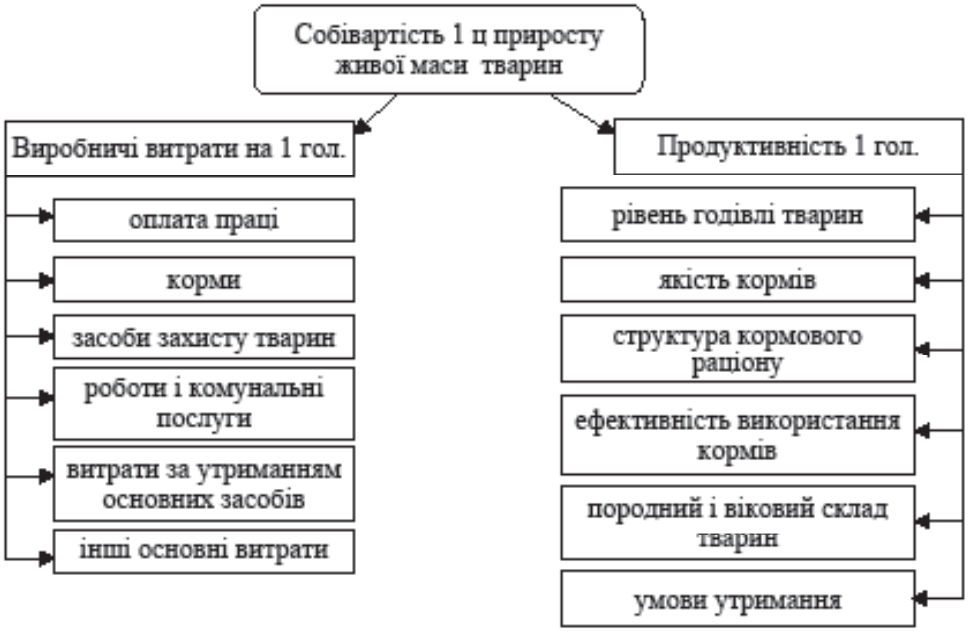


Рис. 2. Блок-схема факторного аналізу собівартості 1 ц приросту живої маси тварин – поточних біологічних активів

уяву про окупність поточних біологічних активів тваринництва економічними результатами діяльності в галузі.

Поряд із цими показниками на виробництві окремих видів продукції доцільно визначати й аналізувати показники виходу окремих видів продукції з розрахунку на 1 грн. вартості поточних біологічних активів окремого виду. Зазначені показники характеризуватимуть віддачу поточних біологічних активів окремого виду.

Прикладний аспект аналітичного забезпечення управління поточними біологічними активами тваринництва досліджено на прикладі сільськогосподарських виробничих кооперативів Саратського району Одеської області, які становлять у відносному виразі понад 60% загальної кількості аграрних формувань району. Галузь тваринництва у зазначених підприємствах представлена переважно скотарством, свинарством, птахівництвом та вівчарством (табл. 1).

Найвищою концентрацією поточних біологічних активів тваринництва в районі характеризується СВК «Дружба», де в 2015 р. було зосереджено понад 17% молодняку великої рогатої худоби та 38% поголів'я свиней.

З урахуванням запропонованої системи показників аналізу ефективності використання поточних біологічних активів тваринництва здійснено аналітичну діагностику цих показників у СВК «Дружба» (табл. 2).

За досліджуваний період (2013–2015 рр.) спостерігається зростання віддачі поточних біологічних активів, однак дане позитивне зрушення зумовлене випереджальним підвищенням ціни реалізації продукції та виручки порівняно з первісною оцінкою активів відповідних галузей тваринництва. Загрозливим явищем є стабільно зростаюча збитковість поточних біологічних активів в сільськогосподарських кооперативах, що вимагає більш детального аналізу витрат. Незважаючи на підвищення технологічної ефек-

Таблиця 1

Динаміка поголів'я тварин – поточних біологічних активів у сільськогосподарських кооперативах Саратського району Одеської області, гол.

Види тварин-поточних біологічних активів	Сільськогосподарські виробничі кооперативи Саратського району Одеської області			СВК «Дружба»		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Велика рогата худоба	2292	2083	2296	317	336	397
Свині	5653	6560	6120	2866	2882	2327
Вівці	1230	981	779	-	-	-
Птиця	12874	10549	21947	-	-	-

Таблиця 2

Економічна ефективність використання поточних біологічних активів (ПБА) тваринництва в СВК «Дружба» Саратського району Одеської області

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+;-)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції , тис. грн.: - приросту живої маси великої рогатої худоби	66,1	39,0	718,0	651,9
- приросту живої маси свиней	1885,3	1332,0	3290,0	1404,7
Первісна вартість ПБА тваринництва, тис. грн.: - великої рогатої худоби	475,0	394,6	581,7	106,65
- свиней	409,0	456,9	554,6	145,9
Одержано продукції в натуральному виразі з розрахунку на 100 грн. первісної вартості ПБА галузі, кг: - приросту живої маси великої рогатої худоби	9,6	9,7	9,3	-0,3
- приросту живої маси свиней	54,6	46,2	46,8	-7,8
Одержано чистого доходу (виручки) від реалізації продукції з розрахунку на 100 грн. первісної вартості ПБА галузі, грн.: - приросту живої маси великої рогатої худоби	13,9	9,9	123,4	109,5
- приросту живої маси свиней	460,9	291,5	593,2	132,3
Одержано прибутку (збитку) від реалізації 1 ц приросту живої маси, грн. : - великої рогатої худоби	-1141,90	-752,85	-1330,97	189,07
- свиней	-272,55	-185,21	-490,88	218,33
Рівень збитковості поточних біологічних активів за первісною вартістю, % - скотарства	52,63	36,48	41,31	-11,32*
- свинарства	16,06	9,85	18,60	2,54*

* Відсоткові пункти

Таблиця 3

Склад і структура витрат на виробництво продукції поточних біологічних активів тваринництва в СВК «Дружба» (2013-2015 рр. у середньому)

Стаття витрат	Сума, тис. грн.	Питома вага у загальній сумі, %	Питома вага наростаючим підсумком, %	Група
Корми	5026	67,35	67,35	A
Оплата праці	808	10,83	78,18	A
Інші матеріальні витрати	726	9,73	87,90	B
Пальне і мастильні матеріали	350	4,69	92,59	B
Відрахування на соціальні заходи	301	4,03	96,63	C
Амортизація основних засобів	157	2,10	98,73	C
Інші прямі витрати	95	1,27	100,00	C
Оплата послуг сторонніх організацій	-	-	-	-
Разом	7463	100,00	100,00	-

тивності – показників продуктивності тварин, собівартість продукції зростає. При цьому вирішальний вплив на збільшення собівартості продукції тваринництва чинить зростання витрат на голову худоби за рахунок подорожчання кормів, збільшення витрат на зоотехнічне і ветеринарне обслуговування тварин, збільшення оплати праці працівників ферм і утримання основних засобів. Для виявлення статей витрат, які вимагають найбільшої уваги управлінців, здійснено АВС-аналіз. Завдяки цьому можна виявити пріоритетні напрями зниження собівартості продукції (табл. 3).

Майже 80% витрат у собівартості продукції поточних біологічних активів тваринництва становлять корми і витрати на оплату праці. Отже, керівники центрів відповідальності повинні контролювати їх у першу чергу і проводити оперативний аналіз для недопущення небажаних відхилень. Статті витрат, що входять до групи В, займають меншу частку – 18% і потребують поточного аналізу. Разом із тим наведене групування витрат не дає змоги оцінити обсяги витрат на профілактику хвороб тварин та їх лікування, забезпечення якості продукції.

Проведена діагностика дала змогу встановити, що система оцінки стану збиткових галузей тваринництва на тлі високої рентабельності рослинництва має бути переглянута. Цього вимагають сучасна стратегія сталого розвитку і переорієнтація аграрного сектора на виробництво органічної продукції. У контексті даної стратегії тваринництво і рослинництво мають розглядатися як єдина система, у рамках якої продукція біологічних активів рослинництва як результат їх перетворення забезпечує життєдіяльність тварин, а частина продукції життєдіяльності тварин (побічна продукція) є невід'ємною умовою виробництва органічної продукції рослинництва.

Висновки. Проблема забезпечення продовольчої безпеки країни вимагає вирішення цілої низки організаційно-управлінських питань, пов'язаних із виробництвом достатнього обсягу якісної і безпечної продукції тваринництва. Система управління тваринництвом може ефективно функціонувати лише за належного обліково-аналітичного забезпечення, яке включає комплекс заходів, спрямованих на накопичення первинної інформації, згрупованої в певній послідовності та систематизованої з використанням способів і прийомів економічного аналізу, чим створюються умови підготовки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері виробничої діяльності підприємства. Система управління ефективним розвитком тваринництва вимагає якісно нового рівня обліково-аналітичного забезпечення, яке має ґрунтуватися на комплексній економічній діагностиці стану управління поточними біологічними активами тваринництва, де пріоритетними доцільно вважати такі напрями, як аналіз результативності використання активів та витрат на їх утримання, окупності, віддачі та рентабельності.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи, які в результаті реформування форм господарювання зберегли цілісність земельного і майнового комплексу, – це незначна в сучасній аграрній практиці кількість підприємств, вид економічної діяльності яких класифікується як змішане сільське господарство – поєднання рослинництва і тваринництва. Подальші дослідження слід спрямувати на розроблення методичного забезпечення діагностики ефективності управління біологічними активами тваринництва у складі єдиної системи діагностики використання біологічних активів аграрного виробництва з огляду на неможливість забезпечення ефективного використання поточних біологічних активів рослинництва ізольовано від галузі тваринництва, яке забезпечує рослинництво органічними добривами і споживає побічну продукцію рослинництва, тим самим забезпечуючи його безвідходний характер. Актуальним має стати врахування в управлінні біологічними активами тваринництва вагомого внеску цієї галузі в прибутковість рослинництва і перерозподіл фінансових результатів від реалізації продукції на паритетних засадах між основними видами діяльності аграрних підприємств: рослинництвом і тваринництвом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білокура Ю., Гуцаленко Л. Проблеми та шляхи удосконалення обліку поточних біологічних активів рослинництва / Ю. Білокура, Л. Гуцаленко // Сучасні агротехнології: тенденції та інновації : мат. Всеукр. наук.-практ. конф. (17–18 листопада 2015 р.) : у 3-х т. – Вінниця : РВВ ВНАУ, 2015. – Т. 2. – С. 4–7.
2. Жук В.М. Методологічний супровід застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» / В.М. Жук //Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 2. – С. 75–83.
3. Сук Л.К. Облік поточних біологічних активів і сільськогосподарської продукції / Л.К. Сук, П.Л. Сук // Облік і фінанси. – 2014. – № 2. – С. 71–78.
4. Гончаренко Н.В. П(С)БО 30 «Біологічні активи»: перспективи та проблеми практичного впровадження / Н.В. Гончаренко // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть : тези доп. VI Міжнародної наук.-прак. конф. студентів, аспірантів і молодих учених ; відп. ред. З.В. Гуцайлюк. – Тернопіль, 2008 – С. 111–113.
5. Гончаренко Н.В. Актуальні питання визначення справедливої вартості біологічних активів / Н.В. Гончаренко //Агроінком. – 2008. – № 3–4. – С. 98–102.
6. Гончаренко Н.В. Методичні засади оцінки біологічних активів та її вплив на вартість активів підприємства / Н.В. Гончаренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 31–35.
7. Гончаренко Н.В. Організація первинного обліку біологічних активів у тваринництві / Н.В. Гончаренко // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 11–12. – С. 22–30.
8. Гончаренко Н.В. Проблеми та перспективи застосування справедливої вартості біологічних активів в сільському господарстві / Н.В. Гончаренко // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С. 86–91.
9. Клименко О.П. Внутрішній контроль поточних біологічних активів тваринництва на сільськогосподарських підприємствах / О.П. Клименко // Наукові праці Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет». Економічні науки . – 2013. – Вип. 152. – С. 268–274 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkaue_2013_152_41.pdf.
10. Клименко О.П. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку поточних біологічних активів тваринництва / О.П. Клименко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1. – С. 94–97.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. 5 № 790, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 5 грудня 2005 р. за № 1456/11736 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

УДК 657.1

Бразілій Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський державний технологічний університет

Шинкаренко О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

МІСЦЕ ТА РОЛЬ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ

PLACE AND ROLE OF FAIR VALUE IN THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT UNDER THE USE OF NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто місце та роль справедливої вартості в обліково-аналітичній системі управління підприємством. Досліджено сутність справедливої вартості та особливості її застосування в сучасних економічних умовах господарювання. Здійснено порівняльну характеристику формування справедливої вартості з використанням вимог міжнародних та національних стандартів обліку. Зроблено висновок, що справедлива вартість – це вартість розрахункова, яка може знаходитися лише у визначених умовах. Оцінка повинна трактуватися як достовірне відображення дійсності, а не лише представлення вартості складника активів чи зобов'язання.

Ключові слова: справедлива вартість, ринкова вартість, первісна вартість, фінансова звітність, МСБО, МСФЗ, ПСБО, оцінка, собівартість, звичайні ціни, активний ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены место и роль справедливой стоимости в учетно-аналитической системе управления предприятием. Исследована сущность справедливой стоимости и особенности ее применения в современных экономических условиях хозяйствования. Осуществлена сравнительная характеристика формирования справедливой стоимости с использованием требований международных и национальных стандартов учета. Сделан вывод о том, что справедливая стоимость – это расчетная стоимость, которая может находиться лишь в определенных условиях. Оценка должна трактоваться как достоверное отражение действительности, а не только представление стоимости части активов или обязательства.

Ключевые слова: справедливая стоимость, рыночная стоимость, первоначальная стоимость, финансовая отчетность, МСБУ, МСФО, ПСБУ, оценка, себестоимость, обычные цены, активный рынок.

ANNOTATION

In the article a place and role of fair value are considered in registration-analytical control system by an enterprise. Essence of fair value, and features of her application, is investigational in the modern economic terms of management. Comparative description of forming of fair value is carried out with the use of requirements of international and national standards of account. Drawn conclusion, that a fair value is a calculation cost that can be only in certain terms. An estimation must be interpreted as a reliable reflection of reality, rather than just presentation of cost to part of assets or obligation.

Keywords: fair value, market value, cost, financial reporting, IAS, IFRS, PSBU, assessment, cost, regular prices, an active market.

Постановка проблеми. Оцінка в системі бухгалтерського обліку є одним із найбільш суперечливих питань, яке цікавить як теоретиків, так і практиків облікової справи. У результаті дискусій про пріоритетність тих чи інших методів оцінки в бухгалтерському обліку, які велися протягом багатьох століть і продовжуються нині, теорія і практика запропонувала різні концептуальні підходи до методів оцінки як бази для застосування різноманітних способів оцінки в бухгалтерському обліку. Вибір способів оцінки безпосередньо впливає на комерційний успіх діяльності суб'єкта господарювання. Від оцінки об'єктів бухгалтерського обліку залежить формування повної, правдивої і достовірної інформації про діяльність підприємства та його фінансовий стан.

Варто зазначити, що проведення комплексного аналізу науково-практичних видань за тематикою, присвяченою оцінці у бухгалтерському обліку, сприятиме якісному вдосконаленню методики наукового дослідження як на теоретичному, так і практичному рівнях. Відповідно до міжнародної та національної практики, активи можуть оцінюватися за собівартістю, залишковою та справедливою вартістю. В останні роки більш активно почала використовуватися категорія «справедлива вартість», що зумовлено передусім подальшим розвитком ринкової економіки і пов'язаними із цим процесами активізації руху капіталу. Досить часто у світовій практиці для оцінки активів використовується саме справедлива вартість. Однак на відміну від міжнародного обліку, в Україні більшість суб'єктів господарювання не застосовують даний метод оцінки. Це пояснюється недосконалістю нормативно-правової бази та відсутністю чіткого алгоритму визначення справедливої вартості. Саме ці причини визначають актуальність дослідження.

Методологія вартісного вимірювання активів за справедливою вартістю була і залишається однією зі складних проблем бухгалтерського обліку як в Україні, так і в зарубіжних країнах. Для вдосконалення концепції розвитку вітчизняного бухгалтерського обліку й обліко-

вої оцінки активів за справедливою вартістю як її важливого складника необхідним є дослідження еволюції проблемних питань оцінки за справедливою вартістю у взаємозв'язку з розвитком бухгалтерського обліку та зміною інформаційних запитів користувачів бухгалтерського обліку, а також особливостями етапів розвитку економіки.

Сучасна економічна наука має вагомі надбання з питань оцінки, проте теоретичні напрацювання і практичні рекомендації вирішують не всі проблемні питання даного напряму, що актуалізує необхідність систематизації наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки активів за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку розглянуто в працях вітчизняних учених: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, Г.Г. Кірейцева, М.Д Корінька, М.В. Кужельного, Л.Г. Ловінської, Н.М. Малюги, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Л.К. Сука, Н.М. Урбан, В.Г. Швеця, І.Й. Яремка. До зарубіжних учених, які визнають вагоме значення оцінки активів за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку і приділяють їй особливу увагу у своїх працях, належать: А. Апчерч, Е.А. Аткінсон, Р.Д. Банкер, І.Ф. Брігхем, М.Ф. Ван Бреда, Р.С. Каплан, М.Р. Метьюс, В.Ф. Палій, М.Х.Б. Перера, Б. Райан, В.Я. Соколов, Я.В. Соколов, Дж. Фостер, М.М. Чинченко, Е.С. Хендріксен, І.Т. Хорнгрен, М.С. Янг.

Ураховуючи вагомий внесок зазначених дослідників у теорію бухгалтерського обліку, варто зазначити, що залишається низка невирішених питань, пов'язаних з оцінкою активів за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку, які потребують детального дослідження і надання пропозицій щодо їх вирішення для застосування в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності справедливої вартості та можливості її застосування в обліковій практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблення методології створення єдиної системи вартісного вимірювання в бухгалтерському обліку, адекватної вимогам усіх користувачів облікової інформації, є найбільш актуальною проблемою, яку намагаються вирішити вчені у сфері бухгалтерського обліку протягом останнього століття.

Оцінка є визначальним складником національної системи бухгалтерського обліку, однак якими причинами це зумовлено, які фактори на це впливають, залишається незрозумілим. Визначність ролі облікової оцінки дослідниками не заперечується, однак комплексне підтвердження даного твердження відсутнє в науковій літературі. Вказана проблема набула ще більшої актуальності в умовах необхідності здійснення облікової оцінки вартості підприємства для створення системи інформаційного забезпечення вартісно-орієнтованого управління підприємством, оскільки до облікової оцінки користувачами облікової інформації висуваються нові вимоги.

В останні роки, як у міжнародному, так і у вітчизняному обліку активніше стала використовуватися категорія «справедлива вартість». Це зумовлено передусім такими факторами, як подальший розвиток ринкової економіки і пов'язані з цим процеси активізації руху капіталу, зокрема, збільшення операцій із фінансовими інструментами та розширення практики купівлі-продажу підприємств як єдиного майнового комплексу. Однак серед вітчизняних і зарубіжних економістів немає однозначної думки про зміст і економічну сутність зазначеного різновиду вартості, її ролі та призначення в бухгалтерському обліку. Це зумовило появу різних трактувань даного поняття в навчальній і науковій літературі.

Широке смислове значення поняття «справедливість» використовується протягом тисячоліть, із часів Стародавньої Греції і дотепер, як поняття, що характеризує загальнолюдські, етичні та моральні позиції щодо думок, вчинків і дій людей, принципів державного устрою, норм закону і т. п. Виникнення ідеї справедливої ціни пов'язують із забезпеченням основної умови для здійснення справедливого обміну, за якого об'єкт угоди обмінюється в таких пропорціях, коли кожен з її учасників отримує свою частку і «ніхто не наживається». Авторство цієї ідеї належить давньогрецькому філософу Аристотелю.

Дана ідея отримала розвиток у філософа Середньовіччя Фоми Аквінського, який стверджував, що справедлива ціна – це міра вартості корисності речі. Якщо ціна перевищує або нижче вартості речі, то порушується принцип справедливості, тому несправедливо і незаконно продавати річ дорожче або дешевше її вартості. Справедлива ціна має два складника: собівартість і мінімальну націнку, необхідну для підтримки мінімуму життєвих потреб продавцю. У разі завищення справедливої ціни торговець наживається за рахунок громадян, у разі заниження – поступово виснажується і може прийти до розорення, в якому виявляться винними вже громадяни. Із позиції прихильників гасла «справедливість перш за все» й те й інше є несправедливим.

Стосовно сучасних економічних відносин, то достовірність інформації, що надається користувачам фінансової звітності, залежить від правильності визначення такої вартості. Протягом багатьох десятиліть найбільш часто використовуваною основою оцінки були первісна вартість, чиста вартість реалізації чи залишкова вартість. Однак довгий час первісна вартість піддавалася критиці як вартість, що не відповідає економічній дійсності. На цій основі до теорії та практики бухгалтерського обліку введено оцінку за справедливою вартістю. На сьогодні поняття

«справедлива вартість» не є новим у системі бухгалтерського обліку. Спостерігається розширення меж його застосування в оцінці складників балансу підприємства, оскільки вважається, що така вартість є найкращою мірою вартості для інвестора, інтереси якого виносяться на перше місце серед усіх користувачів фінансової звітності. Проте після багатьох років використання справедливої вартості в бухгалтерському середовищі як серед теоретиків, так і практиків досі висуваються аргументи «за» і «проти» її використання.

На думку проф. М.І. Бондаря, важливість оцінки в системі бухгалтерського обліку пояснюється зростаючими потребами практики стосовно необхідності розрахунку справедливої вартості окремих об'єктів. Як зазначає науковець [1; 2], розвиток видів підприємницької діяльності, нових методів управління вартістю підприємства потребує постійного вдосконалення методів і способів оцінювання бізнесу загалом та його частин зокрема. Вирішення теоретичних проблем оцінки активів і капіталу підприємства актуально не тільки для суто наукових цілей, але й для практики економічних суб'єктів, оскільки від рівня обґрунтованості питань оцінювання вартості підприємства багато в чому залежать повнота та об'єктивність реалізації матеріальних інтересів.

Духовним батьком використання справедливої вартості в системі бухгалтерського обліку вважається Р.Дж. Чамберс, який ще в 1966 р. розробив новий метод ведення обліку, названий їм «актуалізований облік» (Continuously Contemporary Accounting). В основу даного методу була закладена оцінка об'єктів обліку за вартістю їх вибуття (exit price), яка вимірюється цінами організованого ринку і дає змогу, на думку автора, усунути негативні впливи інфляції на облік. Ідеї, закладені Р.Дж. Чамберсом, лягли в основу справедливої вартості, яка стала одним із найбільш дискутованих питань [15]. Справедлива вартість у бухгалтерському обліку спочатку стала застосовуватися як засіб переоцінки, а як самостійна оцінка з'явилася в МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації», який був схвалений Радою з Міжнародних стандартів фінансової звітності (КМСФО) в березні 1995 р.

В останнє десятиліття оцінка за справедливою вартістю стала використовуватися для багатьох статей бухгалтерського балансу. Більш того, намітилася тенденція все більшого поширення в сучасному обліку оцінки за справедливою вартістю, особливо в країнах, облік яких орієнтований на МСБО, і поступового витіснення вартості історичної [3].

Даний метод оцінки елементів фінансової звітності згадується в даний час уже в багатьох МСБО, наприклад, 16–22, 25, 32, 33, 38, 39, 40,41, хоча перше його застосування на рівні МСБО, як підкреслювалося вище, передбачалося лише в одному стандарті, а саме в МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації» [8].

Сучасне визначення справедливої вартості наводиться в МСБО 39 (параграф 8), де зазначається, що справедлива вартість – це «сума грошових коштів, достатня для придбання активів або виконання зобов'язань при здійсненні угоди між добре обізнаними, дійсно зацікавленими, незалежними один від одного сторонами».

МСБО 16 «Основні засоби» (параграф 6), по суті, повторює це визначення, вказуючи, що оцінкою за справедливою вартістю є сума, на яку можна обміняти актив в операції між добре обізнаними, зацікавленими сторонами, здійсненої на загальних умовах [7].

Основним міжнародним стандартом, який регламентує сутність та особливості формування справедливої вартості, є МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості». Даний стандарт було введено в дію з 1 січня 2013 р. Так, згідно з визначенням, наведеним у МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», справедливою вартістю є актуальна на момент оцінки ціна активу, яку отримав би продавець від покупця (тобто потенційні учасники ринку) за умови здійснення звичайної операції. На практиці така операція може відбутися, але не обов'язково. Крім того, у момент, коли вона відбудеться, умови на ринку можуть бути інші, ніж ті, що припускалися на дату балансу, тому багато науковців уважають справедливу вартість відірваною від реальності, такою, що має умовний характер, виникає із суб'єктивних оцінок вартості складників активів і зобов'язань, які базуються на знаннях оцінювача.

Оцінка не повинна сприйматися як цілеспрямована дія для визначення вартості складників, які наводяться у фінансовій звітності, але як процес, у ході якого визначається справедлива вартість, яка є корисною користувачу фінансової звітності для прийняття рішень. Перед нами постає питання: як визначити справедливу вартість? МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» визначає три методи оцінки вартості (ринковий, витратний та дохідний підхід). Окрім того, у стандарті вказується, що підприємство до вибраного методу повинно застосовувати встановлені рівні ієрархії справедливої вартості. Із цього можна зробити висновок, що справедлива вартість – це вартість, яка базується на різних даних, відповідне застосування яких може принести різні ефекти [9].

Визначення справедливої вартості у вітчизняному обліку було відкориговане у 2013 р., його наведено у П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», за якими справедлива вартість – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату [11; 12].

Але виходячи з визначення справедливої вартості у вітчизняному законодавстві стає незрозумілим, як необхідно визначати справедливу вартість, оскільки в П(С)БО відсутнє розшифрування поняття «звичайні умови».

Можна зробити припущення, що тлумачення терміна «звичайні умови» містяться в Податковому кодексі України. Із 2013 р. було змінено ст. 39 Податкового кодексу, яка регулює та встановлює порядок розрахунку та використання «звичайних цін». За змістом цей порядок схожий на механізм установлення «справедливої вартості». Так, згідно з пп. 14.1.7.1 Податкового кодексу, звичайна ціна – ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим Кодексом. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін. Тобто в даному разі встановлення ринкової ціни ототожнюється з установленням справедливої вартості.

Таким чином, незважаючи на зазначену тенденцію в світовому обліку та реформування вітчизняного обліку відповідно до вимог МСФЗ, поняття «справедлива вартість» коментується переважно як аналог ринкової вартості.

Некоректність такого підходу пов'язана з тим, що оцінка за справедливою вартістю вимагає наявності особливих умов для ринку (ринку капіталу, товарів, робіт і послуг) у тому понятті, які надають йому стандарти, часто відсутні в умовах звичайного ринку.

У науковій літературі можна зустріти ототожнення справедливої та ринкової вартості, хоча таке припущення є помилковим, тому пропонуємо розглянути більш детально сутність ринкової вартості. Міжнародні стандарти оцінки зазначають, що ринкова вартість – це розрахункова величина, що дорівнює грошовій сумі, за яку майно має переходити з рук у руки на дату оцінки між добровільним покупцем і добровільним продавцем у результаті комерційної угоди після адекватного маркетингу, при цьому зазначається, що кожна зі сторін діяла компетентно, обачливо і без примусу [6].

На основі даного визначення доцільно зазначити, що ринкова вартість є вужчим поняттям, оскільки передбачає адекватний маркетинг перед комерційною угодою. Ринкова вартість уважається базою для визначення справедливої вартості за наявності активного ринку, основними ознаками якого є:

- здійснення торгів по однорідній продукції;
- наявність охочих купити товар і продати його в будь-який момент часу;
- відкритість і доступність інформації про рівень цін.

На думку багатьох вітчизняних учених, ці ознаки можуть бути достатньою підставою для присутності активного ринку як такого, ціни якого є основою для оцінки об'єктів бухгалтерського обліку за справедливою вартістю. Під справедливою вартістю ними розуміється ціна, за якою об'єкт може бути проданий за угодою між поінформованими (обізнаними), зацікавленими та незалежними сторонами.

Однак дотримання цих загальноприйнятих умов як основних вимог для визначення справедливої вартості на практиці викликає безліч питань. Так, у визначенні на перше місце ставиться саме інформованість про рівень справедливих цін на той чи інший об'єкт оцінки. Однак зараз, незважаючи на розвиток різних інформаційних технологій, ще не вирішена проблема забезпечення необхідною інформацією про ринкові ціни об'єктів обліку, брак якої відчувається дуже гостро як у продавців, так і у покупців.

На нашу думку, вирішення цієї проблеми вбачається в тенденції створення зусиллями продавців особливої системи маркетингової інформації. Концепція системи маркетингової інформації полягає в забезпеченні керівників органів організації маркетингової інформації, що надходить від зовнішнього середовища, і впливу на неї за допомогою маркетингових рішень.

Друга умова, що є обов'язковою для застосування справедливої вартості, є зацікавленість сторін ринкової угоди. Однак і тут можливі питання щодо визнання угоди з тим чи іншим об'єктом оцінки, яку здійснюють на умовах справедливої вартості.

Відсутність ринку того чи іншого товару може бути зумовлена також унікальністю цих товарів і тією обставиною, що існування ринку аналогів цих товарів не завжди має місце, тому така властивість товару, як його унікальність, значною мірою протилежна поняттю «ринковість товару». У результаті чим більш унікальний об'єкт оцінки, тим складніше, а часто неможливо, використання рівня ринкових цін для визначення справедливої вартості.

Наступною умовою застосування оцінки за справедливою вартістю є незалежність між сторонами, що здійснюють угоду. Це означає, що між продавцем і покупцем немає особливих відносин, тобто сторони не пов'язані між собою, діють самостійно і незалежно один від одного, переслідуючи кожен свої інтереси.

Умови зацікавленості, незалежності та інформованості сторін здійснені за присутності на відкритому ринку великої кількості незалежних учасників, товарів і відносній простоті отримання інформації. Найбільшою мірою ці умови дотримуються під час біржової торгівлі, яка має на увазі велику кількість учасників, товарів і відносну простоту отримання інформації, тому під час оцінки за справедливою вартістю тих чи інших товарів доцільно використовувати інформацію про рівень біржових цін. Однак через біржі реалізується тільки незначна частина товарів і цінних паперів. Унаслідок цього інформація про рівень біржових цін у цілому має обмежене застосування під час оцінки об'єктів обліку за справедливою вартістю.

Таким чином, аналіз змісту наведеного тлумачення справедливої вартості дає змогу зробити

висновок про його співзвуччя з поняттям «ринкова вартість», використовуваним в оціночній діяльності. Міжнародні стандарти оцінки під ринковою вартістю мають на увазі розрахункову величину, за якою передбачається перехід майна з рук у руки на дату оцінки в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і добровільним продавцем після адекватного маркетингу, при цьому передбачається, що кожна зі сторін діяла компетентно, ощадливо і без примусу. Але економічна сутність справедливої вартості як категорії бухгалтерського обліку та ринкової вартості як категорії оціночної діяльності з урахуванням умов активного ринку мають принципові відмінності.

По-перше, існування категорії справедливої вартості можливе тільки в умовах діючого підприємства.

Даний аспект як обов'язковий атрибут справедливої вартості, зазначає М.І. Кутер, який пов'язує можливість використання цієї категорії тільки за дотримання принципу безперервності діяльності підприємства, тобто в умовах, коли підприємство не має наміру ліквідуватися та істотно скорочувати масштаби своєї діяльності [5], тоді як категорія ринкової вартості використовується і в умовах продовження діяльності підприємства, і в умовах його припинення з тих чи інших підстав. Причому оцінка за ринковою вартістю як категорія оцінки бізнесу набуває особливої актуальності саме під час ліквідації підприємства.

По-друге, як обов'язкова умова операцій, що здійснюються на основі справедливої вартості, крім обізнаності та незалежності сторін, необхідне також «дійсне бажання сторін зацікавленими», яке відзначається, зокрема М.І. Кутером, В.Ф. Палієм [5; 10]. Зацікавленість сторін при цьому вказує тільки «бажання здійснити цю операцію», але зовсім не означає обов'язок сторін її здійснити. Стосовно покупця це вказує на його бажання придбати ці активи відповідно до діючих на ринку умов і поточних ринкових цін. «Бажання здійснити операцію» для продавця означає, що він не прагне і не можна примусити його до здійснення даної операції. Продавець не готовий укладати угоду за будь-якої ціні і не має наміру наполягати на ціні, яка не є розумною в поточних ринкових умовах.

По-третє, для оцінки за справедливою вартістю може використовуватися інформація як про фактичні, так і про потенційні угоди.

Немає однозначної думки про сутність справедливої вартості й у зарубіжних учених, хоча дана категорія є однією із загальновизнаних способів оцінки в західному обліку. Так, Е.С. Хендрікс і М.Ф. Ван Бреда вважають її не самостійною оцінкою, яку можна використовувати під час складання фінансової звітності, а комбінацією різних способів оцінки [14].

Крім того, оцінка не повинна сприйматися як цілеспрямована дія для визначення вартості складників, які наводяться у фінансовій звітності, але як процес, у ході якого визначається справедлива вартість, яка є корисною користувачу фінансової звітності для прийняття рішень. Головним завданням при цьому є генерація самого процесу визначення справедливої вартості.

МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» визначає три методи оцінки вартості (ринковий, витратний та дохідний підхід). Суб'єкт господарювання застосовує методики оцінювання, які відповідають обставинам та для яких достатньо даних, щоб оцінити справедливу вартість, максимізуючи використання доречних відкритих вхідних даних та мінімізуючи використання закритих вхідних даних [9]. У МСФЗ 13 наводять три групи методик, причому не наводиться ніяких застережень щодо їх використання, а отже, суб'єкт господарювання повинен сам обирати, яку йому застосовувати.

Користувачі інформації, наведеної у фінансовій звітності, повинні брати до уваги той факт, що до багатьох об'єктів бухгалтерського обліку підприємство не може застосовувати справедливу вартість на основі даних з активного ринку, що спричиняє необхідність її визначення іншим способом.

Підприємство, яке здійснює оцінку за справедливою вартістю, зобов'язується здійснювати її оцінку на дату балансу, тобто на кінець останнього дня звітного періоду. Однак варто пам'ятати, що момент здійснення оцінки (дата складання фінансової звітності) є дещо відлеглим у часі від надання користувачам фінансової звітності і саме із цього приводу такі дані можуть бути вже неактуальними. Застосування оцінки за справедливою вартістю на встановлену дату призводить до виникнення різниці між попередньо визначеною вартістю та справедливою вартістю на дату оцінки. Слід також зазначити, що справедлива вартість лише в деяких ситуаціях відображає умови, діючі на активному ринку, натомість здебільшого дана вартість є результатом прийнятих суб'єктивних положень, на основі яких вона визначається. Саме тому часто важко віднести справедливу вартість до вартості, що відображає ринкові умови, оскільки вона являє собою ефект здійснених оцінщиком розрахунків на основі знання ринку, а також його особистих знань та досвіду.

Висновки. Таким чином, здебільшого буде різниця між початково відображеною сумою і вартістю після дати, на яку здійснювалася оцінка, чи датою оприлюднення фінансової звітності.

Тобто стає очевидним, що справедлива вартість – це вартість розрахункова, яка може знаходитися лише у визначених умовах. Про це варто пам'ятати як тим, хто встановлює таку вартість, так і тим, хто користується такою інформацією. Оцінка повинна трактуватися як достовірне відображення дійсності, а не лише

представлення вартості складника активів чи зобов'язання.

Таким чином, аналіз змісту визначень справедливої вартості вітчизняних учених і МСФЗ дає змогу зробити висновок, що принципові відмінності в них відсутні. Виняток становлять уточнення окремими авторами різних аспектів ринкових угод, які здійснюються на основі справедливої вартості. Однак усі варіанти визначень справедливої вартості, по суті, орієнтовані на ринковий підхід до змісту даної категорії.

Незважаючи на те що Україна прагне до зближення вітчизняного обліку з вимогами МСФЗ, поняття «справедлива вартість» в українських стандартах обліку є недостатньо розкритим та зрозумілим для використання. Під час складання фінансової звітності із застосуванням оцінки за справедливою вартістю необхідно використовувати вимоги МСФЗ з обранням відповідної форми обліку: паралельний облік чи трансформація фінансової звітності. Кожен з обраних облікових процесів потребує реформування системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Процес практичного застосування справедливої вартості є достатньо складним та трудомістким і потребує додаткового вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар М.І. Оцінка та оцінювання в бухгалтерському обліку / М.І. Бондар // Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 13. – С. 170.
2. Бондар М.І. Вартісне оцінювання підприємства і його вплив на формування облікової інформації / М.І. Бондар // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення підприємства» (Луцьк, 29–30 червня 2010 р.). – Луцьк : ЛНТУ, 2010. – С. 12–13.
3. Гуцаленко Л.В. Можливості застосування справедливої вартості у вітчизняній обліковій системі / Л.В. Гуцаленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/752.pdf.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua/.
5. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета : [учебник] / М.И. Кутер ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
6. Международные стандарты оценки (МСО 1–4) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dpo-group.ru / egislation / mso 1–4.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014/print1484049187679813.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32) «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_029.
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 (МСФЗ 13) «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_068/print1484051456140855.
10. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В.Ф. Палий. – М. : Бухгалтерский учет, 2007. – 88 с.
11. Положення стандарт бухгалтерського обліку 19 (ПСБО 19) «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99/print1484051940141677.
12. Положення стандарт бухгалтерського обліку 7 (ПСБО 7) «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00/print1484051271941680.
13. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п.
14. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда ; под ред. проф. Я.В. Соколова ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
15. Чепоров В.В. Криза концепції «справедлива вартість» / В.В. Чепоров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sn-econmanag.crimea.edu/arhiv/2009/uch_22_1e/017_chep.pdf.

УДК 336.14.21

Ксьонжик І.В.
доктор економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет

Громадський А.В.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

МЕХАНІЗМ ЗЕМЕЛЬНО-ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

MECHANISM OF LAND LEASE RELATIONS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: CURRENT STATUS AND IMPROVEMENT TRENDS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено організацію земельно-орендних відносин сільськогосподарських підприємств. Оцінено складові механізму оренди. Виявлено основні проблеми економічного стимулювання ефективного господарювання на орендованих землях. Розроблено рекомендації з удосконалення процесу оренди.

Ключові слова: оренда, земельно-орендні відносини, методи економічного стимулювання, ринок землі.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована организация земельно-арендных отношений сельскохозяйственных предприятий. Оценены составляющие механизма аренды. Выявлены основные проблемы экономического стимулирования эффективного хозяйствования на арендованных землях. Разработаны рекомендации по совершенствованию процесса аренды.

Ключевые слова: аренда, земельно-арендные отношения, методы экономического стимулирования, рынок земли.

ANNOTATION

The paper studies the organization of the land-lease relations agricultural enterprises. The main components of the lease mechanism were reviewed. The basic problems of economic incentive for effective management on leased land were determined. The recommendations of improvement of the process of lease were elaborated.

Keywords: lease, land lease relations, methods of economic incentive, land market.

Постановка проблеми. У період розвитку ринку сільськогосподарських земель важливого значення в Україні набувають земельно-орендні відносини. Забезпечуючи рух земельних ділянок, вони сприяють створенню оптимальних розмірів земельних масивів для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва, стають формою реалізації права власності фізичних і юридичних осіб, відіграють роль важливого елементу їх соціального захисту.

У зв'язку з цим актуальним стає питання удосконалення механізму оренди землі, оскільки ефективний розвиток сільського господарства перебуває у прямій залежності від принципових змін у земельних відносинах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей організації орендних відносин у сільському господарстві займалися вітчизняні і зарубіжні вчені. Серед них слід назвати таких, як Ю.Д. Білик, П.І. Гайдуцький, С.І. Дем'яненко, Т.Г. Дудар, П.М. Макаренко, П.Є. Матковський, В.Я. Месель-Веселяк, Л.Я. Новаковський, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, В.В. Юрчишин. У своїх працях вони обґрунтовують основні складові оренди, принципи функціонування сільськогосподарських підприємств, фактори впливу, ризики встановлення орендних відносин. Однак існує потреба у вивченні стимулювання підвищення рівня ефективного господарювання на орендованих землях.

Мета статті полягає в аналізі механізму земельно-орендних відносин сільськогосподарських підприємств і виявленні основних напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Конституцією України та Земельним кодексом України земля в Україні є основним національним багатством, яке відокремлене від інших об'єктів нерухомості і знаходиться під особливою державною охороною, оскільки земельні ресурси займають особливе місце в економіці нашої країни.

Земельні ресурси – це найбільше багатство людства, завдяки якому існує життя на планеті. Під поняттям «земля» слід розуміти економічну систему, до складу якої входить земельна ділянка, зокрема навколишнє природне середовище, агрокліматичні умови виробництва, що безпосередньо впливають на ріст і розвиток рослин, а також умови ефективного та раціонального використання сільськогосподарських та інших земель [9].

Внаслідок реформування земельних відносин в нашій країні мали місце певні зміни щодо організації використання сільськогосподарських угідь. Зокрема, відбувся перерозподіл сільськогосподарських земель між основними землекористувачами а саме між сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. За таких умов збільшилася частка земельних угідь, що знаходиться у використанні господарств населення. Господарства населення – це сукупність осіб (особа), які спільно проживають і здійснюють спільну господарську діяльність, мають загальні витрати на утримання житла, харчування тощо. Зауважимо, що господарства населення не є юридичними осо-

бами оскільки є фермерськими господарствами чи сільськогосподарськими підприємствами. Здебільшого господарства населення використовують земельні ресурси з метою виробництва у невеликих обсягах сільськогосподарської продукції та забезпечення повноцінного функціонування особистого селянського господарства [11, с. 122].

Сьогодні оренда землі відіграє значну роль у системі земельних відносин, оскільки вона є найбільш ефективним механізмом на шляху становлення нових агроформувань і їх швидкої адаптації до умов ринкової економіки [5]. Зарубіжний досвід свідчить про те, що саме орендне землекористування сприяє становленню і розвитку підприємницької діяльності у сільському господарстві, є однією із найефективніших господарсько-правових форм використання земельних ресурсів [8]. У зв'язку з цим ми провели аналіз динаміки і структури орендованих земель у сільському господарстві Миколаївського району Миколаївської області (табл. 1).

Отже, сільськогосподарські угіддя Миколаївського району Миколаївської області мають тенденцію до скорочення, відповідно, скорочується і величина орендованих земель. Так, у 2015 р. з 41 182 га сільськогосподарських угідь орендовано 31 328 га (76,1%), тоді як у 2013 р. здано в оренду на 2,0 в. п. більше. На противагу цьому, відповідно до даних Головного управління Державного земельного агентства України у Миколаївській області, величина укладених договорів оренди сільськогосподарських угідь має тенденцію до зростання (табл. 2).

Протягом досліджуваного періоду укладено до 41,8 тис. одиниць договорів оренди у Миколаївському районі протягом року, найбільша їх частка припадає на 2015 р., найменша – на 2013 р.

Таким чином, постає питання удосконалення механізму орендних відносин з метою раціонального землекористування, оскільки створення конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств у найближчій перспективі буде спрямоване на розвиток ринку довгострокової оренди землі, а не на її придбання. У зв'язку з цим механізм орендних відносин повинен бути еколого-економічного спрямування і спонукати власників сільськогосподарських угідь і орендарів до збереження, відтворення і ефективного використання земельних ресурсів.

Удосконалення функціонуючої системи орендних відносин можливе через встановлення оптимального строку оренди землі і визначення справедливої орендної плати. Це приведе до формування сталого землеробства, виробники сільгосппродукції будуть отримувати прибутки від раціонально побудованої виробничої діяльності на умовах довгострокового господарювання на орендованих землях.

Серед форм плати за оренду земельних часток (паїв) в Миколаївському районі переважає натуральна, яка передбачає передачу сільськогосподарської продукції орендодавцеві від орендаря за ціною, яку встановлює орендар самостійно, вище ринкової ціни. Крім того, характерною особливістю ринку оренди землі в Миколаївському районі є те, що більшість договорів оренди укладена на строк до 7 років. Короткострокова оренда призводить до незацікавленості орендаря в раціональному використанні земель і збереженні їх родючості. На противагу вітчизняній практиці, у Китаї, наприклад, строк оренди становить 30–50 років, у Східній Німеччині середній строк оренди становить 12 років [6].

Таблиця 1

Динаміка і структура орендованих земель сільськогосподарського призначення у Миколаївському районі Миколаївської області, 2013–2015 рр.

Земельні ресурси	Роки			Відхилення 2015р. (+, -) від:	
	2013	2014	2015	2013 р.	2014 р.
Сільськогосподарські угіддя, га	45 122	45 389	41 182	3 940	4 207
в т.ч. в оренді, га	35 262	35 195	31 328	3 934	3 867
% орендованих земель	78,1	77,5	76,1	2,0	1,4
Рілля, га	41 255	41 364	37 248	4 007	4 116
в т.ч. в оренді, га	35 123	35 167	31 173	3 950	3 994
% орендованих земель	85,1	85,0	83,7	1,4	1,3

Джерело: розроблено автором з використанням даних [4]

Таблиця 2

Динаміка укладених договорів оренди власниками земельних ділянок сільськогосподарського призначення у Миколаївському районі Миколаївської області, 2013–2015 рр.

Показники	Роки			Приріст 2015 р., %	
	2013	2014	2015	2013 р.	2014 р.
Всього укладено договорів-оренди, тис. од.	27,5	36,5	41,8	152,0	114,5
в т.ч. фермерськими господарствами	7,3	4,5	5,9	80,8	131,1

Джерело: розроблено автором з використанням даних [2]

Сьогодні широке застосування орендних відносин посилило інтерес до вибору кращих методичних підходів до визначення розміру орендної плати за землю. Вважається, що основними методами визначення розміру орендної плати є нормативний метод (залежно від очікуваної рентабельності виробництва на орендованій ділянці); метод ринкових орендних ставок (метод попиту і пропозиції на орендовану земельну ділянку); метод розрахунку орендної плати від грошової оцінки землі; метод дольової участі в чистому доході; метод, який базується на досягнутому рівні урожайності культур [8].

Встановлено, що найбільшого поширення нині набув метод визначення розмірів орендної плати за землю залежно від її грошової оцінки. Однак з урахуванням умов сьогодення, а саме розвитку конкуренції на ринку оренди землі, що спонукає землекористувачів одержувати перевагу на цьому ринку саме за рахунок створення кращих умов для орендодавців, залежно від кон'юнктури ринку, оптимальним постає нормативний метод визначення розміру орендної плати за землю. Так, відповідно до останнього кожний землекористувач, укладаючи договір на оренду землі, наперед прораховує свої можливості щодо розміру орендної плати, який забезпечується результатами господарювання.

При цьому, на нашу думку, термін оренди земельної частки (паю) має бути не менше 7 років, а оптимальний, з огляду на особливості прогнозування, має становити 10–15 років. Більший термін оренди дає можливість провести землевпорядкування, ввести раціональну сівозміну, стимулює до вкладення коштів на підвищення родючості ґрунтів, покращення угідь, сприяє підвищенню інтенсифікації сільськогосподарського виробництва.

Висновки. Реформування земельних відносин було важливою складовою аграрної реформи в Україні, оскільки саме ці відносини є вирішальним чинником здійснення соціально-економічних перетворень у суспільстві. Актуальність проведення земельної реформи та вдосконалення земельних відносин обумовлені життєвою необхідністю трансформації державної власності на землю до форм, що визначені Конституцією України, зокрема потребою удосконалення відносин власності загалом і гарантування розвитку багатоукладності економіки на селі з її господарською спрямованістю [10, с. 18–20].

На основі вищевикладеного можна говорити про те, що оренда землі сільськогосподарського призначення у перспективі може стати запорукою сталого розвитку сільського господарства, потужним важелем залучення в аграрний сектор інвестицій. У зв'язку з цим нами оцінено сучасний механізм орендних відносин і запропоновано його удосконалення шляхом зміни двох складових, а саме строку оренди і орендних платежів. Так, оптимальними є довгострокові відносини оренди у мінімальний термін 10–15 років з нормативним методом визначення розміру орендної плати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верховна Рада України : офіційний веб-сайт / Верховна Рада України; законодавча база. – К. : Верховна Рада України, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Головне управління держгеокадастру у Миколаївській області : офіційний веб-сайт. – Миколаїв : Управління держгеокадастру, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mykolaivska.land.gov.ua.
3. Горобчук Т.Т. Розвиток орендних відносин сільськогосподарських підприємств / Т.Т. Горобчук, О.В. Чаплигіна // Наук. вісник ВПІ – 2007. – № 6 – С. 25–30.
4. Державна служба статистики : офіційний веб-сайт / Державна служба статистики; статистична інформація. – К. : Державна служба статистики, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств : [монографія] / [В.С. Шебанін, І.І. Червен, О.В. Шебаніна, М.І. Кареба] ; за ред. В.С. Шебаніна, І.І. Червена. – Миколаїв, МДАУ, 2010. – 205 с.
6. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій : офіційний веб-сайт / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; статистична інформація. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua.
7. Кареба М.І. Стан та напрями удосконалення орендних відносин в аграрній сфері АПК / М.І. Кареба // Наук.вироб. журнал – 2012. – № 1 (27) – С. 10–15.
8. Макарова В.В. Еколого-економічні обмеження розвитку земельно-орендних відносин в сільськогосподарському виробництві / В.В. Макарова[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua.
9. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14.
10. Заставнюк Л.І. Реформування і розвиток земельних відносин в умовах трансформації форм власності і господарювання / Л.І. Заставнюк // Наукова конференція професорсько-викладацького складу (2009 р.) : тези допов. – Тернопіль, 2009. – С. 18–20.
11. Смолінська С.Д. Організаційно-економічні передумови запровадження іпотеки сільськогосподарських земель в Україні / С.Д. Смолінська // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 122–126.

УДК 336.14.21

Ксьонжик І.В.
доктор економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет

Чаплін А.А.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

ФІКСОВАНИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ПОДАТОК ЯК ОСНОВНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

FIXED AGRICULTURAL TAX AS THE MAIN MECHANISM OF STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз сутності фіксованого сільськогосподарського податку. Визначено нормативно-правову базу його застосування, досліджено основні компоненти. Виявлено основні переваги і недоліки його впровадження. Узагальнено напрями вдосконалення механізму його сплати.

Ключові слова: податок, сільськогосподарське підприємство, фіксований сільськогосподарський податок, ставка, система оподаткування.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ сущности фиксированного сельскохозяйственного налога. Определена нормативно-правовая база его применения, исследованы основные компоненты. Выявлены основные преимущества и недостатки его внедрения. Обобщены направления совершенствования механизма его уплаты.

Ключевые слова: налог, сельскохозяйственное предприятие, фиксированный сельскохозяйственный налог, ставка, система налогообложения.

ANNOTATION

The article analyzes the essence of the fixed agricultural tax. The regulatory framework of its application was defined. The basic advantages and disadvantages of its implementation were determined. The direction of improving the mechanism of its calculation was generalized.

Keywords: tax, agricultural enterprise, fixed agricultural tax, rate, tax system.

Постановка проблеми. Сьогодні основним засобом впливу держави на соціально-економічний розвиток країни є податкове регулювання. Через те, що основною бюджетоутворюючою складовою продовольчої безпеки країни є сільськогосподарське виробництво, особливість якого полягає у прямій залежності від природних ресурсів, велике значення має його підтримка з боку держави. Так, з метою пошуку напрямів поліпшення механізму оподаткування для сільськогосподарських підприємств державою запроваджено фіксований сільськогосподарський податок (далі – ФСП), який є одним із видів спрощеного режиму оподаткування. У зв'язку з цим доцільним є дослідження державного регулювання економічних процесів у сільському господарстві через запровадження фіксованого сільськогосподарського податку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням непрямих методів регулювання економічних процесів у сільському господарстві займалися такі визнані вітчизняні науковці, як, зокрема, В.І. Левченко, В.Н. Сколотій, В.Ю. Драчук. У своїх наукових працях вони обґрунтовують основні складові податку, особливості його сплати, недоліки і переваги. Водночас досі немає чіткості та узгодженості у визначенні специфіки діючого механізму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Мета статті полягає в оцінюванні ролі фіксованого сільськогосподарського податку як основної складової механізму державного регулювання економічних процесів в аграрному секторі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки є обов'язковими, безумовними платежами до відповідного бюджету [1]. Будучи економічною категорією, вони відображають складні економічні процеси, що відбуваються, і є адекватними їм.

Однак через соціально-економічне становище вітчизняного сільського господарства податки, що сплачують аграрії, не виконують фіскальних, регулюючих цілей держави, а також недостатньо забезпечують стимулювання розвитку товаровиробників. Так, законодавчо передбачено, що у разі дотримання низки обов'язкових правил і характеристик останні мають право самостійно обирати режим оподаткування, використовувати спеціальний чи залишатися на загальній системі.

Фіксований сільськогосподарський податок є специфічним видом відрахувань, основною метою якого є зменшення податкового навантаження підприємств і анулювання мотивації до приховування результатів господарювання. Крім того, науковцями встановлено, що впровадження податку сприяє [2, с. 140–142]:

– підвищенню рівня сплати обов'язкових платежів;

– спрощенню механізму їх нарахування;

– оперативності ведення податкового обліку, підвищенню його прозорості і достовірності;

– стабілізації бази оподаткування;
– зростанню податкової дисципліни серед платників податків;
– стимулюванню раціонального використання землі;
– нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції;
– підвищенню заробітної плати найманих працівників і її регулярній виплаті.

Податковий кодекс України (далі – ПКУ) є основним нормативно-правовим актом, який регулює відносини, що виникають у сфері справляння ФСП, зокрема регламентує порядок його адміністрування; перелік платників, їх права та обов'язки; компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [3].

Крім цього, нормативно-правові основи нарахування і сплати ФСП регламентує низка кодексів, законів і наказів.

Детальне правове регулювання сфери оподаткування сільськогосподарських підприємств регламентують Господарський, Цивільний, Земельний та Податковий кодекси України, які певною мірою відображають зміст оподаткування в тій чи іншій галузі (табл. 1).

Окрім Земельного кодексу України, відносини щодо оренди земельних ділянок, на яких розташовані цілісні майнові комплекси підприємств, з яких стягується ФСП, регламентуються Законом України «Про оренду землі» від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV із змінами і доповненнями [4].

Спеціальний режим оподаткування сільгоспвиробників у формі фіксованого сільськогосподарського податку в Україні діє вже 13 років. Як альтернативу загальній системі оподаткування його запровадили спочатку в 1998 р. у трьох районах, а саме Глобинському (Полтавщина), Старобешівському (Донеччина), Ужгородському (Закарпатська область), а з 1999 р. – по всій Україні. Найбільше виграли від запровадження ФСП підприємства тваринницької галузі, виробники рентабельних видів рослинницької галузі, переважно зернових та соняшнику, виробники цукрових буряків, картоплі, плодів, ягід і винограду.

Головною особливістю фіксованого сільськогосподарського податку є те, що він замінює 12 податків і зборів, основними серед яких є податок на прибуток підприємства, плата за землю, податок з власників транспортних засобів, збір на обов'язкове соціальне страхування тощо [1]. У зв'язку з цим кількість платників цього податку має тенденцію до зростання.

Так, підвищення кількості сільськогосподарських підприємств протягом 2011–2015 рр. у Миколаївській області спонукало до збільшення платників фіксованого сільськогосподарського податку (рис. 1). Однак цілковитого взаємозв'язку отримано у 2014 р., коли питома вага платників становила 98,4%, у 2015 р. цей показник було скорочено на 7,7 в. п. Зумовлено це явище як втратою на сплату окремих підприємств, так і зростанням терміну набуття ними статусу платника.

Рис. 1. Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств у Миколаївській області, 2011–2015 рр.

Джерело: розроблено автором з використанням даних [8]

Якщо сільськогосподарське підприємство не отримало статусу платника фіксованого сільгоспподатку, то воно застосовує загальну систему оподаткування, за якою сплачує всі необхідні

Таблиця 1

Законодавчо-нормативна база, що регламентує застосування ФСП в Україні

Джерело	Дата прийняття	Зміст документа
Господарський кодекс України [5]	Від 16 січня 2003 р. № 436-IV із змінами і доповненнями	Визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання
Цивільний кодекс України [6]	Від 16 січня 2003 р. № 435-IV із змінами і доповненнями	Регулює особисті немайнові та майнові відносини
Земельний кодекс України [7]	Від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III із змінами і доповненнями	Регулює земельні відносини з метою забезпечення раціонального використання земель, рівноправного розвитку всіх форм власності на землю, збереження та відтворення родючості ґрунтів, охорони прав фізичних і юридичних осіб на землю
Податковий кодекс України [3]	Від 2 грудня 2010 р. із змінами і доповненнями	Визначає елементи ФСП: платників, об'єкт та базу оподаткування, ставки податку, пільги, порядок нарахування та сплати

Джерело: розроблено з урахуванням [3–7]

податки, серед яких слід назвати податок на прибуток, земельний податок, збір за спеціальне використання води, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Однак державою з метою звільнення від сплати цих податків передбачено єдиний податок за ставкою 5% (для неплатників ПДВ) і 3% (для платників ПДВ), які нараховуються на грошову оцінку землі. Сільгосппідприємства, які втратили право на сплату фіксованого сільськогосподарського податку є платниками податку на прибуток незалежно від використання спрощеного режиму [13].

Поряд з позитивними моментами впровадження фіксованого сільськогосподарського податку у вітчизняну практику виникає низка негативних тенденцій. Так, через те, що об'єктом оподаткування є виключно сільськогосподарські землі, податковий тиск не перерозподіляється між іншими ресурсами підприємств, що веде до нераціональності господарювання. Крім того, сплата податку не залежить від фінансового стану і ділової активності платника, що веде до укрупнення збитків нерентабельного підприємства. Так, у Миколаївській області зростання кількості платників податків не супроводжувалося підвищенням рентабельних підприємств (рис. 1). У зв'язку з цим можна говорити про те, що, маючи досконалий механізм сплати фіксованого сільськогосподарського податку, товаровиробники мали б передумови для розширеного відтворення.

Так, Н.М. Левченко рекомендує обов'язковий платіж фіксованого сільськогосподарського податку визначати з урахуванням поправочного коефіцієнта, а саме величини циклічності, щорічне визначення якої варто ввести до функціональних обов'язків органів державного контролю агропромислового комплексу. Це дасть змогу уникнути циклічності податкового тиску на сільськогосподарських товаровиробників у середньо- та низьковрожайні роки і сприятиме запобіганню їх банкрутства [11]. Використання поправочного коефіцієнта дасть можливість підтримати сільськогосподарські підприємства шляхом зменшення ставки податку. Крім того, інші вітчизняні вчені рекомендують запровадити обмеження мінімальної площі земель сільськогосподарського призначення, що не дасть змогу переходити на сплату податку сільськогосподарським підприємствам з незначною кількістю угідь, отже, мінімізувати платежі до бюджету [12].

Оцінивши все вищевикладене, ми запропонували удосконалити механізм сплати фіксованого сільськогосподарського податку шляхом перерозподілу об'єкту оподаткування. Так, враховуючи спеціалізацію підприємств аграрного сектору, крім земельних угідь, слід долучити до вибору об'єкти оподаткування та інші ресурси підприємства. Це явище сприятиме раціональності розмежування останніх, оскільки податкові платежі будуть справлятися з основними виробничими потужностями.

Висновки. На підставі проведеного дослідження ми встановили, що фіксований сільськогосподарський податок є єдиним податком, справляння якого має на меті зменшення податкового навантаження підприємств аграрного сектору і анулювання їх мотивації до приховування результатів господарювання. Однак механізм нарахування і сплати такого податку потребує удосконалення. Так, нами рекомендовано перерозподілити об'єкт оподаткування між ресурсами аграрних підприємств відповідно до їх спеціалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верховна Рада України : офіційний веб-сайт / Верховна Рада України; законодавча база. – К. : Верховна Рада України, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Драчук В.Ю. Облікове забезпечення операцій по розрахунках з бюджетом за спрощеною системою оподаткування сільськогосподарських підприємств / В.Ю. Драчук // ВНАУ. – 2015. – № 13 (3). – С. 140–142.
3. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
4. Про оренду землі : Закон України від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435- IV із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
7. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
8. Головне управління статистики у Миколаївській області : офіційний веб-сайт. – М. : Управління статистики, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mk.ukrstat.gov.ua.
9. Державна служба статистики : офіційний веб-сайт / Державна служба статистики; статистична інформація. – К. : Державна служба статистики, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій : офіційний веб-сайт / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; статистична інформація. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua.
11. Левченко Н.М. Фіксований сільськогосподарський податок як найдієвіший важіль державного регулювання економічних процесів в АПК / Н.М. Левченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua.
12. Сколотій І.В.Фіксований сільськогосподарський податок, його облік і звітність / І.В. Сколотій // Наук.вісник ХДУ – 2014. – № 9–1 (4). – С. 206–209.
13. Спрощена система оподаткування – 2016 для сільськогосподарських товаровиробників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://buhgalter911.com/uk/news/news-460568.html.

УДК 657

Ліснічук О.І.
студент
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Каткова Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

ТОРГОВА НАЦІНКА ЯК ОДНЕ ІЗ ОСНОВНИХ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

TRADE MARGIN AS ONE OF THE MAIN SOURCE OF INCOME RETAILERS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сутності торгової націнки як джерела доходу торговельного підприємства. Розглянуто можливу структуру торгової націнки, проведено аналіз порядку формування та відображення в бухгалтерському обліку торговельної націнки на підприємствах роздрібної торгівлі. Досліджено основні проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки, запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: торгова націнка, торгова надбавка, дохід торгового підприємства, товари, товарообіг, торгова виручка.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию сущности торговой наценки как источника дохода торгового предприятия. Рассмотрена возможная структура торговой наценки, проведен анализ порядка формирования и отражения в бухгалтерском учете торговой наценки на предприятиях розничной торговли. Исследованы основные проблемы бухгалтерского учета торговой наценки, предложены пути их решения.

Ключевые слова: торговая наценка, торговая надбавка, доход торгового предприятия, товары, товарооборот, торговая выручка.

ANNOTATION

The article investigates the nature of the trade margin as a source of income of commercial enterprise. The possible structure of trade margins, the analysis of the order of formation and reflection in the accounting of the trading margin on retail outlets. The basic problem of the accounting trade margin, the ways of their solution.

Keywords: trading margins, trade allowance, income trading businesses, goods, turnover, trading revenue, proceeds.

Постановка проблеми. В сучасних умовах найбільш поширеним видом торговельних підприємств є підприємства роздрібної торгівлі. Основами забезпечення ефективної діяльності підприємств роздрібної торгівлі є збільшення обсягу товарообігу; здатність формування доходів, зокрема у вигляді торговельних націнок, за рахунок яких компенсуються витрати торговельної діяльності та формується прибуток; організація обліку відповідних об'єктів бухгалтерського обліку з метою достовірної оцінки активів, зобов'язань, доходів та витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування та обліку торговельної націнки як основного елементу прибуткової діяльності підприємств роздрібної торгівлі приділяли увагу багато вітчизняних науковців та практиків, таких як, зокрема, І.М. Погорєлов, М.В. Рета, М.О. Ткаченко [5], І.А. Басіста [6], І.О. Павлюк [7], Б.В. Андрющак [8]. Однак законодавчо-нормативна база, що регулює діяльність торговельних підприємств, зазнає постійних змін та доповнень, тому питання складу, структури та обліку торгівельної націнки залишається актуальним.

Мета статті полягає у дослідженні сутності торгової націнки як джерела формування доходу підприємства, аналізі її структури, методів та порядку формування, порядку відображення в бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішньому етапі розвитку кожне підприємство, незважаючи на форму власності, тип чи розміри, ставить собі за мету в результаті фінансово-господарської діяльності здобути якомога більше економічних вигод, тобто максимізувати свої прибутки. Основою зростання прибутковості підприємства є збільшення його доходів. Дохід є спонукальним мотивом і джерелом діяльності підприємства, що приводить у рух усі виробничі фактори, а саме капітал, працю, природні ресурси, для створення продукту, його подальшої реалізації та утворення доходу.

Загальний дохід торгового підприємства – це сума виручки, отриманої підприємством від продажу певної кількості товарів (кількість проданого товару залежить від попиту на нього). Якщо від загального доходу підприємства відшкодувати постійні витрати, то отримаємо валовий дохід торгового підприємства. Якщо від валового доходу відшкодувати здійснені змінні витрати підприємства, то отримаємо чистий дохід підприємства. Чистий дохід торгового підприємства ототожнюється з поняттям «прибуток підприємства», тобто з частиною виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Дохід торговельного підприємства, яке займається роздрібною торгівлею, формується від реалізації товарів кінцевому споживачу. Під роздрібною торгівлею розуміють підприємницьку діяльність з продажу товарів та послуг

на підставі усного або письмового договору купівлі-продажу безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їхнього особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків. Підґрунтя роздрібної торгівлі становить торговельна діяльність. Об'єктом купівлі-продажу виступають товари.

Продаж товарів переважно здійснюється за продажними цінами, які визначаються сумою первісної вартості товарів і торговельної націнки. Первісна вартість торгівельних запасів, згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [1], складається з суми, що сплачується згідно з договором постачальнику за вирахуванням непрямих податків, суми ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з придбанням торговельних запасів, які не відшкодовуються підприємству, транспортно-заготівельних витрат (підлягають розподілу за методом середнього відсотка) та інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням торговельних запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для продажу.

Основними джерелами доходу торговельних підприємств є торгова націнка та торгова знижка. Відмінністю вказаних джерел доходу є те, що торгова знижка має періодичний характер і здійснюється з метою приваблювання споживачів на певний товар або групу товарів для збільшення збуту за рахунок зменшення ціни продажу. Причини проведення торгових знижок можуть виникати безпосередньо через товар, у якого закінчується строк споживчої придатності, низький рівень попиту, сезонність тощо. Або для покращення фінансового становища підприємства шляхом збільшення торгової виручки, напрацювання клієнтської бази, ознайомлення споживачів з новим видом товару тощо.

Структуру торговельної націнки можна знайти в Законі України «Про ціни та ціноутворення» [2], згідно з яким торговельна надбавка (націнка) – це сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу (реалізації) у роздрібній торгівлі, та прибутку. До таких витрат можуть входити витрати на реалізацію (збут) товарів, обслуговування клієнта, транспортно-заготівельні витрати, адміністративні витрати та інші витрати, пов'язані з обігом товару. Крім витрат, на рівень торгової націнки може впливати те, чи є товар брендовим, місце розташування магазину тощо. Державне регулювання торговельних націнок проводиться у вигляді встановлення граничних рівнів торговельної націнки та «постачальницької винагороди».

Торгова націнка встановлюється у відсотках до обороту. Рівень торговельних націнок визначається підприємством самостійно. За широкого асортименту товарів торгова націнка встановлюється для кожної однорідної групи товарів окремо.

Як показує практика, підприємці до структури торгової націнки можуть включати суму податку на додану вартість (ПДВ). Причиною цього є неправильне трактування законодавчих актів або взагалі відсутність уявлення про прийняту структуру торгової націнки згідно з законодавством. Якщо розглядати цю проблему з точки зору покупця, то ціна, яка буде сплачена за товар, не зміниться, незважаючи на те, чи включена сума ПДВ до складу торгової націнки чи ні. Але з точки зору бухгалтерського обліку сума торгової націнки є недостовірною і неправильною. Насправді є помилковим включення ПДВ до структури торгової націнкиНедопустимо збільшувати вартість запасів підприємства на величину непрямого податку, тобто податку, що фактично стягується з покупців. ПДВ додається до відпускної вартості товарів вже на стадії розрахунків з покупцями, тобто виникнення дебіторської заборгованості або оплати готівкою в касу підприємства. Жоден непрямий податок не може бути доданий до вартості активів доти, доки право володіння цими активами не перейде до іншого суб'єкта. Ціна з урахуванням ПДВ може значитися лише на товарному ярлику та ще у касовому чеку, а разом з нею – сума отриманої за день виручки, й повинна стати підставою для реєстрації в обліку ПДВ на вартість проданих товарів. У разі реалізації товарів за безготівковим розрахунком такою підставою буде рахунок-фактура, пред'явлений покупцю до оплати (або податкова накладна), де окремим рядком вказана сума ПДВ в розмірі 20% від вартості. Так чи інакше, але «продажний» ПДВ (тобто ПДВ, що стягується з покупців) вперше повинен з'явитися в обліку лише на рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» [8].

Часто можна зустріти таке твердження, що торговельна націнка тотожна поняттю валового доходу. Це можна підтвердити, аналізуючи законодавчі акти. Згідно з пунктом 22 П(С)БО 9 «собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари». У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що П(С)БО безпосередньо ґрунтуються на МСБО, а точніше, «не суперечать міжнародним стандартам» [4]. Це свідчить про те, що майже кожному П(С)БО відповідає певні МСБО та МСФЗ. Зокрема, П(С) БО 9 «Запаси» відповідає МСБО 2 «Запаси» [3]

З пункту 18 МСФЗ 2 «Запаси» дізнаємося, що «собівартість товарно-матеріальних запасів визначається зменшенням продажної вартості товарно-матеріальних запасів на відповідний відсоток валового прибутку». Отже, можна визначити, що валовий прибуток від реалізації товарів в роздріб ($ВП_р$) дорівнює торговельній націнці від реалізації товарів ($ТН_р$).

Розмір валового прибутку визначається як різниця між чистим доходом від реалізації товарів та собівартістю їх реалізації:

$$ВПр = ЧДр - СТр, \quad (1)$$

де ЧДр – чистий дохід від реалізації товарів;

СТр – собівартість реалізованих товарів.

Чистий дохід від реалізації товарів – це дохід (виручка) від реалізації товарів за вирахуванням податків і зборів Проаналізуємо, як формуються чистий дохід від реалізації та продажна (роздрібна) ціна реалізованих товарів.

Для цього перетворимо формулу (1):

$$ЧДр = СТр + ВПр. \quad (2)$$

Аналогічно розглянемо формування роздрібної ціни реалізації на підставі положення П(С)БО 9:

$$ЦР = СТр + ТНр, \quad (3)$$

де ЦР – роздрібна ціна реалізації товарів.

Як вже було доведено вище, валовий прибуток від реалізації товарів в роздріб дорівнює торговельній націнці реалізованих товарів. Перетворимо формулу (3) з урахуванням формули (1):

$$ЦР = СТр + ВПр. \quad (4)$$

Як можна побачити, формування чистого доходу від реалізації та роздрібної ціни реалізації повністю ідентичне [5, с. 102–103].

На нашу думку, щоб встановити вигідну торгову націнку на товари, необхідно досліджувати внутрішнє та зовнішнє середовище діяльності підприємства і обов'язково на основі цього дослідження будувати стратегічний план діяльності підприємства. Під час побудови стратегічного плану діяльності торгового підприємства на плановий період одним з головних етапів є планування торгової націнки. Показником, який характеризує і показує результат діяльності будь-якого підприємства, є його рентабельність, на основі якої можна розрахувати приблизно плановий показник торгової націнки. Розрахунок торгової націнки за цим методом можна показати на прикладі.

Підприємство реалізувало товарів у 2016 році на суму 2 500 000 грн. (без ПДВ). Собівартість реалізованих товарів становить 1 900 000 грн., витрати на збут – 150 000 грн., адміністративні витрати – 85 000 грн., інші витрати – 50 000 грн. Прибуток підприємства становитиме:

2 500 000 – 1 900 000 – 150 000 –
- 85 000 – 50 000 = 315 000грн.

Рентабельність підприємства у 2016 році становить:

315 000 / (1 900 000 + 150 000 + 85 000 +
+ 50 000) * 100% = 14,42%.

Для того щоб рентабельність підприємства у 2017 році становила хоча б 14,42%, підприємство повинно встановити торговельну націнку не менше (2 500 000 – 1 900 000) / 1 900 000 * 100% = 31,6%.

На другому місці з наявних методів встановлення рівня торговельної націнки знаходиться метод маркетингового дослідження, за яким передбачається дослідження рівня поточних цін на аналогічні товари в магазинах конкурентів, на основі чого слід приймати рішення про необхідний рівень торговельної націнки і доцільність торгування цією групою товарів.

Робочим планом рахунків для відображення в бухгалтерському обліку торгової націнки підприємства передбачено виділення до рахунку 28 «Товари» пасивного субрахунку 285 «Торгова націнка», на якому ведеться облік торгових націнок та знижок. Під час нарахування торговельної націнки робиться таке проведення: Д-т 282 К-т 285.

Продажна вартість товару списується на субрахунок 902, а в кінці місяця, після розрахунку середнього відсотка торговельної націнки, дебет рахунка 902 зменшується на суму розрахованої торговельної націнки на реалізовані товари (методом сторно) згідно з розрахунком бухгалтерії.

Під час вибуття товарів торговельна націнка розраховується за такою формулою [8]:

$$Т_н = \overline{С\%} * Т_в, \quad (5)$$

де $Т_н$ – торговельна націнка;

С% – середній процент торговельної націнки;

$Т_в$ – продажна вартість вибулих товарів.

Згідно з пунктом 22 П(С)БО 9 середній відсоток торговельної націнки визначається так:

$$\overline{С\%} = ((Ск\ 285 + Ок\ 285) / (Сд\ 282 + Од\ 282)) \times 100\% \quad (6),$$

де $\overline{С\%}$ – середній відсоток торговельної націнки;

Ск 285 – сума залишку торговельних націнок на початок звітного місяця (сума залишку торговельної націнки на початок періоду);

Ок 285 – сума торговельних націнок у продажній вартості товарів, отриманих у звітному місяці;

Сд 282 – сальдо за дебетом рахунка 282 (сума залишку товарів на початок періоду);

Од 282 – обороти за дебетом рахунка 282 (вартість товарів, які надійшли протягом звітного періоду).

Професор І.О. Павлюк стверджує, що для покращення відображення операцій з продажу в синтетичному та аналітичному обліку доцільно ввести окремий рахунок 29 «Торгова націнка» з відповідними субрахунками залежно від сфери діяльності підприємства (роздрібна торгівля, оптова торгівля, ресторанне господарство) з метою уникнення ускладнення синтетичного та аналітичного обліку та виникнення помилок в облікових записах [7, с. 15]. І.А. Басіста додає, що, відповідно, у звітність включається тільки згорнуте по всіх субрахунках сальдо рахунка 28 «Товари», що є перешкодою для отримання достовірної інформації з метою здійснення аналізу [6, с. 141]. Загалом з цими твердженнями повністю можна погодитись. На законодавчому рівні в робочий план рахунків слід додати 29 рахунок «Торгова націнка», який поділявся б на субрахунки за сферами діяльності, а також виділення окремого субрахунку з обліку знижок, що сьогодні рекомендують обліковувати у

складі торгової націнки і трактується як сума зменшення торгової націнки. І тоді легше отримати повну та достовірну інформацію про суму торгової націнки за певний період. І виділення цієї інформації у фінансовій звітності на окремому рахунку дасть змогу аналізувати дані не тільки для внутрішніх користувачів, але й для зовнішніх (інвесторам, державним службам контролю тощо).

Під час проведення аналізу торгової націнки та знижок для внутрішніх потреб і прийняття управлінських рішень достатньо у складі пасивного рахунку 285 «Торгова націнка» провести аналітичний розподіл, наприклад, 2851 «Торгова націнка товарів у роздрібній торгівлі», 2852 «Торгова націнка товарів в оптовій торгівлі», 2853 «Торгова знижка (уцінка)». Поділивши синтетичний рахунок 285 на аналітичні, можна не тільки побачити дані для аналізу, але й більш точно і зручно контролювати ці процеси. Особливо цей спосіб стане актуальним для великих підприємств, які функціонують за різними сферами діяльності, мають широкий асортимент, великий об'єм виробництва та реалізації товарів.

За автоматизованого бухгалтерського обліку отримання даних щодо торгової націнки за певний період є оперативним та достовірним, але за умови, що введення обліку з використанням програмного забезпечення відповідає специфіці та особливості діяльності підприємства.

Висновки. Дослідження обраної теми показали, що торгова націнка як одне із основних джерел доходу торговельного підприємства залишається складним та недостатньо дослідженим питанням. Виявлено, що торговельна націнка за економічним змістом та принципом формування є валовим прибутком підприємства від реалізації товарів в роздріб, а також було визначено, що ідентичними є формування чистого доходу від реалізації та роздрібної ціни реалізації. Отримані результати дали можливість послідовно обґрунтувати думку про те, що відображення торговельної націнки саме без ПДВ не порушує діючі нормативи обліку та не спотворює фінансовий результат. Рекомендується ввести додатковий рахунок 29 «Торгова націнка» для відображення даних торгових націнок за сферами діяльності та наданих знижок або розробити аналітичні рахунки до рахунку 285 «Торгова націнка». Ця тема дослідження вимагає подальшого аналізу і пошуку шляхів для вирішення проблем організації бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99/conv.
2. Про ціни та ціноутворення Закон України від 21 червня 2012 року № 5007-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17.
3. МСБО 2 «Запаси» : за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України, Верховною Радою України 16 липня 1999 року № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
5. Торговельна націнка: проблеми визначення та обліку / [І.М. Погорєлов, М.В. Рета, М.О. Ткаченко] // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 59 (1168). – С. 101–104. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/20640/1/vestnik_KhPI_2015_59_Pohorielov_Torhivelna.pdf.
6. Басіста І.А. Торгова націнка та торгова знижка як складові формування продажної ціни товарів / І.А. Басіста // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 2. – С. 139–142. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ej.kherson.ua/journal/economic_17/2/38.pdf5.
7. Павлюк І.О. Проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки та шляхи їх вирішення / І.О. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 15–25.
8. Андрущак Б.В. Облік торговельних націнок у роздрібній торгівлі / Б.В. Андрущак // Дебет-Кредит. – 2008. – № 39. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dtkt.com.ua/show/1nid0383.html.

УДК 657

Осадча Г.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Марчук А.М.
студентка
Національного університету харчових технологій

ГРОШОВІ КОШТИ: ОБЛІК КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ

CASH: CASH TRANSACTIONS ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

На будь-якому підприємстві безпосередньо в процесі його функціонування важливим фактором є безперервний рух грошових коштів. Це можна назвати важливим ресурсом та результатом діяльності підприємств. Важливість та своєчасність надання інформації про рух грошових коштів зумовлюються необхідністю в постійному представленні користувачу повної та правдивої інформації про фінансовий стан підприємства та рух грошових коштів. Ще одним важливим фактором є вдосконалення обліку касових операцій на підприємстві, оскільки в майбутньому це значною мірою може вплинути на результати його діяльності.

Ключові слова: грошові кошти, касові операції, облік, грошовий потік, підприємство.

АННОТАЦИЯ

На любом предприятии непосредственно в процессе его функционирования важным фактором является непрерывное движение денежных средств. Это можно назвать важным ресурсом и результатом деятельности предприятий. Важность и своевременность предоставления информации о движении денежных средств обусловлены необходимостью в постоянном предоставлении пользователям полной и правдивой информации о финансовом состоянии предприятия и движении денежных средств. Еще одним важным фактором является совершенствование учета кассовых операций на предприятии, так как в будущем это в значительной степени может повлиять на результаты его деятельности.

Ключевые слова: денежные средства, кассовые операции, учет, денежный поток, предприятие.

ANNOTATION

In any enterprise directly during its operation important factor is the continuous movement of funds. In turn, this can be called an important resource and enterprise performance. The importance and timeliness of information on cash flow conditioned by the need to constantly presenting the user with complete and accurate information about the financial position and cash flows. Another important factor is to improve the accounting of cash transactions in the enterprise, as well as in the future it can greatly affect its performance.

Keywords: cash funds, cash transactions, accounting, cash flow, business.

Постановка проблеми. Для будь-якого підприємства важливими є доцільне і ефективне використання його грошових коштів, мінімізація витрат та правильна організація роботи, що в майбутньому позитивно відобразиться у фінансових результатах підприємства. Однією з головних умов такого очікуваного позитивного впливу на поточний фінансовий стан підприємства та на його майбутні фінансові результати буде використання господарськими суб'єктами правдивої і повної інформації про рух грошових коштів саме в процесі управління підприємством, що також впливатиме на підвищення якості прийняття різних управлінських рішень.

Таким чином, з огляду на всі вищеназвані аспекти в діяльності будь-яких підприємств їх значення та роль грошових коштів будуть весь час зумовлювати потребу в детальному дослідженні, визначенні вірної стратегії й тактики в управлінні та використанні грошових потоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність обраної теми протягом останніх років породжувала і не перестає породжувати багато запитань стосовно цієї проблеми. Дослідженням питань з обліку грошових коштів, грошових потоків і касових операцій на підприємстві займалося багато відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, яким вдалося досягти значних успіхів у вирішенні цієї проблеми. Достатня кількість наукових праць була написана та опублікована такими авторами, як, зокрема, С.Л. Береза, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голова, Н.Г. Горицька, О.М. Губачова, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельний, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, М.Р. Метью, В.В. Палій, Я.В. Соколова, Е.С. Хендріксен, Г. Шілінглоу.

На сучасному етапі, на жаль, саме через брак комплексних досліджень методик обліку та управління грошовими коштами не розробляються в достатній кількості нові підходи, які б могли забезпечити якісне управління підприємством та допомогли б уникнути багатьох негативних наслідків в ході його діяльності та в майбутньому.

Мета статті полягає у тому, щоб дослідити та проаналізувати особливості та механізм здійснення організації бухгалтерського обліку касових операцій на підприємстві, а також визначити в подальшому основні, належні та максимально спрямовані напрями її вдосконалення та досягнення поставленої мети.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме завдяки процесу обліку грошових коштів кожне підприємство має можливість здійснювати фінансово-економічну діяльність, де необхідною умовою виступають гроші. На основі наявних даних в обліку на сучасному етапі можна запевнити, що важливе значення в ньому відіграє управління грошовими потоками.

У різних джерелах, зокрема в науковій літературі з бухгалтерського обліку, аудиту і економічного аналізу, значною мірою виділяють питання дослідження грошових коштів. У фінансових, економічних науках та бухгалтерському обліку можна знайти різні тлумачення, пояснення та приклади таких словосполучень, як, зокрема, «грошові засоби», «грошові кошти», «грошові активи», «грошові потоки», «грошові обороти» [3]. На основі даних праць найвідоміших вітчизняних та зарубіжних вчених можна підвести підсумок, що грошові кошти – це всі ті засоби, які можуть легко перетворюватися у інші матеріальні та нематеріальні цінності.

Також можна сформулювати ще одне визначення грошових коштів, яке буде звучати таким чином: «Грошові кошти – це найбільш ліквідна категорія активів, яка забезпечує підприємству найбільший з усіх можливих ступінь ліквідності і свободу вибору».

Грошові кошти можна охарактеризувати як початок та кінець такого циклу, як господарсько-фінансовий, в процесі якого грошові кошти підприємства переходять в інші активи.

В міжнародному стандарті бухгалтерського обліку М(С)БО-7 «Звіт про рух грошових коштів» подається таке визначення грошових коштів: «Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання» [2].

Поняття «грошові кошти» включає до свого складу не тільки готівку, цінні папери, але й грошові зобов'язання, а кошти визначають як капітал. В Балансі грошові кошти відображають у складі оборотних активів у статті «Грошові кошти та їх еквіваленти» [1].

Для зручності розуміння та більш ефективного сприйняття матеріалу можна завдання обліку грошових коштів представити у вигляді основних пунктів, таких як:

– своєчасне та швидке виконання операцій з грошовими коштами по розрахунках з покупцями та постачальниками;

– проведення постійного контролю щодо дотримання таких дисциплін, як касова та розрахункова, а також у виявленні порушень в ході перевірки, вжитті відповідних заходів щодо їх усунення;

– своєчасне і правильне документальне оформлення операцій по руху грошових коштів відповідно до встановлених норм та принципів;

– здійснення інвентаризації грошових коштів і подальше відображення її результатів на рахунках бухгалтерського обліку без приховання будь-яких даних;

– дотримання певних норм встановлених та затверджених згідно із стандартом бухгалтерського обліку № 4 «Звіт про рух грошових коштів» та надання користувачам повної, правдивої, своєчасної та неупередженої інформації про всі зміни фінансової звітності, що відбулися в грошових коштах підприємства за звітний період. [5].

В одній з наукових праць І.І. Сахарцевої найбільш вдало представлене таке визначення грошових коштів: «Грошові кошти – це гроші та будь-які документи, які банки приймають до вкладу та які відносяться на рахунок вкладника» [7].

Грошові кошти мають властивість впливати як на початковий, так і на кінцевий етапи облікового циклу, до якого відносяться виробництво та реалізація продукції, надання послуг, виконання робіт, придбання товарів, а також отримання виручки.

Згідно з діючим та затвердженим Планом рахунків бухгалтерського обліку грошові кошти є залишком засобів в національній та іноземній валюті, які знаходяться на поточному рахунку в банку, валютному рахунку та інших рахунках в банках на території країни і закордоном, а також на підприємстві в касі. Грошові кошти також легко реалізуються в платіжні і грошові документи чи в цінні папери.

Але також існують певні недоліки визначення грошових коштів, над усуненням та мінімізацією яких працюють останніми роками, одним з яких є статистичний підхід визначення грошових коштів з його ігноруванням фактору часу, що не дає змогу повною мірою оцінити всю платоспроможність підприємства, його етапи в ході процесу управління грошовими коштами, оскільки вони є наймобільнішою та найбільшою частиною активів підприємства і швидко трансформуються в інші види активів. Отже, це зумовлює розповсюдження в літературі динамічного підходу до визначення грошових коштів, в основу якого покладено поняття грошового обороту.

З цього випливає, що грошовий оборот є результатом функціонування реальних грошей, що результат цей охоплює виконання певних функцій засобів, таких як накопичення засобів обігу і засобів платежу. В процесі безперервного кругообігу на підприємстві грошові кошти утворюють грошові потоки, обсяг яких характеризується кількістю використаних або залучених грошових коштів. Важливо відзначити, що наявні зарубіжні методики обліку, аналізу і аудиту руху грошових коштів, на жаль, не придатні для використання повною мірою. У вітчизняній практиці теж не зовсім якісне управління саме через непридатність неврахування у них об'єктивних факторів, що визначають формування грошових потоків підприємства в умовах переходу до ринкових відносин в Україні. Через це облік, аналіз і аудит необхідно здійснювати, враховуючи головні особливості раціоналізації грошових потоків, що склалися для вітчизняних підприємств.

Зазвичай майже всі операції, що здійснюються на підприємстві в ході його діяльності, пов'язані саме з рухом грошових коштів та проведенням різноманітних розрахунків між підприємствами. А грошові потоки утворюються за рахунок різноманітних надходжень і постійного вибуття грошей та їхніх еквівалентів.

Доктор економічних наук, один з відомих науковців, професор І.А. Бланк трактує поняття грошового потоку так: «Грошовий потік – це основний показник, що характеризує ефект інвестицій у вигляді повернених інвестору грошових коштів. Основу грошового потоку з інвестицій складають чистий прибуток і сума амортизації матеріальних і нематеріальних активів» [8].

В М(С)БО-7 «Звіт про рух грошових коштів» поняття «грошовий потік» характеризується як надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [2]. Таким чином, можна підвести певні підсумки, що, по-перше, грошовий потік – це розподілені у часі безперервні надходження і видатки грошових коштів та їх еквівалентів, які генеруються господарською діяльністю підприємства. А по-друге, рух грошових коштів на підприємстві в ході його постійної діяльності пов'язаний зі структурою, часом, ризиком, простором і ліквідністю.

Існує певний механізм, який дає змогу управляти грошовими потоками підприємства. Він вважається достатньо ефективним і включає в себе:

– головні цілі і завдання щодо управління підприємством;

– головні критерії, необхідні для управління, тобто кількісний аспект всіх поставлених цілей;

– певні фактори впливу, які виникають під час управління підприємством, а саме елементи об'єкта, які мають певні взаємозв'язки та які в процесі діяльності піддаються управлінському впливу для досягнення в майбутньому поставлених цілей, вирішення завдань та прогнозування на майбутнє, а також принципи і функції управління, особливості управління, ресурси управління (фінансові і матеріальні). Важливим є організаційний і соціальний потенціал, який ґрунтується на принципах системності, достовірності, відповідності поставленим цілям підприємства, досяжності, ефективності та багатоваріантності [9].

На рис. 1. представлено схематичне зображення механізму управління грошовими потоками підприємства.

Сьогодні дослідження методичного забезпечення обліку готівкових коштів та здійснення організації касових операцій на підприємствах значною мірою дають змогу з легкістю виявити наявні недоліки, використовуючи методологічні і організаційні засади здійснення облікового процесу. Одними з таких недоліків може бути:

– відсутність на підприємстві розробленої робочої інструкції для працівників бухгалтерії і працівників каси згідно з встановленим порядком оформлення і видачі готівки з каси підприємства;

– відсутність єдиного розробленого та затвердженого графіку здійснення роботи касира на підприємстві, що в подальшому як наслідок не допоможе покращити обліковий процес;

– довготривалий процес належного оформлення видаткових і прибуткових касових ордерів.

Саме тому, на нашу думку, покращення організації обліку касових операцій, які здій-

Рис. 1. Схематичне зображення механізму управління грошовими потоками підприємства

снюються на підприємстві, повинно бути максимально спрямоване на вирішення всіх представлених вище проблем. Але на кожному підприємстві, перш за все для забезпечення дотримання всіх необхідних вимог щодо видачі готівки з каси, є розробка робочої інструкції, що буде знаходитися на підприємстві у вигляді письмової форми для того, щоб полегшити і покращити роботу працівників щодо оформлення видачі готівки з каси видатковим касовим ордером (табл. 1).

Для забезпечення своєчасного виконання і полегшеної роботи касира на підприємстві, для зручності роботи буде важливим розроблення графіка роботи касира, який обов'язково має затверджуватися керівником підприємства. Приклад такого графіка представлено у табл. 2.

Запровадження на підприємстві правильного управлінського обліку готівкових коштів дасть змогу покращити рівень ефективності звітності щодо забезпечення потреб управління підприємством.

Під час деталізації надходження грошових коштів в майбутньому за вироблену продукцію, виконані роботи та надані послуги правильним буде надання користувачам облікової інформації про надходження готівки в касу, що буде надаватися у вигляді відповідного бухгалтерського звіту.

Необхідний рівень актуальності інформації, що буде представлений у щоденних звітах, досягатиметься за умов щоденного і своєчасного відображення в електронних формах бухгалтерського обліку правильно оформлених первинних документів, таких як банківські виписки, прибуткові та видаткові касові ордери.

Висновки. Таким чином, можна підсумувати, що невирішеність проблем стосовно обліку руху грошових коштів у вітчизняних умовах призводить до знехтування закономірностями та галузевими особливостями їх руху, тому доцільним буде визначення потреби у:

– застосуванні на практиці показників грошових потоків, які будуть слугувати вимірниками фінансової стійкості, платіжної стабільності та успішної платоспроможності;

– вивченні одних з головних закономірностей грошових потоків та врахуванні їх в

Таблиця 1

Робоча інструкція працівників бухгалтерії щодо видачі готівки з каси видатковим касовим ордером

№ п/п	Виконавець	Перелік робіт
1	Головний бухгалтер	Розглядає усні заяви одержувача про видані кошти з каси і за необхідності дізнається у бухгалтера розрахункового відділу про стан розрахунків з одержувачем. Далі бухгалтер розрахункового відділу дає у відповідь довідку, на підставі якої головний бухгалтер приймає всі подальші рішення.
2	Бухгалтер розрахункового відділу	Складає видатковий касовий ордер, в якому зазначає всі необхідні реквізити: дату, ПІБ, зміст операції, суму до видачі, кореспондуючий рахунок. Проставляє контировку, реєструє ордер відповідно до порядкового номеру, цей номер проставляється на ордері і передається головному бухгалтеру.
3	Головний бухгалтер	Перевіряє правильність складання касового ордеру, підписує його і передає керівнику підприємства. Після одержання підписаного ордера головний бухгалтер передає його касиру підприємства для подальшого виконання його безпосередніх обов'язків.
4	Касир	Перевіряє достовірність підписів, правильність оформлення, перевіряє паспорт одержувача. Потім прикріплює до ордера доручення, і далі одержувач ставить свій підпис на ордері, після чого касир записує ордер в касову книгу, проставляє номер відповідного документа, вказує кому видано, суму і номер кореспондуючого рахунку.

Таблиця 2

Графік роботи касира на підприємстві

№ п/п	Вид операції	Період виконання, год.
1	Приймання і видача готівки за відповідно оформленими прибутковими та видатковими касовими ордерами з попередньою їх перевіркою відповідно до встановлених норм.	Кожного дня з 8:00 до 11:00
2	Занесення прибуткових і видаткових касових ордерів до касової книги.	Після проведення кожної касової операції
3	Здійснення звичайних щоденних операцій в банку.	Кожного дня з 12:00 до 15:00
4	Отримання бухгалтером розрахункового відділу банківських виписок і документів по закінченню операцій в банку.	Кожного разу після повернення з банку
5	Оформлення прибутковими і видатковими ордерами операцій щодо одержання коштів згідно з чеками, здача готівки в банк. Відповідні записи до касової книги всіх ордерів.	Одразу після повернення з банку
6	Складання списків депонентів по заробітній платі і передача їх бухгалтеру розрахункового відділу.	До 09:00 четвертого дня після початку виплати заробітної плати
7	Складення звіту касира, передача бухгалтеру розрахункового відділу.	Кожного дня о 16:00

подальшій практиці обліку та аналізу на підприємстві;

– визначенні потоків облікової інформації, що дасть змогу сформувати повне інформаційне забезпечення аналізу руху грошових коштів на підприємстві; розробленні та вдосконаленні методики аналізу грошових потоків, що повинна здійснюватися, виходячи з реального фінансового стану підприємств, а також враховувати ті фактори, що визначають рух коштів вітчизняних господарюючих суб'єктів в сучасних умовах.

Правильна організація бухгалтерського обліку готівкових грошових потоків на підприємстві передбачатиме дотримання єдиного системного підходу, взаємодії між різними видами обліку, та підпорядкованості загальній системі управління.

В наш час всі методологічні підходи до організації бухгалтерського обліку касових операцій на підприємстві вже майже повною мірою розроблені. Тому, виходячи з цих умов вдосконалення облікового процесу в питаннях касових операцій, можна сказати, що особливої уваги набуватимуть проблеми вдосконалення його організації, вирішення яких в майбутньому дасть змогу значно покращити ефективність роботи касира підприємства і знизити ризики помилок і прорахунків під час його роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» від 1 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
3. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н.М. Малюга ; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2006. – 539 арк.
4. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: основи теорії та концептуальні засади побудови : [навч.-метод. посібник] / В.В. Сопко, О.В. Сопко. – К. : Товариство «Знання» України, 2002. – 231 с.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посібник] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
6. Бухгалтерський облік: історичний аспект: Результати дис. досліджень Житомирської наук. бухгалтерської школи / відп. ред..: Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 619 с. – Навчальні посібники з бухгалтерського обліку.
7. Сахарцева І.І. Теоретико-методологічні аспекти проведення аудиту / І.І. Сахарцева. – К., 2005. – 374 с.
8. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І.А. Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
9. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 161–164.

УДК 338.43:638.19

Христюк Д.П.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості аналізу фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Розглянуто основні завдання аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. Досліджено підходи до аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. Висвітлено основні показники фінансового стану діяльності сільськогосподарських підприємств. Внесено пропозиції щодо удосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємств.

Ключові слова: формування, фінансування, діяльність, організація, прибуток, фінансова результативність, економічна самостійність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности анализа финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены основные задачи анализа финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий. Исследованы подходы к анализу финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий. Освещены основные показатели финансового состояния деятельности сельскохозяйственных предприятий. Внесены предложения по совершенствованию анализа финансовых результатов деятельности предприятий.

Ключевые слова: формирование, финансирование, деятельность, организация, прибыль, финансовая результативность, экономическая самостоятельность.

ANNOTATION

The article analyzes the features analysis of the financial performance of agricultural enterprises. The main task of analyzing financial results of agricultural enterprises. Researched approaches to the analysis of financial results of agricultural enterprises The basic indicators of the financial condition of agricultural enterprises. Suggestions for improvement analyzing the financial performance of companies.

Keywords: formation, finance, operations, organization, profit, financial performance, economic self-sufficiency.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення економіка сільськогосподарських організацій змінилась принципово. Підприємства отримали юридичну та економічну самостійність і повністю відповідають за результати своєї діяльності, яка, в свою чергу, пов'язана з залученням необхідних ресурсів, використанням їх у виробничому процесі, продажом виробленої продукції (робіт, послуг). Саме тому особливого значення набуває аналіз процесу формування фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання широко висвітлені в науковій літературі, нормативних документах, а також навчально-методичних публікаціях.

Значний внесок у теорію та практику аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств зробили Балдик Д.О., Бутинець Ф.Ф., Ковальчук М.І., Лахтіонова Л.А., Мних Є.В., Нападовська Л.В., Савчук В.К., Шеремет А. Д.

О. В. Шанін [1, с. 93-99] розглядає важливі особливості формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств через призму специфіки виробничих процесів. Автор вказує на той факт, що виробничо-господарська і фінансово-економічна діяльність сільськогосподарських товаровиробників знаходяться, як і інші її галузі, в постійній фінансовій кризі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Провідні науковці зробили значний внесок у розвиток аналізу, однак велика кількість проблем залишається невирішеною, тому що становлення нормативної бази обліку, звітності та теоретичне обґрунтування цих процесів перебуває на стадії формування та розвитку.

Внаслідок цього залишаються невирішеними деякі питання обліку фінансових результатів, витрат та доходів, спостерігається неузгодженість фінансового, управлінського та податкового обліку на рівні аграрних підприємств.

Мета статті – обґрунтування теоретичних, науково-методичних та практичних аспектів наявної системи обліку й аналізу фінансових результатів діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток економіки України передусім пов'язаний з фінансово-економічним станом суб'єктів господарювання, який в свою чергу залежить від ефективності їх діяльності.

На сучасному етапі господарювання сільськогосподарські підприємства характеризується нестабільними тенденціями, причиною яких переважно залишаються складна економічна ситуація в країні, наслідки світової економічної кризи, постійні зміни в законодавчій базі, обмеженість банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, невисокий рівень конкурентоспроможностіі та інноваційного розвитку.

Саме тому актуальним є аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств.

Значення аналізу полягає в тому, що він є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами підприємств із

метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності.

Аналіз фінансових результатів діяльності – це комплекс дій, які спрямовані на вивчення результатів діяльності підприємства за певний період часу, з метою визначення ефективності використання всіх ресурсів, виявлення можливих недоліків в управлінні цього підприємства та надання необхідної інформації для оперативного керівництва для підвищення результативності діяльності підприємства [2, с. 8-12].

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства включає такі провідні елементи дослідження:

– «горизонтальний» аналіз – це дослідження змін кожного показника за поточний період, що розглядається;

– «вертикальний» аналіз даних – це дослідження структури відповідних показників і їх змін;

– «трендовий» аналіз – це дослідження в загальному вигляді динаміки зміни показників фінансових результатів діяльності за звітний період.

Джерелами аналітичної інформації для аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств є фінансовий план, бізнес-план, дані бухгалтерського обліку за розрахунками результатів діяльності, показники фінансової звітності ф. № 1 «Звіт про фінансовий стан», ф. № 2 «Звіт про сукупний дохід», ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. № 4 «Звіт провласний капітал», ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», дані статистичної звітності, показники внутрішньої управлінської звітності [?, с. 280].

Найголовнішими завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

– оцінка динаміки, якості, обсягів та структури фінансових результатів;

– розкриття факторів і кількісна оцінка їх впливу на фінансові результати;

– встановлення доцільності та ефективності використання прибутку;

– визначення резервів зростання прибутку та рентабельності, розробка рекомендацій щодо їх впровадження.

Під час аналізу фінансових результатів підприємства можуть використовуватися різноманітні прийоми, методи та моделі. Їх кількість та широта застосування залежить від визначених цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному окремому випадку [3, с. 224].

Розглянемо детальніше на таблиці 1.

Розглянувши таблицю, можна додати, що Подольська В.О. та Яріш О.В. [7, с. 204] радять зарахувати до цього аналізу аналіз фінансових результатів підприємства на основі динаміки доходів і витрат підприємства, що дає змогу розглянути фінансові результати, отримані від усіх видів діяльності підприємства та визначити структуру прибутку.

До головних показників, що, визначають фінансовий стан підприємства, належать такі:

– прибутковість (рентабельність);

– оптимальний розподіл прибутку;

– оптимальні розміри власних оборотних активів, які забезпечують нормальний процес виробництва та реалізації продукції;

– наявність власних джерел формування оборотних активів в розмірі, достатньому для їх покриття;

– платоспроможність підприємства.

Фінансовий стан є стійким, якщо підприємство досягає у вказаних напрямках необхідних оптимальних параметрів. Якщо ж воно не отримує, наприклад, прибутку, який би забезпечував неодмінний приріст власних фінансових ресурсів, його фінансовий стан не може бути стійким [8, с. 185-188].

Фінансовий стан підприємства потрібно систематично й всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів і методик аналізу. Це зробить можливим критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій

Таблиця 1

Підходи до аналізу фінансових результатів сільськогосподарського підприємства

Автори	Назва прийомів аналізу	Показники аналізу	Можливість практичної реалізації
І.А. Бланк та А.Д. Шеремет	Горизонтальний, вертикальний, порівняльний, коефіцієнтів, інтегральний	Коефіцієнти рентабельності за всіма видами прибутку – маржинального, валового, чистого по конкретних видах діяльності підприємства; коефіцієнти ефективності, розподілу прибутку	Методика дає можливість дослідити реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання, формування фінансових результатів
В.О. Мец, М.Д. Білик, Г.В. Савицька	Горизонтальний (часовий), вертикальний (структурний), трендовий, відносних показників, порівняльний, факторний	Аналіз виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), аналіз витрат на виробництво, реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), аналіз валового прибутку, аналіз чистого прибутку, залишеного в розпорядженні підприємства.	Проведення аналізу показників дозволяє отримати необхідну інформацію для прийняття рішень, виявлення резервів, покращення фінансових результатів

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 752; 5, с. 280; 6, с. 208]

діяльності та способи більш ефективного використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Найважливішим завданням обліку фінансових результатів у сільськогосподарських підприємствах є забезпечення користувачів необхідною та достовірною інформацією для послідовного контролю за якістю продукції, аналізу впливу факторів на розміри виручки від продажу й схвалення управлінських рішень, а це є передумовою формування правдивої інформації про фінансові результати.

Вчасний та неупереджений аналіз фінансових результатів сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, найбільш доцільному та ефективному використанню основних засобів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, усунення додаткових витрат. А отримані результати аналізу створюють об'єктивні умови для збільшення ефективності управлінських рішень, а також отримання аргументованої облікової та аналітичної інформації для планування і прогнозування фінансових результатів [9, с. 154-157].

Важливим джерелом резервів зростання прибутковості сільгосппідприємств є оптимізація структури товарної продукції, тобто зростання частки тих видів продукції, які приносять більший прибуток підприємству. Однак безплановість виробництва необхідних обсягів за видами сільськогосподарських продуктів веде до зміни кон'юнктури ринку і, відповідно, до визначної щорічної зміни ціни на один і той же вид продуктів.

Формування фінансових результатів повністю залежить від цілей підприємства. Якщо підприємство ставить ціллю високі темпи розвитку, збільшує обсяг продажу і завойовує значну частину ринку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їхнього зростання. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняється мінімальним рівнем рентабельності або навіть збитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинно бути зосереджене на отримання такої суми, що забезпечує поточну платоспроможність. А якщо в основу діяльності підприємства покладено інтереси власників, то цільовою настановою формування кінцевих фінансових результатів є такі показники, як рентабельність інвестиційного чи власного капіталу.

З метою підвищення економічної ефективності виробництва сільськогосподарським підприємствам потрібне оновлення матеріально-технічної бази підприємства шляхом лізингового придбання техніки; залучення кредитів під прибуткові проекти, що здатні принести підприємству високий дохід; зменшення дефіциту власного капіталу за рахунок прискорення його оборотності шляхом скорочення наднормативних залишків запасів, незавершеного виробництва, виробничо-комерційного циклу.

Одним із найосновніших і найбільш радикальних напрямків підвищення ефективності виробництва сільгосппідприємств є пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості виробництва і досягненню беззбиткової роботи за рахунок більш повного використання потужності підприємства, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, зниження її собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, скорочення невиробничих витрат і втрат [2, с. 8-12].

Висновки. У нинішніх умовах господарювання, які вимагають від сільськогосподарських виробників забезпечення власної фінансової стійкості у зв'язку з не надто стабільною ситуацією в економіці країни, будь-яке підприємство прагне до максимізації своїх власних фінансових результатів, що зумовлює необхідність проведення для них якісного аналізу з метою виявлення резервів зростання їх обсягів у майбутньому.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Отже, аналіз фінансово-економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами з метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності. Від того, наскільки якісно проведено аналіз фінансових результатів, визначено основні чинники, які його забезпечують, залежить майбутня результативність діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шанін О.В. Тенденції формування фінансово-економічної результативності аграрних формувань України / О. В. Шанін // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 93-99.
2. Балдик Д.О. Формування фінансово-економічних результатів діяльності
3. сільськогосподарських підприємств / Д.О. Балдик // Молодий вчений. – 2016. – № 5. – С. 8-12.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 224 с.
5. Бланк І.А. Управління прибутком / І.А. Бланк. – 2-е вид. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 752 с.
6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібн. / В.О. Мец. – К.:Вища школа, 2003. – 280 с.
7. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра-М, 2001. – 208 с.
8. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 204 с.

9. Пасенко В.В. Особливості сільськогосподарського виробництва і формування фінансових результатів аграрних підприємств // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Економіка. – Тернопіль: ТНПУ, 2006. – № 20. – С. 185–188.
10. Фальченко О.О. Особливості формування фінансових результатів / О.О. Фальченко, О.І. Артеменко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2015. – № 26. – С. 154-157.

UDC 657.212

Shushliakova O.V.
Lecturer of the Department of Accounting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ACCOUNTING ISSUES IN THE COURSE OF FREIGHT HAULAGE OPERATIONS

ПИТАННЯ ОБЛІКУ В ПРОЦЕСІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

ANNOTATION

Researches is devoted to theoretical positions and develop recommendations to improve accounting freight operations services of transport companies related to the provision of transport services. It is stated that the consignment note is the main document for the cargo delivery calculation and provided services accounting. Principal tasks which should be introduced into modern accounting in the connection of the cargo delivery accounting process were illustrated herein. Author analyzed current accounting operating processes related to the freight motor transport services and developed practical offers and recommendations as to their modernization. The author suggested the introduction of electronic document on transport companies.

Keywords: service, motor transport enterprise, freight forwarding operations, cargo, accounting, documentation, costs, revenues.

АНОТАЦІЯ

Дослідження присвячене теоретичним положенням і розробці рекомендацій щодо вдосконалення обліку вантажних операцій автотранспортних підприємств, пов'язаних з наданням транспортних послуг. Визначено, що товаро-транспортна накладна є основним документом для розрахунків за перевезення вантажу та обліку наданих послуг. Висвітлено основні завдання обліку виконаних автоперевезень, які необхідно ставити для впровадження сучасного обліку. Автором запропоновано впровадження електронного документообігу на автотранспортних підприємствах.

Ключові слова: послуга, автотранспортне підприємство, транспортно-експедиторська діяльність перевезення, вантаж, бухгалтерський облік, документування, витрати, доходи.

АННОТАЦИЯ

Исследование посвящено теоретическим положениям и разработке рекомендаций по совершенствованию учета грузовых операций автотранспортных предприятий, связанных с предоставлением транспортных услуг. Определено, что товарно-транспортная накладная является основным документом для расчетов за перевозку груза и учета предоставленных услуг. Освещены основные задачи учета выполненных перевозок, которые необходимо ставить для внедрения современного учета. Автором предложено внедрение электронного документооборота на автотранспортных предприятиях.

Ключевые слова: услуга, автотранспортное предприятие, транспортно-экспедиторская деятельность перевозки, груз, бухгалтерский учет, документирование, расходы, доходы.

Relevance of the study. The modern stage of Ukrainian economy development related to the European integration processes vastly enhances the relevance of the efficiency of the motor transport enterprises. Automobile transport has a high maneuverability, as well as possibility of direct delivery of goods so called «door-to-door» which benefits its advantage over other types of transport. In this way keeping the significant accounting records is highly actualized with regard to the increasing role freight haulage. In this aspect modernization of current financial system and enhancement of tax accounting services of cargo transportation for management purposes is particularly relevant.

Analysis of previous studies and publications. The accounting issues associated with the business activity of motor transport enterprises as well as their accounting and analytical management support, are fundamentally discussed in the academic works of Ukrainian and foreign scientists as follows: Atamas P.I., Bazilyuk A.V., Efimova F.F., Hritsak N.Yu., Danko Y.Ya., Zahozhaj V.B., Levitsky N.P., Malishkin°A.I., Maliarevsky Yu.D., Ostapyuk Y.Ya, Paliy V.F., Pasenko N.S., Sviderskу E.I., Sopko V.V. and others. Performed analysis of aforementioned economists' publications indicates the need for systematization and clarification of accountant treatment for the freight traffic services in the financial and tax accounting system.

Consequently, evaluation of current accounting practice in connection with the freight operations services and development of practical suggestions is the main objective of this study.

Presentation of the main material. Automobile transport is one of the main components of the Ukrainian transport system which responds to the needs of enterprises for the goods transportations. For instance, in 2015, 24,5% of all cargo were transferred by Ukrainian automobile transport, freight turnover reached 34431.1 mln. tkm, representing 91,2% of the volume of 2014, Fig. 1 [6]. It may be noted that the road transport is involved in the process of all types of goods transportation (rail, sea, river, air transport) since the goods are delivered to and transferred from the points of departure (railway stations, sea and river ports, airports).

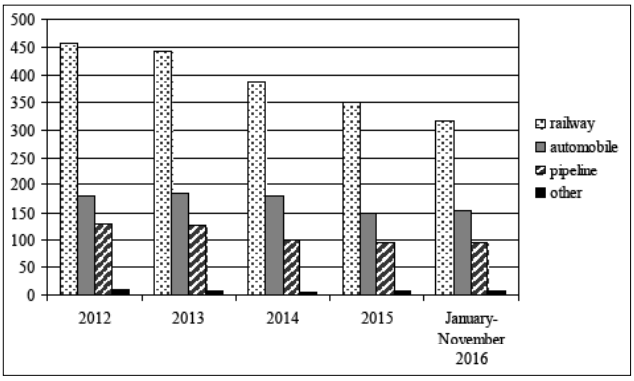


Fig. 1. Dynamics of freight traffic levels in Ukraine for the period of 2012-2016, MT

Automobile transport Act of Ukraine regulates the relations between motor carriers, customers of transport services, the executive authorities and local authorities, the owners of the vehicles, as well as relations with legal entities and natural persons which are business entities who provide the road transportation activity and transport security [2]. In accordance with the Freight forwarding operations Act of Ukraine [3] freight forwarding services are provided (organization of freight transportation by various transport means on the territory of Ukraine and foreign countries; freighting of vehicles and providing their submission to the timely dispatch of goods; provision of services related with cargo reception, reducing, refining, sorting, warehousing, and storage of cargo; organization of the goods protection during transportation, transshipment and storage; organization of the expert examination of freight; registration of goods shipping documents and documentation distribution; cargo insurance and providing responsibility for goods transportation; optimization of the dynamics of material flows from the consignor to the consignee in order to achieve a minimum level of expenditure; payments settlement with other transport organizations for transportation, transshipment and storage of goods; provision of other additional and related services provided by the forwarding contract and other services which do not contradict the legislation). We should note the fact that the transport service activity is not included to the list of licensed activities (hazardous goods/cargo – is exception).

Documentation used in transport operations has great importance in the event of its improper registration it may cause to negative consequences. The transport documentation workflow scheme within the primary accounting at motor transport enterprises, presented by Hritsak N.Yu., is worth noticing [1]. Economists Maliarevskii Yu.D., Pasenko N.S., present in academic work [5] the most common scheme of interaction between the main participants of forwarding process.

In author's view, the introduction of electronic documentation management at motor transport enterprises reduces the logistics costs, as the information in the system is always up-to-date. Single information filling and its subsequent reuse is the main advantage of electronic documentation management at motor transport enterprises. Art. 50 of the Law № 3492 [2] reads: the freight transportation contract between the customer and the contractor should be executed in accordance with the legislation by paper form (in writing) (contract, invoice, receipt, etc.).

The contract indicates (par. 3.5 Regulations of freight motor-transportation in Ukraine № 363): duration of the contract, cargo size, transportation conditions (operation for cargo delivery and reception, cargo protection), transportation costs, payment procedure, method for determining rational routes, duties and liability of the parties, etc.) [10].

In accordance with Art. 9 of the Law № 1955 under the freight forwarding agreement one party (the forwarder) is obligated for a valuable consideration and at the expense of the other party (the client) to perform or arrange certain services specified in the freight forwarding agreement related to cargo transportation. The fee amount to the forwarding agent should be set by the freight forwarding agreement [3, 11]. To the effect the relevant provisions of the Civil Code of Ukraine should be used to relations under the freight forwarding agreement.

Generally the forwarder acts as an agent or performer of other services related to transportation between the customer and the carrier. At the same time forwarder has the right to perform transportation by using own transport and while providing other services relating to transportation in accordance with the freight forwarding agreement. In this case, the freight forwarding agreement should include both elements of the contract of carriage and contract of agency or commission. Forwarder acts as a direct performer in respect of transportation and in terms of other services should act as attorney (commissioner) of the customer.

Consignment note (hereinafter – CN) is the main document for cargo transportation. Consignment note is the consistent official document for all parties which is generally intended for goods and materials disposal, control during the transportation procedure, bringing on a charge, storage and business accounting, as well as shipping payment and activity based costing [10]. There are following types of the consignment note: on the territory of Ukraine (№ 1-TH), international usage (CMR), ethanol and alcohol products motor transportation (№ 1-TH (alcohol) and other). CN should be issued by the shipper for each motor trip and separately for each consignee in the amount of no less than four copies: the first should be kept by the consignor and serves as grounds for goods and materials disposal; second, third and fourth which are verified by shipper's signatures and seals (stamps) should be transmitted to the driver (the second copy driver should give to the consignee, the third and fourth copies driver should forward to the carrier). The third copy (necessary for the transportation services payment), the carrier sends to the vehicle customer for the shipment payment; the fourth copy is attached to the transport manifest (trip ticket), and performs records of the transport company and constitute grounds for driver's salary.

The fact of the service provision while transportation or other services associated with the transportation should be supported by documents or other transport documentation. As a rule, the fact of the forwarder services performance is made by the report.

Accordingly, forwarder's income should consist of the shipping payment and compensation for performing other services related to the transportation. The finances transferred to the third parties for the forwarder shall be considered as transaction, and should not be included into forwarder's income and expenses in accordance with the Statement of Standard Accounting Practice 15 «Income» [8] and Statement of Standard Accounting Practice 16 «Expenses» [9].

Principal duties of performed transportation accounting in accordance with the accrual principle and the correspondence of income and expenses should be considered as follows:

– timely, complete and correct determination of transport costs according to items of expenditure and cost elements;

– identification of internal reserves to reduce the cost of transportation;

– timely documentation of performed work and services, control of the transportation scope and the fight against subscription to unperformed work;

– operation performance concerning actualization of the fulfilled work and services;

– control over timely payment for the implemented work and services.

Enterprises performing the freight motor transportation as well as providing freight forwarding services, cargo handling and other services in connection with the road transportation should reflect their income on the account 703 «Sales income of work and services», and the prime cost of providing transportation services should be reflected on the account 903 «Cost of performed work and services» with the use of analytical sub-accounts [4].

In the event the road carrier or other third party fails to fulfill the terms of the contract, in this case the freight forwarder lodges a claim which parties are obliged to settle. In author's opinion the enterprise should not satisfy the claim

Table 1

Typical correspondence of accounts reflecting claims in the accountancy

Transaction content	Correspondence of accounts		Amount, UAH
	debit	credit	
1. Allowed claim lodged to the carrier or other organization	374	311	1000
2. Amount of the claim for other expenses	949	374	1000
3. Amount of the claim to liable(guilty) person	375	716	1000
4. Repaid amount of the claim taken from cash desk or salary	301, 661	375	1000
5. Record/write off income as financial result	716	791	1000
6. Record/write off expenses as the financial result	791	949	1000

Table 2

Typical correspondence of accounts reflecting freight forwarding services accounting

Transaction content	Correspondence of accounts		Amount, UAH
	debit	credit	
1. Receiving cargo from the Enterprise «B»	023	–	32000
2. Receiving the 50% prepayment from the Enterprise «B» on the current account	311	681	8100
3. Received tax liability concerning VAT	643	641	1350
4. Prepayment to Enterprise «C» for motor transportation services is actualized	371	311	3600
5. Tax credit for VAT is reflected	641	644	600
6. Cargo delivery expenses are reflected	23	685	3000
7. Record off tax credit for VAT	644	685	600
8. Offset of debts	685	371	3600
9. Payment to organization «D» for cargo insurance	655	311	1000
10. Insurance expenses are reflected	23	655	1000
11. Record off expenses	903	23	4000
12. Income is reflected in accordance with the report of the freight forwarding service completion	361	703	16200
13. Record off for tax liability for VAT as related to the prepayment	703	643	1350
14. Tax liability for VAT is reflected	703	641	1350
15. Receiving services remuneration from the Enterprise «B»	311	361	8100
16. Offset of debts	681	361	16200
17. Record off income as financial result	703	791	13500
18. Record off prime cost as financial result	791	903	4000
19. Profit is reflected	791	441	9500
20. Record off the cargo from the memorandum account	–	023	32000

costs. Enterprise should collect this amount from the person responsible for cargo damage to cargo, and it should be reflected with the accounting records, Table 1 (the sum is conventional).

Let us consider a conditional numerical example in order to present the freight motor transportation accounting records. Enterprise «A» conducts business activity related to freight forwarding services. Enterprise «B» entered into a contract with the aforementioned Enterprise «A» for providing cargo delivery services. Cargo value is 32000 UAH, amount of remuneration including VAT (value added tax) is 16200 UAH. There is a 50% prepayment in accordance with the contract. In order to provide freight forwarding services Enterprise «A» entered into a freight motor transportation contract with the Enterprise «C». The amount of the contract is 3600 UAH including VAT (prepayment). Also there is an insurance contract with the organization «D». Total amount of the insurance contract is 1000 UAH. Enterprise «B» pays the total amount of remuneration after providing services. Reflection of the freight forwarding services accounting is presented in Table 2.

Services operating income should be recognized in the amount of the contract value, but not less than the remuneration amount received in any form even in the case of obligations reduction in accordance with the Art. 135 Ch. III of the Tax Code of Ukraine (hereinafter – TCU) [7]. Date of income origin should be determined by the date the report preparation or other official document issued in accordance with the applicable legislation. In accordance with the Art. 138 of Ch. III the TCU [7] expenses which form the cost of performed work should be considered as the expenses of the same financial reference period in which services income was recognized. Under the Art. 136 Ch. III of the TCU [7], transit amount which is intended to third parties should not be included to the forwarders income as well as finances which are forwarded to commissioner (attorney, agent) should not be considered as income.

Forwarder's remuneration should be included into income in accordance with report date confirming the performance of the freight forwarding services (Par. 137.1 Art. 137 Ch. III of the TCU [7].

Taxation should be performed in a general way in the event when the forwarder independently imposes taxes for the services. In accordance with the Art. 187 Ch. V of TCU, tax liabilities for VAT arise by the date of the first event which occurred previously: the date of fund transfer from the customer to the VAT payer's bank account; the documentation date of the fact which certifies services supply by VAT payer.

The service costs (total sum of the transit financial resources) provided by the third parties are not included into the forwarder's base, which makes the peculiarity for the VAT taxation of the partnership intermediary agreements.

Conclusions. Summarizing the abovementioned we should notice that freight forwarding activity is the essential part of the entrepreneurship and transport services. It is stated that the consignment note is the main document for the cargo delivery calculation and provided services accounting. A large number of the primary documentation complicates the displaying of the process in accounting and reporting relevant to the provided services performed by the motor transport enterprises. Author suggests implementing the usage of the electronic document management at the enterprises which allows displaying integrated information and effect monitoring in real time mode. Principal tasks which should be introduced into modern accounting in the connection of the cargo delivery accounting process were illustrated herein. Author analyzed current accounting operating processes related to the freight motor transport services and developed practical offers and recommendations as to their modernization.

REFERENCES:

1. Hritsak N. Yu. Accounting and Expenses Internal audit of motor transport enterprises: abstract of a thesis, Ph.D. in Economics specialization 08.00.09 / N.Yu.°Hritsak. – Kiev, 2012. – 21 p.
2. Automobile transport Act of Ukraine dated of 23.02.2006 № 3492-IV / [Electronic source]. – Available at: http: //zakon2.rada. gov.ua/laws/show/2344-14.
3. Freight forwarding operations Act of Ukraine dated of 01.07.2004 № 1955-IV/ [Electronic source]. – Available at: http: //zakon4.rada. gov.ua/laws/show/1955-15.
4. Application instruction of the plan for accounting assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations № 291 dated of 30.11.1999 [Electronic source]. – Available at: http: // zakon4. rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.
5. Maliarevskiy Yu.D. Production and Services accounting. Study edition / Yu.D.°Maliarevskiy, M.S. Horiaeva, N.S. Pasenko. – Kharkiv: KhNEU, 2012 – 400 p.
6. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine [Electronic source]. – Available at: http://www.ukrstat.gov.ua.
7. Tax Code of Ukraine dated of 02.12.2010 № 2755-VI [Electronic source]. – Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
8. Generally Accepted Accounting Principles 15 «Income» dated of 31.03.1999 № 318 [Electronic source]. – Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ z0860-99.
9. Generally Accepted Accounting Principles 16 «Expenses» dated of 31.12.1999 № 318 [Electronic source]. – Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/ laws / show / z0027-00.
10. Haulage Regulations in Ukraine, approved by the Order of the Ministry of Transport in Ukraine dated of 14.10.1997 № 363 [Electronic source]. – Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98.
11. Civil Code of Ukraine dated of 16.01.2003 № 435-IV [Electronic source]. – Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658:330.322:519.866

Коцюба О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри стратегії підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З МНОЖИНИ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВАРІАНТІВ В РАЗІ НЕЧІТКО-ІНТЕРВАЛЬНИХ ОЦІНОК ПОЧАТКОВИХ ПАРАМЕТРІВ

SELECTING THE INVESTMENT PROJECT FROM A SET OF ALTERNATIVE VARIANTS UNDER FUZZY INTERVAL ESTIMATES OF INITIAL PARAMETERS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розвитку інструментарію для проблеми інвестиційного вибору. Пропонована в роботі формалізація порушеної проблеми передбачає наявність ризику неокупності за показником чистої теперішньої вартості. На основі нечітко-множинної методології сформульовано модель вибору оптимального інвестиційного проекту з множин альтернативних варіантів для нечіткої постановки задачі.

Ключові слова: інвестиційний проект, невизначеність, ризик, теорія нечітких множин, нечітка оцінка, функція розподілу ступенів можливості.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена развитию инструментария для проблемы инвестиционного выбора. Предпринятая в работе формализация затронутой проблемы предполагает наличие риска неокупаемости по показателю чистой приведенной стоимости. На основе нечетко-множественной методологии сформулирована модель выбора оптимального инвестиционного проекта из множеств альтернативных вариантов для нечеткой постановки задачи.

Ключевые слова: инвестиционный проект, неопределенность, риск, теория нечетких множеств, нечеткая оценка, функция распределения степеней возможности.

ANNOTATION

The paper is devoted to the development of tools for the problem of investment selection, when the initial parameters of investment alternatives are described by fuzzy interval numbers or estimates. Proposed in work formalization of considered problem involves a risk of non-repayment represented by net present value. On the basis of the relevant developments in the framework of fuzzy set methodology has been formulated a model of selecting the optimal investment project from a variety of alternatives for the fuzzy formulation of the problem.

Keywords: investment project, uncertainty, risk, fuzzy sets theory, fuzzy estimate, possibility degrees distribution functions.

Постановка проблеми. Відповідно до положень сучасного інвестиційного аналізу та інвестиційного менеджменту невизначеність, яка обтяжує інвестиційну діяльність підприємства, окрім ймовірнісної інформаційної ситуації, може набувати характеру нечіткості, коли суб'єкт управління або експерту в змозі оперувати лише оцінками, які відображають діапазони можливих значень початкових кількісних параметрів розглядуваного інвестиційного проекту та диференціацію ступеня його впевненості чи очікувань стосовно тих чи інших значень всередині цих діапазонів. В межах напрацьованих натепер підходів зазначений різновид невизначеності моделюється за допомогою теорії нечітких множин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування нечітко-множинної методології в економіці й бізнесі нині перебуває на проміжному етапі шляху стабілізації ядра її концептуальних засад та методичного апарату. Провідна роль у становленні цього науково-практичного напряму належить західним дослідникам. Останніми роками все більш помітною є активність в цій сфері з боку вчених країн пострадянського простору. Як дослідження, які репрезентативно відображають потенціал і здобутки нечітко-множинного підходу стосовно задач економіки підприємства та інвестиційного менеджменту, можна назвати праці Дж. Баклі, Дж. Бояджиєва, К. Зопоунідіса, А. Кофмана, Х. Хіла Алухи, Г.-Й. Циммермана, О.О. Недосєкіна, П.В. Севастьянова, Л.Г. Димової, П.М. Дерев'янка [1–8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд з безперечним прогресом у впровадженні методів на основі теорії нечітких множин в управління діяльністю підприємства одержані результати не вичерпують всіх можливих підходів до тієї чи іншої проблеми в зазначеній предметній сфері. Зокрема, свій подальший продуктивний розвиток передбачає проблематика нечітко-множинного моделювання оптимальних інвестиційних рішень.

Мета статті. В контексті вищевикладеного інтерес становить проблема вибору найкращого інвестиційного проекту в ситуації, коли вихідні кількісні параметри розглядуваних інвестиційних альтернатив описуються нечіткими величинами (числами). В роботі [9] нами вже досліджувалися окремі аспекти цієї проблеми. Необхідність її повноцінного інструментального забезпечення зумовлює доцільність подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз порушеної проблеми, який наводиться нижче, ґрунтується на таких припущеннях (гіпотезах).

1. Початкові фінансово-економічні параметри інвестиційних проектів, з яких здійснюється вибір, описуються як точковими значеннями, так і нормальними нечітко-інтервальними числами або оцінками. Більш точно, принаймні для одного з порівнюваних інвестиційних проектів принаймні один вихідний параметр моделюється нормальним нечітко-інтервальним числом (оцінкою), де останнє слід розуміти як нечітку величину [10, с. 138], для якої виконуються умови.

В разі дискретної (дискретно-інтервальної за рівнями належності) постановки (тут і далі припускатимемо, що дискретизація здійснюється через рівні проміжки):

1) $\max\left\{\alpha_i \mid \alpha_i = \Delta\alpha \times i, i = \overline{0,n}\right\} = 1$ (звідси $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0,n}$);

2) $\widetilde{K} = \bigcup_{i=0}^{n} [\underline{K}^{\alpha_i}, \overline{K}^{\alpha_i}]$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0,n}$;

3) $\underline{K}^{\alpha_i} < \overline{K}^{\alpha_i}$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0,n-1}$;

4) $\underline{K}^{1,0} \le \overline{K}^{1,0}$;

5) $\underline{K}^{\alpha_i} \le \underline{K}^{\alpha_{i+1}}$, $\overline{K}^{\alpha_{i+1}} \le \overline{K}^{\alpha_i}$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0,n-1}$;

де K – критеріальний економічний показник (критерій); K – нечітка величина (оцінка) критерію K; i – індекс інтервалу достовірності в дискретно-інтервальному за рівнями належності представленні нечіткого критерію K; n – кількість кроків дискретизації в дискретно-інтервальному за рівнями належності представленні нечіткого критерію K; α_i – значення функції належності для i-го інтервалу достовірності; $\Delta\alpha$ – крок дискретизації в дискретно-інтервальному за рівнями належності представленні нечіткого критерію K; $\underline{K}^{\alpha_i}$, $\overline{K}^{\alpha_i}$ – відповідно мінімальне і максимальне значення для інтервалу в межах нечіткої оцінки критерію K, який відповідає рівню належності α_i.

Для неперервної постановки:

1) $\max\left\{\alpha \mid \mu_{\widetilde{K}}(K) = \alpha, \mu_{\widetilde{K}} : \Re \to [0,1]\right\} = 1$;

2) $\widetilde{K} = \bigcup_{\alpha \in [0,1]} [\underline{K}^{\alpha}, \overline{K}^{\alpha}]$;

3) $\underline{K}^{\alpha} < \overline{K}^{\alpha}$, $\alpha \in [0,1)$;

4) $\underline{K}^{1,0} \le \overline{K}^{1,0}$;

5) $\forall\left\{\alpha^*, \alpha^{**}\right\} \in [0,1]$: $\alpha^* < \alpha^{**} \Rightarrow \underline{K}^{\alpha^*} \le \underline{K}^{\alpha^{**}}$ & $\overline{K}^{\alpha^{**}} \le \overline{K}^{\alpha^*}$;

де $\mu_{\widetilde{K}}$ – функція належності нечіткої оцінки критерію K; $\underline{K}^{\alpha}$, $\overline{K}^{\alpha}$ – відповідно мінімальне і максимальне значення для інтервалу в межах нечіткої оцінки критерію K, який відповідає рівню належності α.

Відразу оговоримо, що, орієнтуючись на потреби практичних розрахунків, у подальшому аналізі будемо виходити з дискретно-інтервального за рівнями належності способу опису нечітко-інтервальних чисел (оцінок).

Перша з наведених вище характеристик нормального нечітко-інтервального числа (як для дискретної, так і в разі неперервної постановки) відображає властивість нормальності, яка полягає у тому, що максимальне значення його функції належності дорівнює 1.

Доцільно розширити репрезентоване поняття нормального нечітко-інтервального числа (оцінки), включивши до його складу окреме числове значення, тобто звичайне число. Це дасть змогу моделювати досліджувану проблему як суто нечітко-інтервальну. Керуючись такими міркуваннями, розглядатимемо вихідний підхід як визначення нормального нечітко-інтервального числа у строгому сенсі, а другий – як розширене (узагальнене) трактування цього формалізму.

Також, оперуючи у подальшому викладенні поняттям нормального нечітко-інтервального числа (оцінки), будемо опускати у його назві перше слово, виходячи з того, що в роботі використовується лише цей різновид зазначеної математичної конструкції.

2. До складу порівнюваних інвестиційних проектів входять проекти з ненульовим, але меншим 0,5 ризиком неокупності за показником чистої теперішньої вартості (*NPV*), тобто для них ступінь можливості від'ємного *NPV* більше нуля, але при цьому шанси на прийнятний або бажаний результат вище, ніж ризик невдачі. Решта проектів (якщо такі є) мають окупитися за цим критерієм в межах прогнозних оцінок початкових фінансово-економічних параметрів.

3. Для кожного інвестиційного проекту з додатним ризиком неокупності за показником *NPV* після мінімального терміну, коли серед інших сценаріїв може досягатися окупність, послідовність нечітко-інтервальних оцінок накопиченого дисконтованого ефекту або доходу (*DAE*) є неспадною:

$$\underline{DAE}_k^{\alpha_i} \le \underline{DAE}_{k+1}^{\alpha_i}, \ \overline{DAE}_k^{\alpha_i} \le \overline{DAE}_{k+1}^{\alpha_i}. \qquad (1\text{–}2)$$

$k = \overline{k^*, T}$, $k^* = \min\{k \mid \overline{DAE}_k^{\alpha_i} \ge 0, k = \overline{1,T}\}$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0,n}$,

де $\underline{DAE}_k^{\alpha_i}$, $\underline{DAE}_{k+1}^{\alpha_i}$ – мінімальне значення для інтервалу α_i-рівня в межах нечітко-інтервальної оцінки *DAE*, відповідно, для k-го і k-го періоду реалізації інвестиційного проекту; $\overline{DAE}_k^{\alpha_i}$, $\overline{DAE}_{k+1}^{\alpha_i}$ – максимальне значення для інтервалу α_i-рівня в межах нечітко-інтервальної оцінки *DAE*, відповідно, для k-го і k-го періоду реалізації інвестиційного проекту; T – термін реалізації інвестиційного проекту (горизонт інвестування).

Важливий аспект пропонованої в цій статті формалізації проблеми інвестиційного вибору пов'язаний з наявністю (для окремих або всіх проектів, з яких проводиться вибір) ризику

від'ємної чистої теперішньої вартості, що зумовлений нечіткістю вихідних параметрів. Це припущення є джерелом певної методологічної складності, яка потребує спеціального розгляду.

Визначення економічної привабливості, або ефективності, проекту реального інвестування передбачає використання набору показників (критеріїв), які з урахуванням на основі процедури дисконтування зміни вартості активів у часі відображають його ефект, доходність та термін окупності. В разі, коли оцінки початкових параметрів обтяжені нечіткістю, результуючі показники ефективності також виявляються недетермінованими величинами. Сегментний (інтервальний) за рівнями належності підхід в межах апарату нечіткої математики дає змогу знаходити зазначені недетерміновані величини у формі нечітких (нечітко-інтервальних) величин (чисел). Проте цим шляхом можна скористатися не завжди. Якщо для деякого інвестиційного проекту внаслідок нечіткості вихідних параметрів має місце додатний, але менше одиниці, ризик неокупності за показником *NPV*, то для нього задача оцінки показника терміну окупності з дисконтуванням (*DPP*) переходить до розряду проблемних. Згідно з результатами дослідження [11] без гіпотези про припустимість екстраполяції грошових потоків інвестиційного проекту поза терміном його реалізації вона не може бути вирішена в принципі. Як альтернативний виступає підхід відмовитися в цьому разі від знаходження показника *DPP* у формі нечіткої величини (числа) й моделювати його за допомогою функції окупності, запропонованої у роботі [12, с. 10–11]. За своєю структурою зазначена функція певною мірою подібна функції розподілу випадкової величини з теорії ймовірностей і відображає розподіл ступенів можливості окупності проекту в часі, виходячи з такого припущення:

$$Poss(DPP \le t) = Poss(DAE_t \ge 0),\ t \in [0, +\infty), \quad (3)$$

де $Poss(...)$ – ступінь можливості відповідної події; DAE_t – значення накопиченого дисконтованого ефекту на кінець t-го моменту часу (періоду).

Згідно з наведеною гіпотезою $Poss(DPP \le t^{**}) = Poss(NPV \ge 0) = const$, $t^{**} \in [T, +\infty)$.

Принагідно зауважимо, що в аналогічний спосіб може визначатися показник терміну окупності інвестиційного проекту без дисконтування (*PP*).

Якщо виходити з дискретного за розрахунковими періодами характеру визначення оцінок накопиченого дисконтованого ефекту інвестицій, функція окупності може бути знайдена на основі співвідношення [12, с. 10–11; 13, с. 1030–1031]:

$$Poss(DPP \le t) = \begin{cases} 0, t < 0 \\ Poss(DAE_{k-1} \ge 0) + (t - (k-1)) \times \\ \times \Delta Poss(DAE_k, DAE_{k-1}) \ \ k-1 \le t \le k \\ Poss(NPV \ge 0) \ \ t > T \end{cases}, \quad (4)$$

$$\Delta Poss(DAE_k, DAE_{k-1}) = Poss(DAE_k \ge 0) - Poss(DAE_{k-1} \ge 0), \quad (5)$$

$$t \in (-\infty, +\infty),\ k = \overline{1, T},$$

де DAE_{k-1}, DAE_k – значення показника DAE на кінець відповідно $k-1$-го і k-го періоду.

Останнє із сформульованих на початку припущень, яке стосується нечітко-інтервальних оцінок накопиченого дисконтованого ефекту для інвестиційних проектів з ненульовим ризиком від'ємного NPV, забезпечує умову неспадного характеру функції окупності.

Слід додати, що, окрім показників терміну окупності, застосування функції розподілу ступенів можливості в ситуації нечітко-інтервальних оцінок вихідних параметрів припускає також показник внутрішньої норми доходності (IRR) [14].

Нехай $CF_k, k = \overline{0, T}$ – значення грошового потоку інвестиційного проекту в k-му розрахунковому періоді; $\widetilde{\widetilde{CF}}_k = \bigcup_{i=0}^{n} [\underline{CF}_k^{\alpha_i}, \overline{CF}_k^{\alpha_i}]$, $k = \overline{0, T}$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0, n}$ – нечітко-інтервальне число (оцінка) грошового потоку інвестиційного проекту в k-му розрахунковому періоді; $\underline{CF}_k^{\alpha_i}$, $\overline{CF}_k^{\alpha_i}$, $k = \overline{0, T}$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0, n}$ – відповідно мінімальне і максимальне значення для інтервалу α_i-рівня в межах нечітко-інтервальної оцінки грошового потоку для k-го періоду реалізації інвестиційного проекту.

Необхідною умовою як для нечітко-інтервального оцінювання, так і для побудови функції розподілу ступенів можливості стосовно показника внутрішньої норми доходності є наявність в межах нечітко-інтервальних оцінок грошових потоків розглядуваного інвестиційного проекту сценарію ($(CF_0^z, ..., CF_T^z)$, $CF_k^z \in \text{supp}\, \widetilde{\widetilde{CF}}_k$, $k = \overline{0, T}$), для якого існує ставка дисконтування – $r^z \in [0, +\infty)$, за якої показник чистої теперішньої вартості дорівнює нулю: $NPV(CF_0^z, ..., CF_T^z, r^z) = 0$. Окрім цього, як передумова для знаходження зазначених характеристик може виступати вимога, згідно з якою функція чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту з нечітко-інтервальними оцінками грошових потоків – $NPV(\widetilde{\widetilde{CF}}_0, ..., \widetilde{\widetilde{CF}}_T, r)$, $\widetilde{\widetilde{CF}}_k = \bigcup_{i=0}^{n} [\underline{CF}_k^{\alpha_i}, \overline{CF}_k^{\alpha_i}]$, $k = \overline{0, T}$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0, n}$, $r \in [0, +\infty)$ – строго спадає за дисконтною ставкою r на множині визначення за цим аргументом, тобто $\forall \{r^*, r^{**}\} \in [0, +\infty)$: $r^* < r^{**} \Rightarrow NPV(\widetilde{\widetilde{CF}}_0, ..., \widetilde{\widetilde{CF}}_T, r^{**}) < NPV(\widetilde{\widetilde{CF}}_0, ..., \widetilde{\widetilde{CF}}_T, r^*)$, де останнє співвідношення слід розуміти як одночасну істинність двох наборів нерівностей: $NPV(\underline{CF}_0^{\alpha_i}, ..., \underline{CF}_T^{\alpha_i}, r^{**}) < NPV(\underline{CF}_0^{\alpha_i}, ..., \underline{CF}_T^{\alpha_i}, r^*)$ і $NPV(\overline{CF}_0^{\alpha_i}, ..., \overline{CF}_T^{\alpha_i}, r^{**}) < NPV(\overline{CF}_0^{\alpha_i}, ..., \overline{CF}_T^{\alpha_i}, r^*)$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0, n}$. Неважко помітити, що для справедливості другої передумови достатньо для кожного рівня належності α_i, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0, n}$ строго спадної поведінки функції $NPV(\underline{CF}_0^{\alpha_i}, ..., \underline{CF}_T^{\alpha_i}, r)$, $r \in [0, +\infty)$.

В разі виконання обох з наведених передумов функція розподілу ступенів можливості для показника внутрішньої норми доходності може бути визначена за допомогою такого співвідношення [14, с. 235–239]:

$$Poss(IRR \le r) = \begin{cases} 0, r \in (-\infty, 0) \\ Poss(NPV(r) \le 0), r \in [0, +\infty) \end{cases}. \quad (6)$$

Виходячи з особливостей досліджуваної проблеми, передумови для оцінювання внутрішньої норми доходності у формі нечітко-інтервального числа або функції розподілу ступенів можливості доцільно сформулювати дещо інакше:

1) функція чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту з нечітко-інтервальними оцінками грошових потоків – $NPV(\widetilde{CF}_0, ..., \widetilde{CF}_T, r)$, $\widetilde{CF}_k = \bigcup_{i=0}^{n} [\underline{CF}_k^{\alpha_i}, \overline{CF}_k^{\alpha_i}]$, $k = \overline{0,T}$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{0,n}$, $r \in [0, +\infty)$ – строго спадає за дисконтною ставкою r на множині визначення за цим аргументом в сенсі, який було зафіксовано вище;

2) для кожного з граничних сценаріїв реалізації інвестиційного проекту з нечітко-інтервальними оцінками грошових потоків – знизу і зверху – існує дисконтна ставка, за якої показник чистої теперішньої вартості дорівнює нулю: $\exists r = \underline{IRR}^{\alpha_0} \in [0, +\infty)$: $NPV(\underline{CF}_0^{\alpha_0}, ..., \underline{CF}_T^{\alpha_0}, \underline{IRR}^{\alpha_0}) = 0$; $\exists \overline{IRR}^{\alpha_0} \in [0, +\infty)$: $NPV(\overline{CF}_0^{\alpha_0}, ..., \overline{CF}_T^{\alpha_0}, \overline{IRR}^{\alpha_0}) = 0$.

В разі виконання наведених передумов за дисконтної ставки $\overline{IRR}^{\alpha_0}$ функція розподілу ступенів можливості для показника внутрішньої норми доходності досягає свого максимально припустимого рівня – 1, а також стабілізується на ньому, тобто $\forall r \in [\overline{IRR}^{\alpha_0}, +\infty)$: $Poss(IRR \le r) = Poss(NPV(r) \le 0) = 1$.

Отже, в подальших міркуваннях будемо виходити з того, що показники економічної привабливості (ефективності) порівнюваних варіантів реального інвестування моделюються або нечітко-інтервальними оцінками, або ж функціями розподілу ступенів можливості.

Позначимо через Ω множину часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій, які використовуються суб'єктом управління для порівняльного аналізу інвестиційних альтернатив. Тоді в межах пропонованої нечіткої (нечітко-інтервальної) постановки задачі інвестиційного вибору цю множину можна розбити на дві підмножини: Ω_l та Ω_F, перша з яких складається з критеріїв, оцінки яких задані в нечітко-інтервальній формі, а друга – з критеріїв, які задаються за допомогою функції розподілу ступенів можливості ($\Omega_l \cup \Omega_F = \Omega$, $\Omega_l \cap \Omega_F = \varnothing$).

Відповідно до прийнятих вище гіпотез і викладених стосовно них пояснень модель вибору оптимального інвестиційного проекту з множини альтернативних варіантів в ситуації нечітко-інтервальних оцінок початкових параметрів, якщо обмежитися адитивним варіантом згортки критеріїв, може бути сформульована в такий спосіб:

$$SI_j = \sum_{l=1}^{L} a_l (b_{l1}\, {}^{H}Re(\widetilde{K}_{lj}) + b_{l2}\, {}^{H}Risk(\widetilde{K}_{lj}, G_l)) + \\ + \sum_{v=1}^{V} c_v (q_{v1}\, {}^{H}Me({}^{F}K_{vj}) + q_{v2}\, {}^{H}Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v)), \quad (7)$$

$$j = \overline{1,m},$$

$${}^{H}Re(\widetilde{K}_{lj}) = \begin{cases} \dfrac{Re(\widetilde{K}_{lj}) - K_{\min l}}{K_{\max l} - K_{\min l}}, \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{+} \\ \dfrac{K_{\max l} - Re(\widetilde{K}_{lj})}{K_{\max l} - K_{\min l}}, \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{-} \end{cases}, \; {}^{H}Risk(\widetilde{K}_{lj}, G_l) = 1 - Risk(\widetilde{K}_{lj}, G_l), \quad (8–9)$$

$$l = \overline{1,L}, \; j = \overline{1,m},$$

$$K_{\min l} = \min\{\underline{K}_{lj}^{\alpha_0} \mid j = \overline{1,m}\}, \; l = \overline{1,L}, \; K_{\max l} = \max\{\overline{K}_{lj}^{\alpha_0} \mid j = \overline{1,m}\}, \; l = \overline{1,L}, \quad (10–11)$$

$$Risk(\widetilde{K}_{lj}, G_l) = \begin{cases} Poss(K_{lj} < G_l), \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{+} \\ Poss(K_{lj} > G_l), \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{-} \end{cases}, \quad (12)$$

$$l = \overline{1,L}, \; j = \overline{1,m},$$

$${}^{H}Me({}^{F}K_{vj}) = \begin{cases} \dfrac{Me({}^{F}K_{vj}) - {}^{F}K_{\min v}}{{}^{F}K_{\max v} - {}^{F}K_{\min v}}, \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{+} \\ \dfrac{{}^{F}K_{\max v} - Me({}^{F}K_{vj})}{{}^{F}K_{\max v} - {}^{F}K_{\min v}}, \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{-} \end{cases}, \; {}^{H}Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v) = 1 - Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v), \quad (13–14)$$

$$v = \overline{1,V}, \; j = \overline{1,m},$$

$${}^{F}K_{\min v} = \min_{j=1,...,m} {}^{F}K_{\min vj}, \; {}^{F}K_{\max v} = \max_{j=1,...,m} {}^{F}K_{\max vj}, \; v = \overline{1,V}, \quad (15–16)$$

$${}^{F}K_{\min vj} = \max \operatorname*{argmin}_{G \in \Re} Poss({}^{F}K_{vj} \le G), \; {}^{F}K_{\max vj} = \min \operatorname*{argmax}_{G \in \Re} Poss({}^{F}K_{vj} \le G), \quad (17–18)$$

$$Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v) = \begin{cases} Poss({}^{F}K_{vj} < {}^{F}G_v), \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{+} \\ Poss({}^{F}K_{vj} > {}^{F}G_v), \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{-} \end{cases}, \quad (19)$$

$$v = \overline{1,V}, \; j = \overline{1,m},$$

де SI_j – узагальнений (інтегрований) критерій економічної привабливості (ефективності, результативності) j-го інвестиційного проекту; m – число проектів у сукупності, з якої здійснюється вибір найкращого проекту; L – число часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій у складі множини Ω_l, тобто заданих у формі нечітко-інтервальних оцінок; V – число часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій у складі множини Ω_F, тобто заданих у формі функції розподілу ступенів можливості; K_{lj} – l-й частковий критерій ефективності з множини Ω_l для j-го інвестиційного проекту; $\widetilde{K}_{lj}$ – нечітко-інтервальна оцінка l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l для j-го інвестиційного проекту; $\underline{K}_{lj}^{\alpha_0}$, $\overline{K}_{lj}^{\alpha_0}$ – відповідно мінімальне і максимальне значення для інтервалу, який відповідає рівню належності α_0 в межах нечітко-інтервальної оцінки l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l для j-го інвестиційного проекту; $Re(\widetilde{K}_{lj})$, ${}^{H}Re(\widetilde{K}_{lj})$ – відповідно вихідне та нормалізоване репрезентативне значення (число) для нечітко-інтервальної оцінки l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l j-го інвестиційного проекту; G_l – нормативне значення l-го часткового критерію з множини Ω_l; $Risk(\widetilde{K}_{lj}, G_l)$, ${}^{H}Risk(\widetilde{K}_{lj}, G_l)$ – відповідно вихідне та нормалізоване значення ступеня ризику невідповідності значення критерію K_{lj} нормативу G_l; ${}^{F}K_{vj}$ – v-й частковий критерій ефективності з множини Ω_F для j-го інвестиційного проекту; $Me({}^{F}K_{vj})$, ${}^{H}Me({}^{F}K_{vj})$ – відповідно вихідне та нормалізоване медіанне значення v-го часткового критерію ефективності з множини Ω_F для j-го інвестиційного проекту; ${}^{F}G_v$ – нормативне значення v-го часткового критерію з множини Ω_F; $Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v)$, ${}^{H}Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v)$ – відповідно вихідне та нормалізоване значення ступеня ризику невідповідності значення критерію K_{vj} нормативу G_v; $K_{min\,l}$, $K_{max\,l}$ – відповідно мінімальне та максимальне

значення в межах множини можливих значень l-го часткового критерію привабливості з множини Ω_F; ${}^F K_{min\ \upsilon}$, ${}^F K_{max\ \upsilon}$ – відповідно мінімальне та максимальне значення в межах множини можливих значень υ-го часткового критерію привабливості з множини Ω_F; α_l – ваговий коефіцієнт для l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_F ($0 \le a_l \le 1$, $\sum_{l=1}^{L} a_l = 1$); c_υ – ваговий коефіцієнт для υ-го часткового критерію ефективності з множини Ω_F ($0 \le c_v \le 1$, $\sum_{v=1}^{V} c_v = 1$); b_{l1}, b_{l2} – ваговий коефіцієнт для відповідно репрезентативного значення і ступеня ризику невідповідності нормативу в межах l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l ($0 \le b_{l1} \le 1$, $0 \le b_{l2} \le 1$, $b_{l1} + b_{l2} = 1$); $q_{\upsilon 1}$, $q_{\upsilon 2}$ – ваговий коефіцієнт для відповідно медіанного значення і ступеня ризику невідповідності нормативу в межах υ-го часткового критерію ефективності з множини Ω_F ($0 \le q_{v1} \le 1$, $0 \le q_{v2} \le 1$, $q_{v1} + q_{v2} = 1$).

Рівності $K_{lj}=K^+_{lj}$ та $K_{lj}=K^-_{lj}$ фіксують відповідно додатний (позитивний) та від'ємний (негативний) знак інгредієнта для часткових критеріїв ефективності з множини Ω_l. Такий же сенс мають рівності ${}^F K_{\upsilon j}={}^F K^+_{\upsilon j}$ та ${}^F K_{\upsilon j}={}^F K^-_{\upsilon j}$ по відношенню до часткових критеріїв з множини Ω_F.

Нагадаємо, що економічний показник має додатний (позитивний) інгредієнт, якщо в межах аналізованої проблемної ситуації він оптимізується в напрямі максимуму. Якщо ж бажаним є мінімальне значення показника, то це означає, що він має від'ємний (негативний) інгредієнт.

Найкращим серед альтернативних напрямів реального інвестування слід вважати проект, для якого узагальнений показник економічної привабливості набуває найбільшого значення, при цьому $SI_j \in [0,1]$, $j = \overline{1,m}$.

Методологія нечітко-множинного моделювання припускає різні конструкції міри можливості у співвідношеннях (12, 19). Так, це може бути підхід на основі теоретико-ймовірнісної аналогії [12], або ж інтервальні версії можливісної міри (із зважуванням та без нього) [8; 11]. В загальному випадку використання різних варіантів можливісної міри приводить до отримання відмінних результатів. Зазначені розбіжності підпорядковуються певним закономірностям, наявність яких, як можна припустити, робить можливим контрольоване, в прийнятних межах, використання альтернативних мір можливості (докладніше з цього приводу див., наприклад, [15]).

Одним з ключових елементів представленої вище моделі є показники, які відображають міру центральної тенденції для недетермінованих величин часткових критеріїв ефективності:

– репрезентативні значення (числа), якщо зазначені недетерміновані величини описуються нечітко-інтервальними числами;

– медіанні значення (медіани), якщо недетерміновані величини часткових критеріїв ефективності моделюються за допомогою функції розподілу ступенів можливості.

Розглянемо названі характеристики недетермінованих величин докладніше.

Репрезентативне значення або число нечіткої величини є нечітко-множинним аналогом показників центра групування випадкової величини з теорії імовірностей. Так само, як це має місце для останніх, репрезентативне значення припускає різні версії і може знаходитися в різний спосіб: як центр ваги, як центр площі, як мода (тобто значення в межах розглядуваної нечіткої величини з максимальним значенням функції належності), а також на основі інших підходів [10, с. 197-201].

В межах задач інвестиційного аналізу поряд з іншими методами видається доцільним звернення до методу, який, відповідно до його структури, можна називати методом середньозваженого за рівнями належності (інтервалами α-рівня) центрування (центра) [16, с. 7]. Згідно з цим методом репрезентативне число нечітко-інтервальної оцінки слід знаходити за допомогою формули.

Для дискретної постановки:

$$Re^{Iw}(\tilde{K}) = \sum_{i=1}^{n} w(\alpha_i) \times \frac{\underline{K}^{\alpha_i} + \overline{K}^{\alpha_i}}{2},\ w(\alpha_i) = \frac{\alpha_i}{\sum_{i=1}^{n} \alpha_i},\ \alpha_i = i/n,\ i = \overline{1,n}, \quad (20\text{–}21)$$

де $Re^{Iw}(\tilde{K})$ – репрезентативне значення (число) для нечітко-інтервальної оцінки критерію K, розраховане з використанням методу середньозваженого центрування за α-рівнями.

Для неперервної постановки:

$$Re^{Iw}(\tilde{K}) = \int_0^1 w(\alpha) \times \frac{\underline{K}^{\alpha} + \overline{K}^{\alpha}}{2} d\alpha,\ w(\alpha) = \alpha \Big/ \int_0^1 \alpha d\alpha,\ \alpha \in [0,1]. \quad (22\text{–}23)$$

Що ж до медіани для недетермінованої величини, яка описується функцією розподілу ступенів можливості, то аналогічно тому, як прототип цього показника визначається в межах теорії імовірностей, її слід знаходити на основі співвідношення:

$$Poss({}^F K \le Me({}^F K)) = 0{,}5, \quad (24)$$

де $Me({}^F K)$ – медіанне значення критерію K, заданого функцією розподілу ступенів можливості.

Показники центральної тенденції і ступеня ризику, які деталізують обумовлені нечітко-інтервальними оцінками вихідних параметрів часткові критерії ефективності, зручно називати деталізованими критеріями.

Проілюструємо застосування запропонованої моделі на умовному прикладі.

Нехай розглядаються три інвестиційні проекти. Термін реалізації кожного проекту становить три роки. Грошові потоки проектів і дисконтна ставка описуються нечітко-інтервальними оцінками (числами). Внаслідок цього показники ефективності інвестицій (чиста теперішня вартість – *NPV*, внутрішня норма доходності – *IRR*, термін окупності з дисконтуванням – *DPP*) моделюються або нечітко-інтервальними оцінками, або функціями розподілу

Таблиця 1

Нечітко-інтервальні оцінки показника *NPV* для альтернативних інвестиційних проектів

α_i, $i=\overline{0,10}$	$\widetilde{NPV}_1$, млн. гр. од.		$\widetilde{NPV}_2$, млн. гр. од.		$\widetilde{NPV}_3$, млн. гр. од.	
	$\underline{NPV}_1^{\alpha_i}$	$\overline{NPV}_1^{\alpha_i}$	$\underline{NPV}_2^{\alpha_i}$	$\overline{NPV}_2^{\alpha_i}$	$\underline{NPV}_3^{\alpha_i}$	$\overline{NPV}_3^{\alpha_i}$
α_0	-1,556	7,804	-2,513	9,394	-0,948	4,654
α_1	-1,399	7,210	-2,246	8,729	-0,840	4,582
α_2	-1,240	6,617	-1,978	8,068	-0,732	4,510
α_3	-1,081	6,026	-1,708	7,409	-0,624	4,438
α_4	-0,921	5,436	-1,438	6,754	-0,515	4,367
α_5	-0,760	4,849	-1,166	6,103	-0,406	4,296
α_6	-0,598	4,264	-0,893	5,455	-0,297	4,226
α_7	-0,436	3,680	-0,618	4,809	-0,187	4,156
α_8	-0,272	3,098	-0,343	4,168	-0,077	4,087
α_9	-0,108	2,518	-0,065	3,529	0,034	4,018
α_{10}	0,057	1,940	0,213	2,894	0,144	3,949

Таблиця 2

Нечітко-інтервальні оцінки показника *IRR* для альтернативних інвестиційних проектів

α_i, $i=\overline{0,10}$	$\widetilde{IRR}_1$		$\widetilde{IRR}_2$		$\widetilde{IRR}_3$	
	$\underline{IRR}_1^{\alpha_i}$	$\overline{IRR}_1^{\alpha_i}$	$\underline{IRR}_2^{\alpha_i}$	$\overline{IRR}_2^{\alpha_i}$	$\underline{IRR}_3^{\alpha_i}$	$\overline{IRR}_3^{\alpha_i}$
α_0	0,137	0,960	0,092	0,839	0,193	0,573
α_1	0,147	0,885	0,108	0,789	0,199	0,571
α_2	0,158	0,814	0,124	0,740	0,204	0,568
α_3	0,169	0,746	0,141	0,692	0,210	0,565
α_4	0,180	0,681	0,157	0,646	0,216	0,563
α_5	0,191	0,620	0,173	0,601	0,221	0,560
α_6	0,201	0,561	0,189	0,557	0,227	0,557
α_7	0,212	0,506	0,205	0,514	0,233	0,554
α_8	0,223	0,452	0,221	0,472	0,239	0,552
α_9	0,234	0,402	0,238	0,431	0,244	0,549
α_{10}	0,244	0,354	0,254	0,390	0,250	0,546

ступенів можливості. Результати оцінювання критеріїв ефективності наведені в табл. 1, 2 і 3.

Таблиця 3

Функція розподілу ступенів можливості для показника *DPP* в межах альтернативних інвестиційних проектів

Рік	$Poss(DPP_1 \le t)$	$Poss(DPP_2 \le t)$	$Poss(DPP_3 \le t)$
0	0,000	0,000	0,000
1	0,270	0,240	0,187
2	0,402	0,351	0,329
3	0,881	0,862	0,918

Необхідно знайти інтегрований показник економічної привабливості для кожного з аналізованих інвестиційних проектів і визначити найкращий з них.

У табл. 4 представлені результати розрахунку показників центра групування значень і ступеня ризику для критеріїв ефективності інвестицій в межах порівнюваних інвестиційних альтернатив. При цьому було прийнято такі нормативи для зазначених критеріїв: G_{NPV} = 0 млн. гр. од, G_{IRR} = 0,22, G_{DPP} = 2,5 роки.

Вагові коефіцієнти для часткових і деталізованих критеріїв встановимо за допомогою правила П.С. Фішберна [17, с. 156–157]. При цьому задамо таку систему переваг між критеріями: $NPV \succ IRR \succ DPP$, $Re(\widetilde{NPV}_j) \sim Risk(\widetilde{NPV}_j)$, $Re(\widetilde{IRR}_j) \sim Risk(\widetilde{IRR}_j)$, $Me({}^F DPP_j) \sim Risk({}^F DPP_j)$, $j=\overline{1,3}$. Тоді вагові коефіцієнти набувають таких значень: для часткових критеріїв відповідно 0,500, 0,333, 0,167 і 0,500 для всіх деталізованих критеріїв.

Виходячи з даних табл. 1–4, а також знайдених вагових коефіцієнтів, можна отримати такий набір значень інтегрованого показника економічної привабливості: 0,592, 0,586, 0,617 для проектів 1, 2 і 3 відповідно. Звідси випливає, що найкращим серед аналізованих варіантів інвестування слід вважати проект 3.

Таблиця 4

Показники центра групування значень і ступеня ризику для критеріїв ефективності інвестицій в межах альтернативних інвестиційних проектів

№ проекту	$Re(\widetilde{NPV}_j)$, $j=\overline{1,3}$, млн. гр. од.	$Re(\widetilde{IRR}_j)$, $j=\overline{1,3}$	$Me({}^{F}DPP_j)$, $j=\overline{1,3}$, років	$Risk(\widetilde{NPV}_j)$, $j=\overline{1,3}$	$Risk(\widetilde{IRR}_j)$, $j=\overline{1,3}$	$Risk({}^{F}DPP_j)$, $j=\overline{1,3}$
1	1,626	0,363	2,205	0,119	0,056	0,359
2	2,102	0,361	2,291	0,138	0,092	0,393
3	1,986	0,394	2,290	0,082	0,018	0,377

Висновки. Результати репрезентованого дослідження свідчать про те, що методологія на основі теорії нечітких множин дає змогу ефективно моделювати ситуації інвестиційного аналізу, коли кількісні параметри розглядуваних інвестиційних проектів описуються нечітко-інтервальними оцінками. Спираючись на наявні напрацювання в межах нечітко-множинного підходу, в публікації було запропоновано модель вибору оптимального інвестиційного проекту з множини альтернативних варіантів у разі невизначеності і ризику в межах нечіткої постановки задачі. Апробація запропонованої моделі на умовному прикладі продемонструвала її спроможність.

Актуальним напрямом подальших зусиль за порушеною в цій роботі проблематикою є формування цілісної методології оцінки ефективності реальних інвестицій, яка поєднує у собі різні підходи до інтерпретації і моделювання невизначеності, а також пов'язаного з нею ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fuzzy mathematics in economics and engineering / [J.J. Buckley, E. Eslami, T. Feuring]. –Heidelberg ; New York : Physica–Verl., 2002. – XI, 272 p.
2. Bojadziev G. Fuzzy Logic for Business, Finance and Management / G. Bojadziev, M. Bojadziev. – Singapore : World Scientific, 2007. – XX, 232 p.
3. Fuzzy Sets in Management, Economy and Marketing / ed. by C. Zopounidis and oth. – World Scientific Pub Co, 2001. – XIII, 271 p.
4. Кофман А. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями / А. Кофман, Х. Хил Алуха ; пер. с исп. – Минск : Вышэйшая школа, 1992. – 224 с.
5. Zimmermann H.J. Fuzzy Sets Theory – and Its Applications / H.J. Zimmermann. – Dordrecht : Kluwer Academic Publishers, 1991. – XX, 399 p.
6. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций / А.О. Недосекин. – СПб. : Типография «Сезам», 2002. – 181 с.
7. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология / [Н.В. Дилигенский, Л.Г. Дымова, П.В. Севастьянов]. – М. : Машиностроение. – 1, 2004. – 397 с.
8. Деревянко П.М. Модели и методы принятия стратегических решений по распределению реальных инвестиций предприятия с применением теории нечетких множеств : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / П.М. Деревянко. – СПб., 2006. – 224 с.
9. Коцюба О.С. Вимірювання господарського ризику за нечітко-інтервальними оцінками критеріїв ефективності / О.С. Коцюба // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 12. – С. 29–34.
10. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А.В. Леоненков. – СПб. : БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.
11. Недосекин А.О. Нечеткий DPBP и новый подход к рациональному отбору инвестиционных проектов / А.О. Недосекин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sedok.narod.ru/s_files/2003/Art_090603.doc.
12. Тищук Т.А. Економіко-математичне моделювання процесів управління проектами на основі теорії нечітких множин : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» /Т.А. Тищук. – Донецьк, 2001. – 19 с.
13. Коцюба О.С. Оцінювання дисконтованого терміну окупності інвестиційного проекту за умов нечітких вихідних даних / О.С. Коцюба // Глобальні та національні проблеми економіки : ел. наук. вид. – 2016. – Вип. 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/10-2016/214.pdf.
14. Коцюба О.С. Оцінювання внутрішньої норми доходності в ситуації нечітких грошових потоків/ О.С. Коцюба // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – Вип. 33. – С. 228–241.
15. Коцюба О.С. Аналіз розбіжностей в оцінках ступеня ризику на основі альтернативних методів в межах нечітко-множинної методології / О.С. Коцюба // Бізнес Інформ. – 2016. – № 6. – С. 106–112.
16. Обобщение метода анализа иерархий Саати для использования нечетко-интервальных экспертных данных / [А.А. Ахрамейко, Б.А. Железко, Д.В. Ксеневич, С.В. Ксеневич] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sedok.narod.ru/s_files/b_281202_1.zip.
17. Економічний ризик: ігрові моделі : [навч. посібник] / [В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, А.В. Сігал, Я.С. Наконечний] ; ред. В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.

УДК 65.011:69.003:693.6.

Постернак И.М.
кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры организации строительства и охраны труда
Одесской государственной академии строительства и архитектуры

Постернак С.А.
кандидат технических наук, доцент,
частное предприятие «Композит», г. Одесса

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТОКОВ ПО МЕТОДУ КРИТИЧЕСКОГО ПУТИ КОМПЛЕКСА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ

FORMATION STREAMS ON THE METHOD OF THE CRITICAL WAY OF THE COMPLEX TOWN-PLANNING POWER RECONSTRUCTION

АННОТАЦИЯ

В качестве одной из перспективных форм интеграции выступают в градостроительной структуре различные комплексы. В процессе формирования планов социального и экономического развития крупных городов все чаще складывается ситуация, когда для повышения эффективности используемых ресурсов нужна не просто концентрация усилий, но и новые прогрессивные формы организации строительного производства. Предлагается создать в городе Одессе «Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек», как инновационную организационную структуру, которая использует на практике накопленный научно-технический потенциал. Выполнено формирование потоков по методу критического пути (в матричной форме), как поточного метода расчета календарного плана выполнения внутренних отделочных работ при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820…1920гг. по стандартам энергоэффективности.

Ключевые слова: оперативное управление строительством, организация строительства, отделочные работы, корпоративный научно-технический комплекс, градостроительная энергореконструкция.

АНОТАЦІЯ

В якості однієї з перспективних форм інтеграції виступають у містобудівній структурі різні комплекси. У процесі формування планів соціального й економічного розвитку великих міст всі частіше складається ситуація, коли для підвищення ефективності використовуваних ресурсів потрібна не просто концентрація зусиль, але й нові прогресивні форми організації будівельного виробництва. Пропонується створити в місті Одесі «Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної энергореконструкции «КНТК МЕРек», як інноваційну організаційну структуру, що використовує на практиці накопичений науково-технічний потенціал. Виконано формування потоків по методу критичного шляху (у матричній формі), як потокового методу розрахунку календарного плану виконання внутрішніх опоряджувальних робіт при реконструкції будинків історичної забудови Одеси 1820...1920р. по стандартах энергоэффективности.

Ключові слова: оперативне управління будівництвом, організація будівництва, опоряджувальні роботи, корпоративний науково-технічний комплекс, містобудівна энергореконструкция.

ANNOTATION

As one of perspective forms of integration various complexes act in town-planning structure. In the course of formation of plans of social and economic development of large cities even more often there is a situation when for increase of efficiency of used resources concentration of efforts is necessary not simply, but also new progressive forms of the organisation of building manufacture. It is offered to create in the city of Odessa «the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction «CSTC T-PPR», as innovative organizational structure which uses in practice the saved up scientific and technical potential. Formation of streams on a method of a critical way (in the matrix form), as line method of calculation of the planned schedule of performance of internal finishing labour is executed for reconstruction of buildings of historical building of Odessa 1820 … 1920 years under standards power efficiency.

Keywords: an operational administration building, the building organisation, finishing labour, a corporate scientific and technical complex, town-planning power reconstruction.

Постановка проблемы. В качестве одной из перспективных форм интеграции выступают в градостроительной структуре различные комплексы. В процессе формирования планов социального и экономического развития крупных городов все чаще складывается ситуация, когда для повышения эффективности используемых финансовых, материальных и трудовых ресурсов нужна не просто концентрация усилий, но и новые прогрессивные формы организации строительного производства – корпоративные, научно-технические, энергоэффективные [1...6].

Анализ последних исследований и публикаций. Тенденции экономики современного информационного общества таковы, что движущей силой инновационного развития общества становится наука [7, с. 29]. Для высокотехнологичных, наукоемких, технически сложных товаров и услуг конкурентный потенциал очень важен, так как предприятие, не способное создавать конкурентоспособные в будущем товары и услуги, может оказаться вообще банкротом. В настоящем у него на рынке может быть конкурентоспособный товар, но он плод прошлых трудов [8, с. 21–22]. Понятие «градостроительное наследие» охватывает как отдельные здания, так и крупные кварталы, зоны исторических центров и город в целом. «Город – это интеграл человеческой деятельности, материализованный в архитектуре...». Такое емкое определение сложному городскому организму дал архитектор А.К. Буров [9, с. 103]. Новый город – мгновенное явление. Раз возникнув, он становится исторической категорией в процессе своего развития и является объектом современного рассмотрения. Ценность исто-

рического архитектурно-градостроительного наследия определяется следующими положениями [9, с. 105]: а) архитектурные и градостроительные достижения прошлых эпох являются одной из важнейших составляющих историко-культурного наследия; б) памятники истории и культуры, историческая архитектурно-пространственная среда обогащает облик современных городов; в) наличие сложившихся ансамблей вызывает стремление к гармонии с окружающим контекстом.

В соответствии с меняющимися социально-экономическими условиями жизни в городском организме закономерно отмирают старые ткани и рождаются новые, поэтому обновление городов происходит последовательно, путем замены устаревших материальных фондов и постепенного преобразования на этой основе планировочной структуры в целом или ее отдельных элементов. Целью реконструкции и реставрации архитектурно-градостроительного наследия является сохранение композиционных и эстетических особенностей исторической городской среды. Градостроительная реконструкция – это целенаправленная деятельность по изменению ранее сформировавшейся градостроительной структуры, обусловленная потребностями развития и совершенствования. Понятие реконструкции городов имеет двоякий смысл. С одной стороны, оно отражает процесс развития населенных мест, усовершенствование их пространственной организации, протекающий длительное время. С другой стороны, это – материальный результат, состояние застройки в данное время. Только поняв эти стороны реконструкции в их взаимосвязи, можно правильно подойти к оценке задач и установить методы переустройства городов. Реконструкция – непрерывный процесс, проходящий в каждом городе по-разному в зависимости от предыдущего роста и современных требований. Это предопределяет значение города как исторического явления, в котором переплетаются различные эпохи. И в современном городском организме непрерывно изменяются его составляющие [9...14].

Теоретическую основу исследования по вопросам организационно-экономических основ, инновационного потенциала, системного подхода к управлению и энергосбережению строительных предприятий составили работы следующих ученых, в частности С.А. Ушацкого и А.В. Сердюк [15], О.О. Пшик-Ковальской [16], О.М. Гуцалюк [17], В.М. Кирнос, В.Ф. Залунина и Т.В. Ткач [18], В.О. Козловського и І.В. Причепы [19], Н.І. Верхоглядовой, Д.Л. Левчинского и О.Е. Россихина [20], Г.В. Строкович [21], О.І. Кирнос, О.Ю. Щегловой и Д.С. Никитина [22], Л.О. Волощук [23], В.В. Джеджулы [24].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В градостроительстве проявляется тенденция к интеграции, как в сфере материального производства, так и в сфере управления. Расширенное воспроизводство требует дальнейшего повышения уровня разделения труда, концентрации и специализации строительного производства, интенсификации обмена результатами производственно-хозяйственной деятельности.

Цель исследования. Предложить организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности и выполнить формирование потоков по методу критического пути (в матричной форме), как поточного метода расчета календарного плана выполнения внутренних отделочных работ Корпоративного научно-технического комплекса градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек».

Результаты. Ведущим признаком целесообразности применения координационных принципов управления выступает общность хозяйственных целей и задач, требующая производственной кооперации.

С позиций методологии управления КНТК ГЭРек является экономическим объектом нового класса, получившим название интеграционного. Его специфика вытекает из его комплексности, что предполагает:

а) высокий уровень совпадения интересов основных производственных организаций, входящих в КНТК ГЭРек при сохранении отраслевой принадлежности и соответствующей включенности ее в отраслевые системы планирования, финансирования, материально-технического снабжения и управления;

б) взаимосвязь хозяйственной деятельности, определяющую их зависимость в достижении как собственных, так и отраслевых целей, формирующих данный комплекс;

в) территориально обусловленное социально-экономическое единство, невозможное без осуществления согласованной экономической политики, свободной от административных ограничений.

Таковы самые общие особенности, свидетельствующие о том, что при организации управления КНТК ГЭРек нельзя лишь приспосабливать действующий хозяйственный механизм, необходим поиск новых форм и методов. В сущности, главная проблема сегодня – это обеспечение координации в деятельности органов управления, относящихся к различным звеньям и уровням строительной отрасли. Чаще всего предлагают их объединить «под общей крышей». Но такие структуры слишком громоздки, трудноуправляемы, да и не всегда реализуемы на практике, особенно в строительстве. Необходимо таким образом организовать участников КНТК ГЭРек, чтобы они, реализуя собственные цели, достигали бы и общих результатов – скажем, с партнерами по строительству тех или иных строительных объектов или со смежниками,

хотя и не участвующими непосредственно в работах, но обеспечивающими их, и т. д. Такой механизм есть – это координация. Целостность КНТК ГЭРек придает не столько пространственная организация, сколько тот конечный результат – продукт производства реконструкции, который строителями и создается. Сейчас, когда упор делается на экономические рычаги управления, уроки пренебрежения координационным управлением по отношению к первичным экономическим ячейкам необходимо учитывать.

На законодательном уровне в Одессе действуют: Программа поддержки инвестиционной деятельности на территории города Одессы на 2016…2018 годы [15], принятие которой обусловлено необходимостью создания условий для активизации инвестиционной деятельности, направленной на улучшение среды для ведения деловой и экономической деятельности, улучшение общих макроэкономических показателей, как следствие обеспечение постоянного социально-экономического развития города Одессы; и Комплексная Программа развития строительства в городе Одессе на 2013…2018 года [16], которая направлена на решение таких основных проблемных вопросов градостроительной сферы города Одессы, как развитие жилищного строительства, а также обновление технического состояния объектов социально-бытового назначения и инженерно-транспортной инфраструктуры.

Чтобы успешно развивать КНТК ГЭРек надо учитывать изменения в системе управления городским хозяйством, и случившиеся кардинальные изменения в экономике. Особенно это касается проблемы с ускорением технического обновления сферы производства строительных материалов.

Реконструкция исторической застройки имеет большое социально-экономическое значение. Ее основные задачи состоят не только в продлении срока службы зданий, но и в ликвидации физического и морального износа, улучшении условий проживания, оснащении жилых зданий современным инженерным оборудованием, повышении эксплуатационных характеристик и архитектурной выразительности. В Одессе в контексте международной интеграции к стандартам энергоэффективных зданий действуют городские целевые программы: Городская целевая программа включения центральной исторической части застройки Одессы к основному списку Всемирного наследства ЮНЕСКО на 2013…2018 годы [17] и Городская Программа энергоэффективности г. Одессы на 2013…2018 годы [18].

В результате неудовлетворительного состояния жилого фонда, улично-дорожной сети, инженерных коммуникаций, ухудшения комфортности проживания, и в целом утраты целостности восприятия исторической среды в центральном историческом ареале города, а также ухудшения туристической и инвестиционной привлекательности города разрабатывается комплексная целевая программа «Сохранение аутентичной застройки и развития исторического центра Одессы» [19].

В рамках этих программ необходимо выполнить реконструкцию зданий исторической застройки Одессы 1820…1920 гг. по стандартам энергоэффективности, в которых необходимо выполнить достаточно большое количество внутренних отделочных работ.

Как отмечает исследователь О.С. Семидьянова в своей статье [20, с. 29] «основными критериями для снижения продолжительности выполнения работ и как следствия – снижения трудоемкости, является внедрение в рабочий процесс современного оборудования и материалов с улучшенными характеристиками».

Разработка и внедрения новых и усовершенствование существующих технологий в капитальном строительстве определяется необходимостью снижения материальных и трудовых затрат на их выполнение, ежегодные размеры которых исчисляются миллионами гривен прямых затрат и миллионами чел.-дн. трудовых затрат, а также необходимостью сокращения инвестиционного цикла строительства зданий и сооружений.

Применение механизированных методов производства внутренних отделочных работ повышает эффективность применения строительных смесей, поскольку разрешает организовать выполнение работ поточным методом и сократить продолжительность комплексных процессов производства работ. Широкое внедрение в практику строительства сухих строительных смесей открыло возможности механизации производства штукатурных работ с использованием как заграничного, так и отечественного оборудования.

Благодаря применению механизированных технологий при производстве штукатурных работ в два раза сокращается количество специализированных бригад и продолжительность выполнения работ. Это достигается, во-первых, за счет сокращения трудозатрат на стадии заготовительных и транспортных работ, обусловленных совмещением процессов по приготовлению и доставке смеси на рабочее место, во-вторых, за счет резкого повышения производительности работы на стадии проведения основных работ, связанного с заменой технологических операций набрызга, грунта и накрывки в единый процесс нанесения штукатурного раствора. В зависимости от избранной схемы механизации производства штукатурных работ, производительность работы существенно повышается по сравнению с ручным способом выполнения работ.

Поточный метод организации работ формируется посредством пространственного деления общего фронта работ на частные фронты работ и параллельного выполнения на них разнотипных частных потоков работ.

Поточные методы организации работ могут быть рассчитаны разными способами, поэтому они получили названия методов расчета организации работ. Рассмотрим один из наиболее используемых в строительстве – метод критического пути (МКП).

Перед описанием алгоритма расчета формирования потоков по методу критического пути рассмотрим поточную организацию работ, представленную матрицей продолжительностей и двух расписаний внутренних отделочных работ, при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности, рассчитанных методом критического пути (табл. 1).

На четырех строительных объектах (зданиях исторической застройки Одессы 1820...1920 гг.), определенных как частные фронты работ, выполняются четыре вида работ в жесткой технологической последовательности (А→Б→В→Г) по каждому объекту: штукатурные работы (индекс А), грунтовочные работы (индекс Б), шпаклевочные работы (индекс В) и работы по окраске (индекс Г). Очередность освоения частных фронтов работ также фиксирована следующей последовательностью: 1→2→3→4.

Каждый вид работы выполняется постоянным составом исполнителей, которые переходят на последующий объект только после полного окончания работы на предшествующем объекте. Если бы данный комплекс работ выполнялся последовательным методом, то его минимальная продолжительность была бы равна сумме продолжительностей всех входящих в данный комплекс работ:

$$T = 7 + 9 + 6 + 8 + 2 + 3 + 2 + 3 + 13 + 17 + 11 + 15 + 5 + 8 + 4 + 6 = 119 \text{ дней.}$$

Для поточной организации работ при выполнении любой работы на любом объекте требуется выполнение двух обязательных условий:

1) окончание данного вида работы ресурса на предшествующем объекте (ресурсная готовность исполнителей);

2) окончание предшествующего вида работы на данном объекте (технологическая готовность частного фронта работы).

В центре каждого элемента табл. 1 показаны значения продолжительностей работ в днях. При формировании расписаний работ основная задача заключается в расчете сроков производства работ или, иными словами, сроков начал и окончаний работ.

Алгоритм расчета строительного потока по методу критического пути включает в себя следующие этапы:

I. Расчет ранних сроков свершения событий.

II. Расчет поздних сроков свершения событий.

III. Расчет резервов времени и определение критических работ, определяющих соответствующие критические пути.

I. Расчет ранних сроков свершения событий включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций:

I.1. За раннее начало первой по виду и первой по фронту работы (AI) принимается нулевой момент времени.

I.2. Раннее окончание работы определяется суммой раннего начала и ее продолжительности.

I.3. Раннее начало последующей работы в случае ее зависимости от множества предшествующих работ определяется максимальным окончанием этих (предшествующих) работ.

Рассчитанные сроки производства работ проставляются в верхние элементы матрицы

Таблица 1

Матрица продолжительностей и двух расписаний внутренних отделочных работ, при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности, рассчитанных методом критического пути

Индекс и наименование работ	Частный фронт работы				Суммарная длительность работы
	I	II	III	IV	
А. Штукатурные работы	0 7 **7** 0 7	7 16 9 10 19	16 22 6 31 37	22 30 8 39 47	30=30–0 30=7+9+6+8 47=47–0
Б. Грунтовочные работы	7 9 **2** 7 9	16 19 3 19 22	22 24 2 37 39	30 33 3 47 50	26=33–7 10=2+3+2+3 43=50–7
В. Шпаклевочные работы	9 22 **13** 9 22	22 39 **17** 22 39	39 50 **11** 39 50	50 65 **15** 50 65	56=65–9 56=13+17+11+15 56=65–9
Г. Работы по окраске	22 27 5 48 53	39 47 8 53 61	50 54 4 61 65	65 71 **6** 65 71	49=71–22 23=5+8+4+6 23=71–48
Суммарные продолжительности фронтов работ	27=27–0 27 53=53–0	40=47–7 37 51=61–10	38=54–16 23 34=65–31	49=71–22 32 32=71–39	Растяжение связей: ресурсных – 42/50 фронтальных – 35/51

Составлено авторами на основании статистического моделирования

(слева – ранние начала, справа – ранние окончания).

II. Расчет поздних сроков свершения событий включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций:

II.1. За позднее окончание последней по виду и последней по фронту работы (ГIV) принимается раннее окончание данной работы.

II.2. Позднее начало работы определяется разностью ее позднего окончания и ее продолжительности.

II.3. Позднее окончание предшествующей работы в случае ее влияния на множество последующих работ определяется минимальным началом из этих (последующих) работ.

Рассчитанные сроки производства работ проставляются в нижние элементы матрицы (слева – поздние начала, справа – поздние окончания).

III. Расчет резервов времени и определение критических работ, определяющих соответствующие критические пути, включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций.

III.1. Рассчитываются полные резервы времени событий (начал и окончаний работ) посредством вычитания из позднего срока соответствующего раннего срока.

III.2. Определяются критические работы по признаку нулевого значения полного резерва времени работы.

III.3. Определяются критические пути (может быть более одного), каждый из которых связывает критические работы в последовательную цепь, соединяющую начальное и конечное события. Сумма работ любого критического пути равна общей продолжительности выполнения всех работ для данного расписания.

III.4. Методом критического пути также устанавливается свободный резерв времени для любой работы, который определяется как максимально возможное запаздывание раннего окончания данной работы, не приводящее к увеличению ранних начал всех последующих работ.

Для потока, рассчитанного по методу критического пути и представленного в табл. 1, в последней графе таблицы показаны суммарные длительности видов работ, которые являются составными по отношению к простым работам, выполняемым на отдельных частных фронтах. Рассчитанные длительности показывают, что увеличение длительностей по отношению к сумме продолжительностей простых работ происходит за счет растяжений (перерывов) ресурсных связей. В последней строке табл. 1 показаны аналогичные данные для одноименных частных фронтов, для которых увеличение длительностей по отношению к сумме продолжительностей простых работ происходит за счет растяжений (перерывов) фронтальных связей. В последнем (правом нижнем) элементе показаны суммарные растяжения ресурсных и фронтальных связей при ранних сроках свершения событий (в числителе) и при поздних сроках свершения событий (в знаменателе).

Рассмотренный метод расчета строительного потока обладает положительным свойством получения минимума общей продолжительности всего комплекса выполняемых работ. Таким образом, по методу критического пути рассчитывается самое быстродействующее расписание работ. Однако при этом, как правило, возникают перерывы, как в освоении отдельных частных фронтов работ, так и в использовании ресурсов. Поэтому наряду с данным методом в организации строительства применяют и другие методы расчета строительных потоков.

Выводы. 1. Предлагается создать в городе Одессе «Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек», как инновационную организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности. 2. Выполнено формирование потоков по методу критического пути (в матричной форме), как поточного метода расчета календарного плана выполнения внутренних отделочных работ Корпоративного научно-технического комплекса градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек». Рассмотренный метод расчета строительного потока обладает положительным свойством получения минимума общей продолжительности всего комплекса выполняемых работ (по методу критического пути рассчитывается самое быстродействующее расписание работ). Однако при этом, как правило, возникают перерывы, как в освоении отдельных частных фронтов работ, так и в использовании ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Постернак И.М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности / И.М. Постернак, С.А. Постернак // Тези доповідей XIII міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». м. Київ 13-14 травня 2016 р. – К.: КНУБА, 2016 – С. 201-203.
2. Постернак И.М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы с позиции комплексности / И.М. Постернак, С.А. Постернак // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси» 22…24.09.2016 р. – Одеса: ОДАБА, 2016. – С. 52.
3. Постернак І.М. Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції КНТК МЕРек: витоки» / І.М. Постернак, С.О. Постернак // Materials of the XII international scientific and practical conference “Scientific horizons – 2016” (30.09 – 07.10.2016) Volume 1. Economic science: Sheffield. Science and education LTD. – 2016. – С. 26–29.
4. Постернак И.М. Инновационно-инвестиционный потенциал организационной структуры «КНТК ГЭРЕК» / И.М. Постер-

нак, С.А. Постернак // Матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні» Т. 1. – Ірпінь: УДФСУ, 2016. – С. 173–176.
5. Постернак І.М. Энергоменеджмент при реконструкции зданий исторической застройки Одессы / І.М. Постернак, С.О. Постернак // матеріали V міжн. наук.-техн. конференції «Проблеми сучасної енергетики і автоматики в системі природокористування». – Київ: НУБіП, 2016. – С. 152–154.
6. Постернак И.М. Организационные мероприятия повышения энергоэффективности реконструкции зданий исторической застройки Одессы / И.М. Постернак, С.А. Постернак // Материалы II международной научно-технической интернет-конференции «Ресурсосбережение и энергоэффективность инженерной инфраструктуры урбанизированных территорий и промышленных предприятий». – Х.: ХНУМГ, 2016. – С. 85–87.
7. Буй Д. Scopus та інші науко метричні бази: прості питання та нечіткі відповіді / Д. Буй, А. Білощицький, В. Гогунський // Вища школа № 4. – Київ: Знання, 2014. – С. 27–40.
8. Чернов С.К. Концептуальные основы развития наукоемких предприятий в конкурентной среде / С.К. Чернов, К.В. Кошкин // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – № 1/2 (43). – Харьков: Технолог. центр, 2010. – С. 20–22.
9. Пруцын О.И. Архитектурно-историческая среда / О.И. Пруцын, Б. Рымашевский; пер. с польск. М. Предтеченского. – М.: Стройиздат, 1990. – 408 с.
10. Россохін С.О. Оновлення міст і модернізація житлового фонду України: проблеми і перспективи / С.О. Россохін // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 455–461.
11. Кравчуновська Т.С. До питання комплексної реконструкції кварталів / Т.С. Кравчуновська // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 271–276.
12. Gabriel I. Vom Altbau zum Niedrigenergie und Passivhaus / I. Gabriel, H. Ladener. – Staufen bei Freiburg, 2010. – 480 p.
13. Верхоглядова Н.И. Комплексное развитие и планирование реконструкции жилой застройки / Н.И. Верхоглядова, Д.Л. Левчинский // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 90–94.
14. Постернак И.М. Реконструкция зданий фоновой застройки центральной части города Одессы по стандартам энергоэффективности / И.М. Постернак // Матеріали IV міжн. наук.-техн. конференції «Будівництво, реконструкція і відновлення будівель міського господарства». – Х.: ХНУМГ, 2014. – С. 10–13.
15. Програма підтримки інвестиційної діяльності на території міста Одеси на 2016-2018 роки. № 438-VII від 16.03.2016 р. зі змінами № 772-VII від 30.06.2016 р. Режим доступу: http://omr.gov.ua/ru/acts/council/81386/
16. Комплексна Програма розвитку будівництва у місті Одесі на 2013-2018 роки. № 4196-VI від 17.12.2013 р. зі змінами: № 6003-VI від 24.12.2014 р.; № 6927-VI від 10.09.2015 р.; № 24-VII від 16.12.2015 р. Режим доступу: http://omr.gov.ua/acts/council/56540/
17. Міська цільова програма включення центральної історичної частини забудови Одеси до основного списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО на 2013-2018 роки. № 3313-VI від 16.04.2013 р. зі змінами: № 5998-VI від 24.12.2014 р.; № 6925-VI від 10.09.2015 р. Режим доступу: http://omr.gov.ua/acts/council/49938/
18. Міська цільова програма енергоефективності м. Одеси на 2013…2018 роки. № 2454-VI від 21.12.2012 р. Режим доступу: http://omr.gov.ua/acts/council/47098/
19. Разработка концепции развития Центрального исторического ареала Одессы. Режим доступу: http://omr.gov.ua/ru/essential/89744/
20. Семидьянова О.С. Ожидаемый экономико-технологический эффект от внедрения инновационных технологий в процесс производства внутренних отделочных работ / О.С. Семидьянова // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 503–507.

УДК 330.46:330.34:323.28

Синявська О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету

Миненко С.В.
студент
Сумського державного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ НА РІВЕНЬ ТЕРОРИЗМУ

AN INVESTIGATION THE INFLUENCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF A COUNTRY ON THE TERRORISM LEVEL

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню залежності рівня тероризму від економічного розвитку країни. Проведено відбір змінних для виявлення закономірностей. В якості залежної змінної обрано кількість терористичних актів, здійснених за рік. В якості незалежних змінних, які характеризують економічний розвиток країни, обрано валовий внутрішній продукт, експорт товарів і послуг, імпорт товарів і послуг, рівень інфляції, рівень безробіття. За допомогою кластерного аналізу проведено групування досліджуваних країн за рівнем економічного розвитку. Для кожного кластера побудовано регресійні моделі, що демонструють вигляд математичної залежності між досліджуваними явищами. Виконано перевірку побудованих моделей на адекватність.

Ключові слова: тероризм, терористична атака, економічний розвиток, кластерний аналіз, регресія, SAS.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию зависимости уровня терроризма от экономического развития страны. Проведён отбор переменных для нахождения закономерностей. В качестве зависимой переменной выбрано количество террористических атак за год. В качестве независимых переменных, которые характеризуют экономическое развитие страны, отобрано валовый внутренний продукт, экспорт товаров и услуг, импорт товаров и услуг, уровень инфляции и уровень безработицы. С помощью кластерного анализа проведена группировка исследуемых стран по уровню экономического развития. Для каждого кластера построено регрессионные модели, которые демонстрируют вид математической зависимости между исследуемыми процессами. Выполнено проверку построенных моделей на адекватность.

Ключевые слова: терроризм, террористическая атака, экономическое развитие, кластерный анализ, регрессия, SAS.

ANNOTATION

The article is devoted to the investigation of terrorism depending on the level of economic development of the country. The selection of variables to find regularities was made. As the dependent variable the number of terrorist attacks during the year was selected. As the independent variables that characterize the economic development of the country such variables were selected: gross domestic product, exports of goods and services, imports of goods and services, inflation and unemployment. Using cluster analysis, the grouping of the surveyed countries in terms of economic development was made. For each cluster regression models that demonstrate the kind of mathematical relationship between the studied processes were built. Constructed models were checked for adequacy.

Keywords: terrorism, terrorist attack, economic development, cluster analysis, regression, SAS.

Постановка проблеми. На рубежі XX – XXI століть тероризм зараховують до найбільш небезпечних і важко прогнозованих явищ, він набуває все більш різноманітних форм та загрозливих масштабів. Наразі, за експертними оцінками, у світі діє понад 500 терористичних організацій і груп різної спрямованості. За своєю географією список охоплює, по суті, всю планету [1]. Вперше питання щодо боротьби з тероризмом було винесено на саміт ООН 14-17 вересня 2005 р. Підставою для цього були всім відомі трагічні події 11 вересня 2001 р. в США, у Москві на мюзиклі «Норд-Ост» у жовтні 2002 р., у Беслані у вересні 2004 р., в лондонському метро в липні 2005 р., та нестабільність, яка має постійний характер на Близькому Сході [3]. Терористи здійснюють насильницькі акти залякування, спрямовуючи уряд надати їм політичні чи соціальні поступки. Хоч бомби і кулі терористів спрямовані на конкретних жертв, їх мета в залякуванні ширшої аудиторії. Також є багато випадків, коли терористи прагнули викликати негативні економічні наслідки. Це пояснює негативну соціально-економічну роль тероризму. За даними National Consortium for the Study of Terrorism and Responses to Terrorism (START), у 2016 році Україна посіла 11 місце по впливу тероризму на життя в країні [2].

Саме тому, дослідження впливу економічного розвитку на рівень тероризму є актуальним питанням як для України, так і для всього світу, що дасть можливість глибше зрозуміти сутність негативного соціально-економічного впливу тероризму та можливості дослідження і попередження тероризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження явища тероризму зробили такі вчені, як В. Шквірук, І. Шкурат, Д. Лорін, Х. Ліберт, Г. Шульц, К. Кіс-Катос, О. Леві, І. Галілі, Ф. Люсса та ін. Питанням економічної природи тероризму займалися А. Абаді, Х. Гардібазал, С. Блумберг, Г. Ді Хесс, А. Офанайдс, Р. Малхотра та ін. Дослідженням математичного взаємозв'язку між економічним розвитком країни та рівнем тероризму присвячені роботи таких вчених, як Ж. Круз Луговський, Ш. Хайдер, Н. Акрам, І. Хак Падда, Т. Гріс, Т. Крейджері, Д. Майрікс, К. Гейболоєв та ін. Незважаючи на це, подальшого розвитку

потребують напрямки, що пов'язані з дослідженням впливу економічного розвитку країни на рівень терористичної загрози в країні.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. На основі дослідження останніх публікацій можна побачити, що проблема визначення впливу економічного розвитку країни на рівень тероризму не досліджена в повному обсязі. Необхідно дослідити, чи існує взаємозв'язок між економічним розвитком країни та рівнем тероризму, який тип зв'язку існує між даними показниками та чи чинять вплив особливості країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку. Саме тому, це дослідження присвячене вивченню впливу економічного розвитку країн світу на рівень тероризму у них.

Метою статті є дослідження впливу економічного розвитку країни на рівень тероризму.

Виклад основного матеріалу. Для проведення дослідження була використана Global Terrorism Database (GDT), яка належить National Consortium for the Study of Terrorism and Responses to Terrorism (START), і містить світову інформацію по терористичним актам з 1970 року. Із бази даних було сформовано вибірку за період 1991-2014 рр. Рівень тероризму характеризується кількістю терористичних актів, вчинених за рік. Для характеристики економічного розвитку було взято наступні показники по країнам: валовий внутрішній продукт (ВВП, долл. США), експорт товарів і послуг (% від ВВП), імпорт товарів і послуг (% від ВВП), рівень інфляції (ВВП дефлятор, річний у %), рівень безробіття (у % від суми робочої сили). Ці показники розраховуються The World Bank і є у відкритому доступі [4].

Робота виконана з використанням програмного забезпечення SAS OnDemand for Academics: SAS Enterprise Miner та SAS Guide.

Для досягнення мети дослідження було прийнято рішення скористатись двома інструментами економіко-математичного моделювання: кластерний та регресійний аналіз. За допомогою кластерного аналізу буде проведено групування країн на кластери на основі відібраних для дослідження показників з метою формування груп країн із схожими характеристиками. За допомогою регресійного аналізу ми отримаємо математичний опис залежності рівня тероризму від економічного розвитку для кожної групи країн.

Кластерний аналіз – це математична процедура багатовимірного аналізу, що дозволяє на основі множини показників (як об'єктивних, так і суб'єктивних), що характеризують ряд об'єктів, згрупувати їх в класи (кластери) таким чином, щоб об'єкти, що входять в один клас, були більш однорідними, подібними у порівнянні з об'єктами, що входять в інші класи.

Кластерний аналіз намагається згрупувати спостереження навчального набору даних на основі схожості вхідних змінних. Це фактично метод стискання даних, так як весь навчальний набір даних може бути представлений невеликою кількістю кластерів. Групування (кластери, сегменти) можуть бути застосовані до інших наборів даних для класифікації нових спостережень.

Для проведення кластерного аналізу потрібно дотримуватись наступних вимог:

– закон розподілу вхідних змінних має бути нормальним;

– всі змінні мають бути порівнювані в шкалах (для цього проводиться стандартизація вхідних даних в блоці Cluster).

Один з найбільш часто використовуваних методів кластеризації – алгоритм k-середніх [5, с. 87]. Даний метод намагається мінімізувати сумарне квадратичне відхилення точок кластерів від центрів цих кластерів

$$V = \sum_{i=1}^{k} \sum_{x_o \in S_{ш}} (x_j - \mu_i)^2, \qquad (1.1)$$

де k – кількість кластерів;

s_i – одержані кластери $i = 1..k$;

μ_i – центри мас векторів $x_j \in s_i$.

Алгоритм методу k-середніх:

– вибір вхідних даних;

– вибір k центрів кластерів;

– встановлення відповідності між спостереженнями і найближчими центрами кластерів;

– оновлення центрів кластерів;

– встановлення відповідності між спостереженнями і найближчими центрами кластерів;

– повторення кроків 4 і 5 до моменту сходження алгоритму.

Результатом кластерного аналізу будуть певні групи країн, які мають спільні риси в розрізі вхідних даних, а тому буде мати місце продовження дослідження і побудова регресії для цих груп кластерів. Це дасть можливість побудувати більш точні моделі, які будуть описувати залежність рівня тероризму від рівня економічного розвитку у кожній з країн цих кластерах.

На рис. 1 зображено відношення кожної з країн до певного кластеру. До першого кластеру увійшли: Бангладеш, Колумбія, Алжир, Греція, Індонезія, Індія, Ізраїль, Шрі-Ланка, Мексика, Нігерія, Пакистан, Філіппіни та Туреччина. До другого: Китай, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія та США. До третього: Ліван та Таїланд.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що кластерний аналіз адекватно розподілив на групи наявні країни. Всі країни в кластерах об'єднує схожість по рівню впливу тероризму на життя країни [2], рівню ВВП та рівню інфляції в країні.

Регресійний аналіз – це метод визначення впливу незалежних змінних (факторів) на залежну змінну (результативна ознака).

Регресійні рівняння (моделі) – це зв'язки між залежною та незалежною змінною, що описуються співвідношеннями типу [6]

$$\hat{y} = \hat{W}_0 + \hat{W}_1 * X_1 + \hat{W}_2 * X_2, \qquad (1.2)$$

EMWS1.Clus3_TRAIN

Obs #	country	Segment Descript...
1	BGD	Cluster1
3	COL	Cluster1
5	DZA	Cluster1
8	GRC	Cluster1
9	IDN	Cluster1
10	IND	Cluster1
11	ISR	Cluster1
14	LKA	Cluster1
15	MEX	Cluster1
16	NGA	Cluster1
17	PAK	Cluster1
18	PHL	Cluster1
20	TUR	Cluster1
2	CHN	Cluster2
4	DEU	Cluster2
6	FRA	Cluster2
7	GBR	Cluster2
12	ITA	Cluster2
21	USA	Cluster2
13	LBN	Cluster3
19	THA	Cluster3

Рис. 1. Результати кластерного аналізу

Формула 1.2 зображує загальний вигляд регресійного рівняння.

Під час проведення регресійного аналізу цільовою (залежною) змінною виступає середня кількість терористичних актів по відповідному кластеру, а незалежними – середні значення ВВП, експорт, імпорт, інфляція та безробіття по відповідному кластеру. Вхідні дані є заздалегідь нормалізовані, для зрозумілішої інтерпретації моделі та порівнянності результатів. Вхідний масив включає значення ВВП, експорту, імпорту, інфляції, безробіття та кількість терористичних актів по кожній країні. Скориставшись блоком Transform Variables у пакеті SAS знаходимо середні значення ВВП, експорту, імпорту, інфляції, безробіття та кількість терористичних актів по кожній країні.

Проведемо побудову моделі для першого кластеру.

Додавши блок Regression на діаграму проекту, обираємо всі змінні, що стосуються 1 кластеру, та проводимо наступні налаштування властивостей:

– Polinomial Terms – yes, це означає, що будується поліноміальна регресія;

– Polinomial Degree – 2, означає, що ступінь полінома – 2;

– Regression Type – Linear Regression – обирається лінійний тип регресії;

– Correlation – yes – відображати в результатах кореляційну матрицю;

– Statistics – yes – відображати у результатах описову статистику.

Виконавши вузол, проведемо аналіз результатів.

Рівняння регресії для 1-го кластеру має наступний вигляд:

$$f1 = -0.926 - 1.384 * x1 - 0.492 * x2 + 2.847 * x3 - 0.613 * x4 - 0.184 * x5 + 8{,}756 * x1^2 + 0.022 * x1 * x2 - 23.131 * x1 * x3 - 1.097 * x1 * x4 - 10.045 * x1 * x5 + 0.692 * x2^2 - 2.336 * x2 * x3 - 0.374 * x2 * x4 - 0.996 * x2 * x5 + 16.465 * x3^2 - 2.175 * x3 * x4 + 17.155 * x3 * x5 - 1.454 * x4^2 - 1.433 * x4 * x5 + 3.265 * x5^2$$

Проведемо аналіз отриманих результатів регресійного аналізу. Для цього розрахуємо певні показники.

Коефіцієнт детермінації (1.3) – статистичний показник, який показує міру залежності варіації залежної змінної від варіації незалежних змінних (факторів).

$$R^2 = 1 - \frac{\sigma^2}{\sigma_y^2}, \qquad (1.3)$$

де σ^2 – умовна дисперсія залежної змінної

Коефіцієнт детермінації для цієї моделі (R^2) складає 0.844 (рис. 2), що вважається хорошим результатом. Тобто, фактори описують 84.4% результуючої змінної.

Адекватність побудованої моделі оцінюється за допомогою F-критерію Фішера (1.4). Фактичне значення F-критерію:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} * (n - 2) = \frac{0.844^2}{1 - 0.844^2} * (24 - 2) = 54.478, \qquad (1.4)$$

Табличне значення критерію при п'ятивідсотковому рівні значимості і ступенях свободи $k1 = 5$ і $k2$=18 складає $F_{табл}$=2.77. Оскільки F=54.478>$F_{табл}$=2.77 рівняння регресії вважається статистично значимим.

Також модель має мале значення середньоквадратичного відхилення, яке складає 0.028. Середньоквадратичне відхилення показує, на скільки в середньому відрізняються рівні модельованого ряду від фактичного.

На рис. 3 графічно зображено теоретичні і фактичні значення ряду.

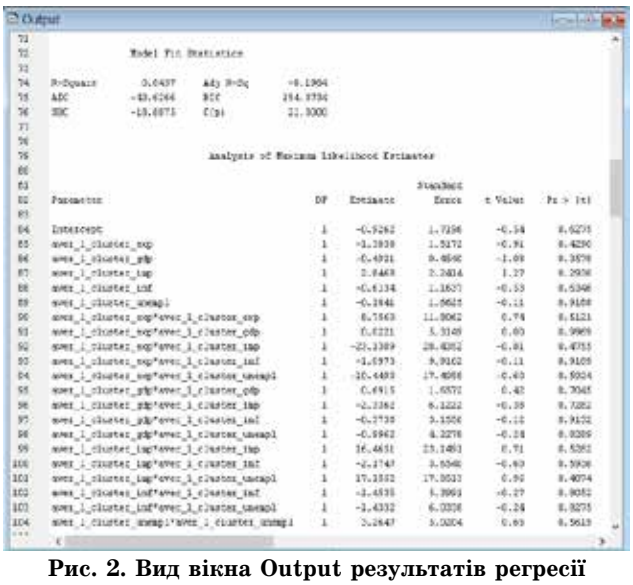


Рис. 2. Вид вікна Output результатів регресії для першого кластеру

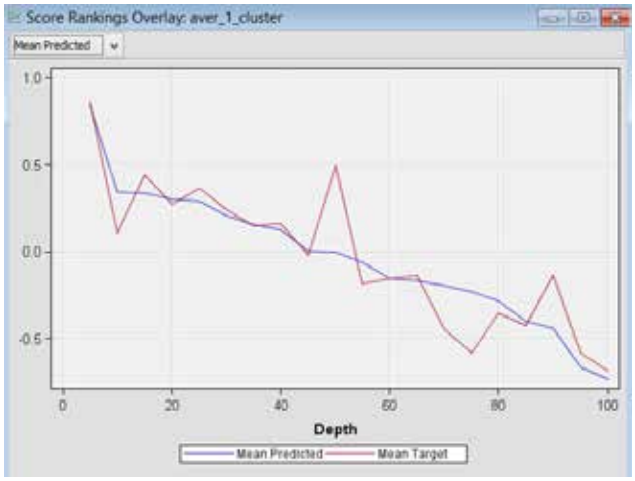


Рис. 3. Фактичні і теоретичні значення регресії для кластеру 1

Додавши блок Regression 2 на діаграму проекту, обираємо всі змінні, що стосуються 2 кластеру, та проводимо налаштування властивостей, аналогічні як і для 1 кластеру.

Рівняння регресії для 2-го кластеру має наступний вигляд:

$$\hat{y}2 = -0.98 - 1.328 * x1 + 0.45 * x2 + 0.306 * x3 - 1.121 * x4 + 0.247 * x5 + 2.856 * x1^2 + 0.312 * x1 * x2 - 3.539 * x1 * x3 + 0.299 * x1 * x4 + 1.829 * x1 * x5 - 0.226 * x2^2 + 0.739 * x2 * x3 + 1.444 * x2 * x4 + 1.549 * x2 * x5 + 0.308 * x3^2 - 2.049 * x3 * x4 - 3.985 * x3 * x5 - 0.18 * x4^2 + 1.778 * x4 * x5 + 1.358 * x5^2$$

Коефіцієнт детермінації для даної моделі (R^2) складає 0.979 (рисунок 4), що вважається відмінним результатом. Тобто фактори описують 97,9% результуючої змінної.

Проведемо оцінювання адекватності моделі:

$$F = \frac{0.979^2}{1 - 0.979^2} * (24 - 2) = 507.36 , \qquad (1.5)$$

Табличне значення критерію при п'ятивідсотковому рівні значимості і ступенях свободи $k1=5$ і $k2=18$ складає $F_{табл}=2.77$. Оскільки $F=507.36>F_{табл}=2.77$, рівняння регресії вважається статистично значимим.

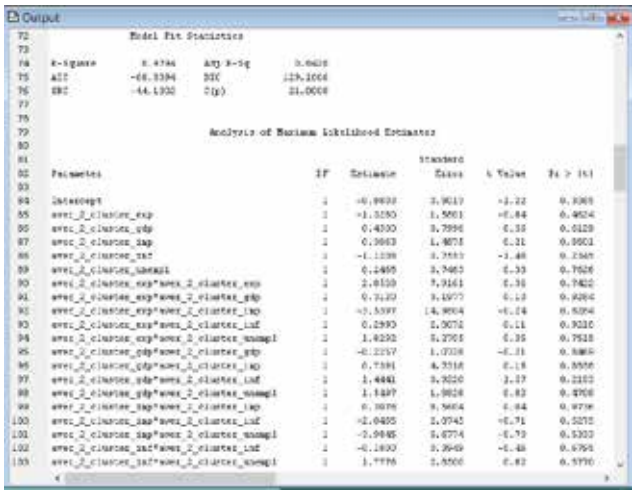


Рис. 4. Вид вікна Output результатів регресії для другого кластеру

Ця модель також має мале значення середньоквадратичного відхилення, яке складає 0.00987.

На рис. 5 графічно зображено теоретичні і фактичні значення ряду для регресійної моделі 2 кластеру.

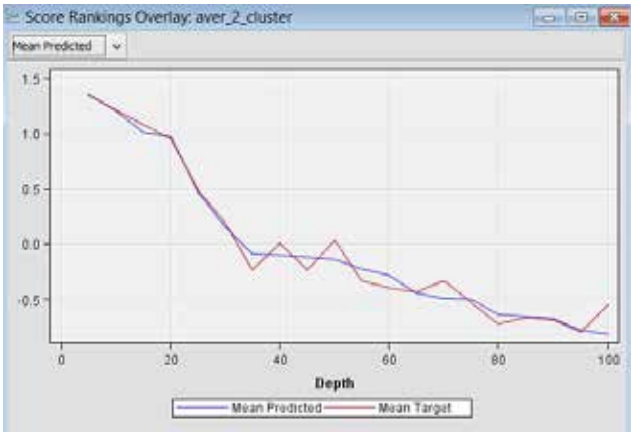


Рис. 5. Фактичні і теоретичні значення регресії для кластеру 2

Додавши блок Regression 3 на діаграму проекту, обираємо всі змінні, що стосуються 3 кластеру, та проводимо налаштування властивостей, аналогічні як і для інших кластерів.

Рівняння регресії для 3-го кластеру має наступний вигляд:

$$\hat{y}3 = -0.028 - 0.41 * x1 + 1.175 * x2 + 0.238 * x3 + 0.293 * x4 + 1.278 * x5 - 2.958 * x1^2 + 1.214 * x1 * x2 + 6.354 * x1 * x3 - 1.941 * x1 * x4 + 0.723 * x1 * x5 + 3.15 * x2^2 - 2.238 * x2 * x3 + 0.97 * x2 * x4 + 4.839 * x2 * x5 - 3.797 * x3^2 + 4.304 * x3 * x4 - 2.664 * x3 * x5 - 0.783 * x4^2 + 2.912 * x4 * x5 + 1.193 * x5^2$$

Коефіцієнт детермінації для цієї моделі (R^2) складає 0.989 (рис. 6), що вважається відмінним результатом. Тобто фактори описують 98,9% результуючої змінної. Проведемо оцінювання адекватності моделі:

$$F = \frac{0.989^2}{1 - 0.989^2} * (24 - 2) = 983.53 , \qquad (1.6)$$

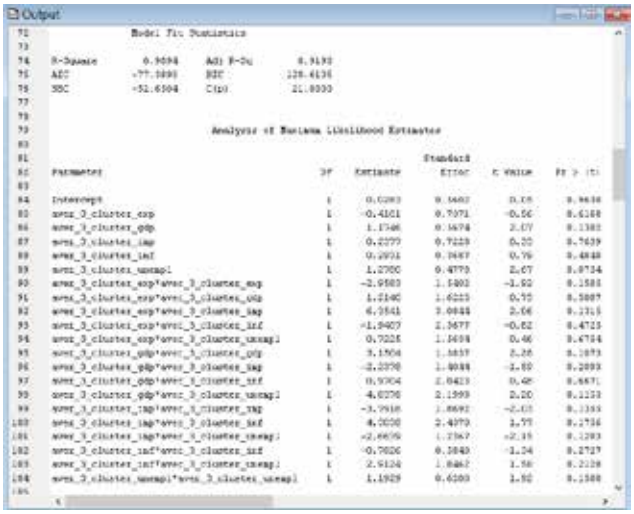


Рис. 6. Вид вікна Output результатів регресії для третього кластеру

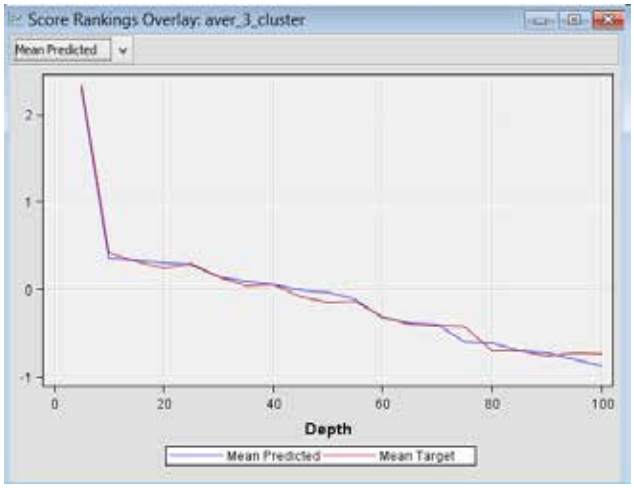


Рис. 7. Фактичні і теоретичні значення регресії для кластеру 3

Табличне значення критерію при п'ятивідсотковому рівні значимості і ступенях свободи $k1=5$ і $k2=18$ складає $F_{табл}=2.77$. Оскільки $F=983,53>F_{табл}=2.77$ рівняння регресії вважається статистично значимим.

Також модель має мале значення середньоквадратичного відхилення, яке складає 0.0069.

На рис. 7 графічно зображено теоретичні і фактичні значення ряду для регресійної моделі 3 кластеру.

Висновки. В результаті проведеного дослідження було побудовано прогнозні регресійні моделі для трьох груп країн, які мають схожі риси в економічному розвитку та активності терористичних груп.

Під час дослідження було виконано:

– створення репрезентативної вибірки даних з економічного розвитку країн світу та активності терористичних груп;

– проведено групування даних на основі спільних рис за допомогою кластерного аналізу;

– проаналізовано вплив економічного розвитку на рівень тероризму в країнах.

З огляду на проведене дослідження, можна з впевненістю сказати, що між рівнем економічного розвитку та тероризмом існує зв'язок. При чому, одні фактори, які характеризують економічний розвиток, сприяють зменшенню тероризму, а інші, навпаки, збільшенню.

Побудовані моделі мають як теоретичне, так і практичне значення для боротьби з тероризмом. Спираючись на ці моделі, можна спрогнозувати рівень тероризму в країнах, які мають схожий економічний розвиток з дослідженими країнами, та планувати заходи щодо запобігання тероризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шквірук В. Нові форми і методи тероризму в епоху глобалізації [Електронний ресурс] / В. Шквірук // Науковий вісник Чернівецького університету: Історія. Політичні науки. Міжнародні відносини. – 2013. (Вип. 676-677). – С. 225-229. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvchnuipmv_2013_676-677_45
2. Global terrorsm index 2016 [Електронний ресурс] / National Consortium for the Study of Terrorism and Responses to Terrorism (START). Режим доступу до ресурсу: http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2016/11/Global-Terrorism-Index-2016.2.pdf
3. Шкурат І.В. Глобальний тероризм: методичні підходи до вивчення [Електронний ресурс] / І. Шкурат // Державне управління: теорія і практика. – 2005. – № 2. – Режим доступу до ресурсу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/pol-prav/05sivmpv.pdf
4. The World bank. Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://data.worldbank.org/indicator
5. Прикладная аналитика с использованием SAS Enterprise Miner 5. Материалы курса / Код книги E1096, код курса AAEM, 2007 г. с. 87.
6. Козьменко О.В. Економіко-математичні методи та моделі (економетрика): навчальний посібник / О.В. Козьменко, О.В. Кузьменко. – Суми: Університетська книга, 2014. – 406 с.

УДК 658.155:664.6(477.73)

Янковий В.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і планування бізнесу
Одеського національного економічного університету

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФАКТОРІВ РОСТУ ЧИСТОГО ДОХОДУ МИКОЛАЇВСЬКОГО КОМБІНАТУ ХЛІБОПРОДУКТІВ

ECONOMETRIC MODELING OF NET INCOME GROWTH FACTORS OF NICOLAEV BAKERY PLANT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні методологічні положення економетричного моделювання факторів росту чистого доходу підприємства на базі виробничих функцій. Показано, що найбільш популярними в сучасних економічних дослідженнях є економетричні моделі, які узагальнені функцією з постійною еластичністю заміщення факторів (лінійна, функція Кобба-Дугласа, функція Леонтьєва). Наведено їх порівняльний аналіз, критерій відбору найбільш адекватної моделі, важливіші економіко-математичні характеристики. Надано практичні рекомендації щодо розрахунку невідомих параметрів указаних виробничих функцій за допомого різних методів оцінювання. Всі теоретичні аспекти проілюстровано на конкретному прикладі за даними статистичної звітності підприємства борошномельної промисловості України.

Ключові слова: виробничі функції, економетричні моделі, еластичність заміщення факторів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные методологические положения эконометрического моделирования факторов роста чистого дохода предприятия на базе производственных функций. Показано, что наиболее популярными в современных экономических исследованиях являются эконометрические модели, обобщенные функцией с постоянной эластичностью замещения факторов (линейная, функция Кобба-Дугласа, функция Леонтьева). Приведен их сравнительный анализ, критерий отбора наиболее адекватной модели, важнейшие экономико-математические характеристики. Даны практические рекомендации по расчету неизвестных параметров указанных производственных функций с помощью различных методов оценки. Все теоретические аспекты проиллюстрированы на конкретном примере по данным статистической отчетности предприятия мукомольной промышленности Украины.

Ключевые слова: производственные функции, эконометрические модели, эластичность замещения факторов.

ANNOTATION

The basic methodological positions of econometric modeling of net income growth factors using production functions considered in the article. It is shown that econometric models (linear, Cobb-Douglas, Leont'yev function) which are generalized by function with constant elasticity of substitution of factors are the most popular in modern economic research. A comparative analysis, the criterion of selecting of the most appropriate model, the most important economic and mathematical characteristics presented. Practical recommendations for calculating of unknown parameters of specified functions according to various methods of evaluation provided. All theoretical aspects are illustrated on a specific example based on the data of Ukrainian milling industry enterprise.

Keywords: production functions, econometric models, the elasticity of substitution of factors.

Постановка проблеми. У вітчизняній економетриці моделювання динаміки показників господарської діяльності підприємств зазвичай зводиться до використання трендових рівнянь регресії типу $Y = a_0 + a_1 t$, які відображають варіацію рівнів часового ряду Y залежно від часу t. Аналітичні можливості вказаних моделей обмежені лише визначенням основної тенденції розвитку (знак коефіцієнта a_1), його середнім абсолютним приростом (модуль коефіцієнта a_1), оцінкою рівня динаміки, що передує часовому ряду (величина a_0). Значно більш інформативними є виробничі функції (ВФ), які дають змогу дослідникові виявити вплив окремих факторів на зміну величини Y і розраховувати низку важливих математико-статистичних параметрів економічного розвитку.

Серед сучасних ВФ найбільш популярними є двофакторні функції, що описують залежність випуску продукції (чистого доходу) підприємства Y від середньої річної вартості основних виробничих фондів (K) і витрат на оплату праці (L): $Y = f(K, L)$. При цьому всі змінні представляються у вартісному вимірі, а інформаційним джерелом виступає фінансова звітність підприємства, зокрема форма № 1 «Баланс» і форма № 2 «Звіт про фінансові результати».

До двофакторних функцій, що отримали досить широке практичне впровадження завдяки досить простому і зрозумілому економічному тлумаченню їх математико-статистичних параметрів, належить сімейство ВФ, яке узагальнює неокласична функція з постійною еластичністю заміщення факторів, або *CES*-функція (від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*) [1; 2]. У це сімейство входять: лінійна функція, ВФ Кобба-Дугласа, функція Леонтьєва. Однак теоретичні аспекти застосування їх в економічних дослідженнях, вибору адекватної моделі впливу факторів K, L на результати виробництва Y виходячи із властивостей даних ВФ, розроблено явно недостатньо. Немає зрозумілого пояснення, чому саме ВФ Кобба-Дугласа отримала найбільше розповсюдження в практиці економетричного моделювання.

Вибір Миколаївського комбінату хлібопродуктів як об'єкту дослідження зумовлений тим, що борошномельна промисловість являє собою одну з головних підгалузей харчової промисловості, від роботи якої значною мірою залежить продовольча безпека країни. Економічні, тех-

ніко-технологічні та інші суспільні процеси в ній відіграють вагому роль у забезпеченні населення якісною продукцією відповідних об'ємів.

На сучасному етапі діяльність підприємств зі зберігання та переробки зернових культур, виробництва і гранулювання комбікормів ускладнюється недостатністю якісної сировини, відсутністю збалансованої системи логістики, постійним зростанням цін на енергоресурси, посиленням конкуренції з боку імпортної продукції, відсутністю стратегічного управління, що в підсумку призводить до скорочення обсягів виробництва продукції та зростання її собівартості. Розв'язання завдань підвищення ефективності борошномельної промисловості вимагає передусім негайного адаптування всіх учасників продовольчого комплексу до мінливих умов ринкового середовища. Вищезазначене зумовлює потребу вивчення проблем та перспектив випуску продукції на Миколаївському комбінаті хлібопродуктів за допомогою математико-статистичних методів моделювання, зокрема з використанням ВФ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед економетричних методів моделювання факторів росту випуску продукції на підприємствах харчової промисловості ВФ є відносно частими гостями. Переважно це ВФ Кобба-Дугласа [3–10] як найбільш відома двофакторна модель залежності реалізації продукції від витрат капіталу і праці. Що стосується інших ВФ, зокрема *CES*-функції, лінійної функції та функції Леонтьєва, то вони зустрічається досить рідко [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі практично відсутні методологічні рекомендації щодо застосування сімейства ВФ, що узагальнює *CES*-функція, у дослідженнях на рівні підприємств. Немає чітких методичних указівок щодо переваг і недоліків певної ВФ, вибору моделі в кожній конкретній задачі; суттєво утруднено розрахунки невідомих коефіцієнтів деяких ВФ, наприклад самої *CES*-функції.

Мета статті полягає у знайомстві широкого кола економістів з аналітичними можливостями ВФ Кобба-Дугласа, лінійної функції та *CES*-функції, з програмним забезпеченням визначення їх невідомих параметрів за допомого різних методів оцінювання, а також в ілюструванні вказаних аспектів на конкретному прикладі за даними статистичної звітності підприємства борошномельної промисловості України – Миколаївського комбінату хлібопродуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неокласична вартісна *CES*-функція має такий вигляд:

$$Y = A_0[A_1K^{-p} + (1-A_1)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \qquad (1)$$

де A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – коефіцієнт ваги виробничого фактора ($0 < A_1 < 1$); p – параметр ВФ ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Як відомо, еластичність заміщення факторів σ *CES*-функції визначається так:

$$\sigma = \frac{1}{1+p}. \qquad (2)$$

ВФ (1) залежно від значення параметра p узагальнює інші ВФ:

За $p \to 0$ вираження (1) перетворюється у ВФ Кобба-Дугласа

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}, \qquad (3)$$

де A – коефіцієнт шкали ($0 < A$); α, β – параметри ВФ ($0 < \alpha, \beta < 1$).

ВФ (4) належить до неокласичних під час виконання нерівностей, що накладено на її коефіцієнти і параметри. Еластичність заміщення факторів ВФ Кобба-Дугласа $\sigma \approx 1$.

За $p \to -1$ отримаємо лінійну функцію, яка не належить до неокласичних:

$$Y - A_2 = A_3K + A_4L, \qquad (4)$$

де A_2 – вільний член; A_3, A_4 – граничні продукти відповідних факторів виробництва ($0 \le A_2, A_3$).

Еластичність заміщення факторів лінійної ВФ $\sigma \approx \infty$. Основний її недолік полягає в тому, що будь-який випуск продукції забезпечується навіть за нульових витрат одного з факторів, тому ВФ (4) доречно використовувати під час моделювання виробництва, коли один із факторів не впливає на його результати, тобто знаходиться у надлишку.

3. За $p \to \infty$ *CES*-функція прямує до функції Леонтьєва, яка теж не належить до неокласичних:

$$Y = \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right), \qquad (5)$$

де c_1, c_2 – питомі витрати відповідного фактора ($0 \le c_1$ – фондомісткість одиниці продукції, $0 \le c_2$ – трудомісткість одиниці продукції).

Еластичність заміщення факторів ВФ Леонтьєва $\sigma \approx 0$, і її можна зустріти під іншими назвами: функція з нульовою еластичністю заміщення, ВФ з постійними пропорціями. Функція (5) призначена переважно для моделювання строго детермінованих технологічних процесів, які не допускають відхилення від установлених нормативів щодо використання виробничих факторів на одиницю продукції, тому її застосування для моделювання динаміки показників господарської діяльності підприємств у цілому практично не зустрічається.

ВФ (1), (3), (4) використовуються передусім для адекватного описання просторової варіації змінних Y, K, L, коли дослідник має справу з даними по групі підприємств за один і той же проміжок часу. У разі ж часової варіації цих змінних, тобто коли розглядається економічна інформація за одним окремим підприємством за низку проміжків часу, вказані ВФ дещо трансформуються (динамізуються).

Так, динамізована *CES*-функція набуває вигляду:

$$Y = A_0e^{\lambda t}[A_1K^{-p} + (1-A_1)L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}, \qquad (6)$$

Тут уважається, що $\gamma = 1$, тобто ВФ є лінійно однорідною, а також уведений ще один фактор – так званий нейтральний науково-технічний прогрес із невідомим середнім темпом приросту λ, який відображає вплив на Y усіх чинників, окрім K і L, де t – час, який приймає значення 1, 2, ..., N.

У табл. 1 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (6).

Динамізована ВФ (3) (так звана ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена) має вигляд:

$$Y = Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta}. \quad (7)$$

У табл. 2 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (7).

Динамізована лінійна функція представляється так:

$$Y - A_2 = \lambda_1 t + A_3K + A_4L. \quad (8)$$

Оскільки лінійна функція (8) є адитивною моделлю економічного процесу, а *CES*-функція (6) і ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) – мультиплікативні моделі, то λ_1 у даному разі представляє собою середній абсолютний приріст Y за рахунок усіх чинників, окрім K і L.

У табл. 3 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (8).

Оцінка невідомих коефіцієнтів λ_1, A_2, A_3 лінійної функції (8) за методом найменших квадратів не викликає труднощів, оскільки вона здійснюється на основі стандартних програм регресійного аналізу, наприклад у редакторі *Excel*. Шляхом логарифмування лівої і правої частин (7) ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена легко перетворюється в лінійну функцію з можливістю подальшого застосування стан-

Таблиця 1

Основні характеристики динамізованої CES-функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = A_0e^{\lambda t}[A_1 + (1-A_1)\left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = A_0e^{\lambda t}[A_1\left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-A_1)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1-A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = \frac{A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{K}\right)^{p}$	$E_L = \frac{1-A_1}{A_0{}^p}\left(\frac{Y}{L}\right)^{p}$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = [\left(\frac{Y}{A_0e^{\lambda t}}\right)^{-p} - (1-A_1)L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}A_1^{\frac{1}{p}}$	$L = [\left(\frac{Y}{A_0e^{\lambda t}}\right)^{-p} - A_1K^{-p}]^{-\frac{1}{p}}(1-A_1)^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{1-A_1}{A_1}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	$\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+\rho}}$	

Джерело: розроблено автором на основі [2; 11]

Таблиця 2

Основні характеристики ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = \frac{Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta}}{K} = Ae^{\lambda t}K^{\alpha-1}L^{\beta}$	$\frac{Y}{L} = \frac{Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta}}{L} = Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta-1}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = Ae^{\lambda t}\alpha K^{\alpha-1}L^{\beta}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = Ae^{\lambda t}\beta K^{\alpha}L^{\beta-1}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$EK = \alpha$	$EL = \beta$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t}L^{\beta}}\right)^{\frac{1}{\alpha}}$	$L = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t}K^{\alpha}}\right)^{\frac{1}{\beta}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t}L^{\beta}}\right)^{\frac{1}{\alpha}} : L = A^{-\frac{1}{\alpha}}Y^{\frac{1}{\alpha}}e^{-\frac{\lambda t}{\alpha}}L^{-1-\frac{\beta}{\alpha}}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{\beta}{\alpha}\cdot\frac{K}{L}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	$\frac{\alpha}{\beta}$	

Джерело: розроблено автором на основі [2; 11]

Таблиця 3

Основні характеристики динамізованої лінійної функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y-A_2}{K}=\frac{\lambda_1 t+A_4L}{K}+A_3$	$\frac{Y-A_2}{L}=\frac{\lambda_1 t+A_3K}{L}+A_4$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K}=A_3$	$\frac{\partial Y}{\partial L}=A_4$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K=A_3:(\frac{\lambda_1 t+A_4L}{K}+A_3)$	$E_L=A_4:(\frac{\lambda_1 t+A_3K}{L}+A_4)$
4. Потреба у виробничих факторах	$K=\frac{Y-A_2-\lambda_1 t-A_4L}{A_3}$	$L=\frac{Y-A_2-\lambda_1 t-A_3K}{A_4}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}=\frac{A_4(Y-A_2-\lambda_1 t-A_4L)}{A_3(Y-A_2-\lambda_1 t-A_3K)}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS=\frac{A_3}{A_4}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	будь-яка точка прямої $Y-A_2=\lambda_1 t+A_3(K+L)$	

Джерело: розроблено автором

дартної програми «Регресія» задля розрахунку параметрів λ, A, α, β. *CES*-функцію (6) привести до лінійного вигляду принципово неможливо, тому для оцінки її невідомих коефіцієнтів λ, A_0, A_1, p використовують наближені методи розрахунку, що потребує застосування спеціального програмного забезпечення. Саме відносна простота визначення невідомих коефіцієнтів ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена є її вагомою перевагою перед іншими ВФ, у тому числі і перед *CES*-функцією. Саме ця обставина зумовлює виняткову популярність ВФ (4), (8) у сучасних економічних дослідженнях.

Водночас ВФ (7) і (8) мають серйозні недоліки, від яких вільна *CES*-функція. Вкажемо важливіші з них. Як було показано вище, еластичність заміщення факторів σ є мірою можливості заміни праці капіталом і, навпаки, для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена завжди дорівнює одиниці, а для лінійної функції – плюс нескінченності. Дані обмеження є дуже жорсткими і часто не відповідають реальній економічній дійсності. У цьому сенсі *CES*-функція (6) має явну перевагу порівняно з ВФ (7) і (8): величина σ для неї може приймати будь-які значення. Хоча так само, як ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і для лінійної функції, σ для *CES*-функції є постійною величиною, що випливає із самої її назви.

Окрім того, легко показати, що характер залежності продуктивності праці (Y/L) від фондоозброєності (K/L) у рамках даних ВФ досить різний. Для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і для лінійної функції за $K/L \to \infty$ за будь-яких допустимих значень їх параметрів продуктивність праці теж прагне в нескінченність. А *CES*-функція за довільних значень її параметрів і за $K/L \to \infty$ має верхню межу, що більш правдоподібно в осяжній економічній перспективі. Ясно, що з позиції адекватності моделі процесу, що вивчається, ВФ (6) виглядає переважніше.

У процесі моделювання динаміки випуску продукції на підприємстві за допомогою двофакторних динамічних ВФ перед дослідником завжди постають дві проблеми:

1) якій із трьох ВФ (6) – (8) віддати перевагу (хоча їх порівняння за економіко-математичними властивостями явно на користь *CES*-функції);

2) як оцінити параметри ВФ (6), якщо вибрана саме *CES*-функція.

Передусім розглянемо наявні підходи до об'єктивного вибору найбільш адекватної моделі з трьох розглянутих у ході економетричного моделювання динаміки випуску продукції підприємства. Оскільки ВФ Кобба-Дугласа- Тінбергена легко перетворюється в лінійну функцію, то її порівняння з ВФ (8) не викликає особливих труднощів. Перевагу слід віддати тій лінійній функції, яка задовольняє таку вимогу: коефіцієнт детермінації R^2 приймає максимальне значення у разі статистичної значущості всіх оцінених параметрів регресії. Значно складніше представляється справа порівняння ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функції.

Дж. Кменті [12], Р. Вінн і К. Холден [13, с. 84–85] розділили ліву і праву частини формул (1), (3) на L, логарифмували знайдені результати і розклали один з елементів отриманої *CES*-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що, по суті, відмінності між *CES*-функцією і ВФ Кобба-Дугласа зводяться лише до четвертого доданку, що стоїть у правій частині перетвореної ВФ (1):

$$\ln(Y/L) = C + D\ln L + E\ln(K/L) - M[\ln(K/L)]^2. \quad (9)$$

Тут C, D, E, M – певні коефіцієнти, що виражаються через параметри досліджуваних ВФ. При цьому якщо $p = 0$, то $M = 0$ і ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (1) до ВФ (3). Отже, перевірка статистичної надійності (значущості) коефіцієнта M у

моделі (9) за допомогою t-критерію Стьюдента може служити об'єктивним підґрунтям для вибору конкретної математичної форми з двох розглянутих ВФ. Тут нульовою гіпотезою виступає $H_0 : M = 0$ проти альтернативи $H_a : M \neq 0$.

Обговоримо тепер другу проблему – побудову ВФ (6), тобто оцінку невідомих коефіцієнтів, якщо вибрана саме *CES*-функція. М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменті як інструмент знаходження первісної оцінки параметрів *CES*-функції, розробили найбільш вдалу процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [15, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора *Excel*.

У результаті розрахунків дана програма видає на екран кількість здійснених ітерацій, шукані коефіцієнти A_0, A_1, параметри λ, σ, а також їх стандартні похибки, скоригований коефіцієнт детермінації R^2, суму квадратів регресійних залишків *RSS*, критерій Дарбіна-Уотсона *DW*. Важливий параметр *CES*-функції *p* знаходиться за оціненим значенням еластичності заміщення факторів σ на базі формули (2).

Проілюструємо вказану процедуру за даними статистичної звітності Миколаївського комбінату хлібопродуктів за 2007–2015 рр. (табл. 4).

У результаті логарифмування вихідних даних табл. 4 і побудови моделі (9) за допомогою редактора *Excel* (стандартна програма «Регресія») отримане таке значення t-статистики Стьюдента для коефіцієнта *M*: 0,10498; p-значення – 0,92047. Оскільки p-значення 0,92 >> 0,05, то нульова гіпотеза $H_0 : M = 0$ не відхиляється. Щоб знайти її достовірність, необхідно розрахувати потужність t-критерію Стьюдента, яка за інших рівних умов сильно залежить від довжини ряду динаміки *N*. На коротких рядах, як у даній задачі ($N = 9$), потужність критерію низька, і його використання часто приводить до виникнення помилки другого роду – невідхилення $H_0 : M = 0$, коли справедлива альтернатива $H_a : M \neq 0$.

Таким чином, приходимо до висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку чистого доходу на досліджуваному підприємстві, будуть точніше змодельовані на базі ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) і лінійної функції (8), ніж за допомогою *CES*-функції (6). Розглянемо результати їх розрахунків за допомогою редактора *Excel* (стандартна програма «Регресія») після відсіву незначущих факторів. ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена представляється так:

$$Y = 0{,}00099e^{-0{,}19729t}L^{2{,}12938}. \quad (10)$$

Її логарифмічна частина статистично значуща (розрахункове значення *F*-критерію Фішера 50,797); коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}944$; стандартна помилка – 0,18273.

Лінійна функція має вигляд:

$$Y - 31850{,}66791 = -10434{,}57512t + 12{,}10164068L. \quad (11)$$

Вона теж статистично значуща (розрахункове значення *F*-критерію Фішера 31,982); коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}914$; стандартна помилка – 10958,87.

Звернемо увагу на той факт, що в обох ВФ (10), (11) відсутній фактор *K* – основні засоби: він був виключений у процесі моделювання як статистично незначущий. Це свідчить про те, що на Миколаївському комбінаті хлібопродуктів даний виробничий чинник практично не впливає на чистий дохід підприємства, тобто знаходиться у надлишку.

Проаналізуємо з економічних позицій математико-статистичні параметри отриманих адекватних моделей (10), (11). Коефіцієнт A_4 лінійної функції показує, що за період за 2007–2015 рр. зростання оплати праці на 1 тис. грн. забезпечувало середній щорічний ріст чистого доходу підприємства на 12,1 тис. грн. А підвищення даного показника на 1% приводило до зростання чистого доходу в середньому на 2,13% (коефіцієнт β ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена). При цьому всі інші фактори, крім *L*, негативно впливали на зміну *Y*: середнє річне зниження чистого

Таблиця 4

Вихідні дані для моделювання динаміки чистого доходу Миколаївського комбінату хлібопродуктів

Рік	Чистий дохід (Y), тис. грн.	Основні засоби (K), тис. грн.	Оплата праці (L), тис. грн.	Час (t)	Фондоозброєність (K/L)	Продуктивність праці (Y/L)
2007	89916,3	47711,95	5690,4	1	8,38464	15,80140
2008	105834	43959,75	6700	2	6,56116	15,79612
2009	82258	41053	7165	3	5,72966	11,48053
2010	75004	40382	7150	4	5,64783	10,49007
2011	88918	39363	8947	5	4,39958	9,93830
2012	39634	38220,5	7391	6	5,17122	5,36247
2013	18482	36604,5	5263	7	6,95506	3,51169
2014	18984	34903	5340	8	6,53614	3,55506
2015	49163	33944	8419	9	4,03183	5,83953

Джерело: розраховано автором за даними сайту www.smida.gov.ua

доходу Миколаївського комбінату хлібопродуктів за досліджуваний період становило 10 434,575 тис. грн. (коефіцієнт λ_1 моделі (11)), або у відносному вираженні – майже 19,73% ((коефіцієнт λ_1 моделі (10)).

Висновки. Оскільки результати економетричного моделювання, отримані на базі ВФ (10), (11), показали надлишковість основних засобів на Миколаївському комбінаті хлібопродуктів, то це вказує на те, що фактична фондоозброєність суттєво перевищує оптимальну. У даному разі можна констатувати надмірні витрати капіталу, який спрямований у виробничі фонди, порівняно з коштами на оплату праці. Тобто досліджуваному підприємству на основі ретельного вивчення сучасної кон'юнктури ринку борошномельної продукції слід запровадити один із таких заходів: 1) скоротити основні виробничі фонди шляхом ліквідації зайвого і незадіяного устаткування; 2) підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових працівників, посилення їх матеріального стимулювання тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Казакова М.В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М.В. Казакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf.
2. Янковий В.О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 58. – С. 228–234.
3. Готліб І.Г. Аналіз впливу витрат праці і капіталу на випуск хлібопекарської продукції за допомогою виробничої функції / І.Г. Готліб, В.О. Янковий // Зернові продукти і комбікорми. – 2006. – № 3. – С. 12–16.
4. Янковий В.О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 22. – С. 410–414.
5. Янковий В.О. Моделювання галузевих факторів хлібопекарського виробництва / В.О. Янковий // Харчові технології – 2006 : тези доп. 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф. – Одеса : ОНАХТ, 2006. – С. 170.
6. Янковий В.О. Виробнича функція як інструмент економічного аналізу хлібопекарських підприємств / В.О. Янковий // Наукові праці ОНАХТ. – Одеса : 2006. – Вип. 29. – Т. 2. – С. 308–313.
7. Янковий В.О. Модель беззбитковості інвестування в м'ясопереробну промисловість / В.О. Янковий // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4(8). – С. 16–21.
8. Мороз О.В. Виробничі функції в економічних дослідженнях на мікрорівні / О.В. Мороз, Б.Є. Грабовецький, Ю.В. Міронова // Економічний простір. – 2010. – № 35. – С. 112–119.
9. Янковий О.Г. Зони беззбиткового інвестування в харчову промисловість України на основі виробничої функції / О.Г. Янковий, Н.В. Мельник, В.О. Янковий // Сучасна економіка. – К. : ДІПК, 2010. – Вип. 2. – С. 8–19.
10. Грабовецький Б.Є. Використання виробничих функцій в дослідженнях підприємств молокопереробної промисловості / Б.Є. Грабовецький, Н.М. Тарасюк, О.В. Безсмертна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 5. – С. 32–36.
11. Янковий В.О. Оптимізація фондоозброєності на підприємствах харчової промисловості на основі виробничих функцій / В.О. Янковий, Н.В. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2016. – Т. 8. – Вип. 2. – С. 34–39.
12. Kmenta J. (1967). On Estimation of the CES Production Function // International Economic Review, vol. 8. – P. 180–189.
13. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
14. Математическая экономика на персональном компьютере / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ; пер. с япон. под ред. М. Кубинива. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.

УДК 330.4:510.6

Яровенко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету

Сковронська А.І.
студент
Сумського державного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВІД ДЕПОЗИТНИХ ВКЛАДЕНЬ НА ОСНОВІ АЛГОРИТМІВ НЕЧІТКОГО ВИВЕДЕННЯ

EFFICIENCY ASSESSMENT OF DEPOSIT INVESTMENTS BASED ON FUZZY INFERENCE ALGORITHMS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено можливостям застосування методів нечіткого виведення для оцінки ефективності депозитних вкладень. Автори запропонували прототип експертної системи на основі алгоритмів Мамдані, Сугено та Ларсена. Процес нечіткого виведення проводився в математичному пакеті MatLab. Результатом дослідження є визначення найбільш ефективного депозитного вкладу з урахуванням розміру, ставки, рівня довіри до банку та додаткових можливостей. Дослідження можна використати для формування депозитної політики банку.

Ключові слова: нечітке виведення, алгоритм Мамдані, алгоритм Сугено, алгоритм Ларсена, оцінка, ефективність, депозитне вкладення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена возможностям применения методов нечеткого вывода для оценки эффективности депозитных вложений. Авторы предложили прототип экспертной системы с использованием алгоритмов Мамдани, Сугено и Ларсена. Процесс нечеткого вывода проводился в математическом пакете MatLab. Результатом исследования является определение наиболее эффективного депозитного вклада с учетом размера, ставки, уровня доверия к банку и дополнительных возможностей. Исследование можно использовать для формирования депозитной политики банка.

Ключевые слова: нечеткий вывод, алгоритм Мамдани, алгоритм Сугено, алгоритм Ларсена, оценка, эффективность, депозитный вклад.

ANNOTATION

The article dwells upon the possibilities of applying the methods of fuzzy interference for efficiency assessment of deposit investments. The authors proposed a prototype of the expert system based on the algorithms Mamdani, Sugeno and Larsen. The process of fuzzy inference was performed in mathematical package «MatLab». The research result is the determination of the most effective deposit investment taking into account the size, rate, trust level to the bank and auxiliary facilities. The research can be used to form the deposit policy of the bank.

Keywords: fuzzy inference, Mamdani algorithm, Sugeno algorithm, Larsen algorithm, assessment, efficiency, deposit investment.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день будь-яка людина зацікавлена в отриманні пасивного прибутку від вільних у сімейному бюджеті коштів. Для цього вона може покласти кошти на депозитний рахунок та отримувати цей прибуток у вигляді відсотків. Банківські установи пропонують різні види своєї продукції, у тому числі депозитної, тому пересічному громадянину дуже важко визначити, в який банк найефективніше покласти свої кошти.

З іншого боку, банки зацікавлені в залученні нових клієнтів, тому вони націлені на оптимізації відсотків по депозитах з урахуванням умов, які диктує ринок банківських послуг. Тобто виникає дилема, як залучити нових клієнтів шляхом установлення вигідних умов по депозитах, отримати прибуток та втримати конкурентоздатні позиції на ринку.

Для вирішення цих проблем як для споживачів банківських послуг, так і для банківських установ пропонується використовувати алгоритми нечіткого логічного виведення, що дасть змогу отримати оцінку від ефективності депозитних вкладень, тому тема дослідження є вкрай актуальною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Якщо мова йде про оцінку ефективності від депозитного вкладення, то керуватися тільки розміром відсотку недостатньо в такій ситуації, оскільки банки можуть залучати клієнтів шляхом установлення досить привабливих відсотків порівняно з конкурентами, а в подальшому не виконати свої зобов'язання. Тому треба враховувати й інші параметри, які можуть вплинути на ефективність, такі як розмір депозиту, рівень довіри до банку, його розміри, використання новітніх технологій, кредитна політика тощо. Всі ці параметри необхідно враховувати в процесі оцінки, причому деякі з них складно оцінити або можна оцінити тільки експертним шляхом. Для рішення подібних задач в умовах неповної чи неточної інформації й використовується нечітка логіка.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії нечітких множин та нечіткої логіки було закладено в 60-х роках XX ст. американським ученим Лютфі Заде, який у 1965 р. опублікував відому працю Fuzzy Sets у журналі Information and Control. Завдяки цьому дослідженню з'явилася нова наукова галузь fuzzy logic. Її розвитку сприяли праці багатьох зарубіжних учених, таких як: Arbib M.A., Asai K., Brown J.G., Chang S.K., Goguen J.A., Kitajima S., Lake J., Manes E.G., Negoita S.V., Ralescu D.A., Santos E.S., Sugeno M. та ін.

У сучасних умовах нечітка логіка використовується під час побудови нейронних мереж, генетичних алгоритмів, проектуванні нечітких систем. Її аспекти розкривають у своїх дослідженнях українські та російські вчені: Борисов В.В., Голунов Р.Ю., Длі М.І., Круглов В.В., Кузьмин А.В., Кутковецький В.Я., Наконечний С.І., Новак В., Мочкрож І., Перфильєва І., Пилиньский М., Рутковська Д., Рутковський Л., Усков А.А., Фєдулов А.С., Штовба С.Д. та ін.

Мета статті полягає у розробці прототипу експертної системи для оцінки ефективності від депозитних вкладень на основі алгоритмів нечіткого виведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделі статичних і динамічних систем, побудова, використання та аналіз яких базується на положеннях теорії нечітких множин і нечіткої логіки, називають нечіткими моделями, або нечіткими системами. Алгоритми нечіткого виведення розрізняються видом правил, логічних операцій і методами дефазифікації. Нами для дослідження було обрано алгоритми нечіткого виведення Мамдані, Сугено та Ларсена.

Механізм нечіткого логічного висновку (inference) ґрунтується на знаннях, сформованих спеціалістами цієї предметної галузі у вигляді сукупності нечітких породжувальних правил (правил логічного висновку) (формула 1) [3, с.180–190; 5]:

$$\text{if } x_1 \text{ is } A_1 \text{ and } x_2 \text{ is } A_2 \text{ and ... } x_n \text{ is } A_n \text{ then } y \text{ is } B \text{ .} \quad (1)$$

Частину правила перед ключовим словом then («то») називають умовою або передумовою (antecendent), а завершальну частину «у є В» – наслідком або висновком (consequent).

Проілюструємо механізм нечіткого логічного висновку на прикладі обчислень значень функції $y=f(x_1,x_2)$. Припустимо, що маємо базу знань, яка складається з двох правил (формули 2–3) [3, с. 180–190; 5]:

$$R1\text{: if } x_1 \text{ is } A_{11} \text{ and } x_2 \text{ is } A_{21} \text{ then } y \text{ is } B_1\text{,} \quad (2)$$

$$R2\text{: if } x_1 \text{ is } A_{12} \text{ and } x_2 \text{ is } A_{22} \text{ then } y \text{ is } B_2\text{,} \quad (3)$$

де A_{ij} та B_i – це нечіткі множини, визначені для відповідних нечітких змінних, які мають функції належностей $\mu_{A_{ij}}(x)$ та $\mu_{B_j}(y)$.

Тепер за наданими значеннями $x_1=x_{10}$ та $x_2=x_{20}$ знайдемо конкретне y_0. Слід зазначити, що даний приклад легко узагальнити для довільної кількості вхідних (x) і вихідних (y) змінних.

Для формування нечіткого логічного висновку за методом Мамдані необхідно виконати такі кроки [1, с. 62; 2, с. 307–309; 5]:

1. Введення нечіткості (fuzzification). Для чітко заданих вихідних значень розраховують ступені належності до окремих множин. Для розглядуваного прикладу визначають числові значення $\mu_{A_{1j}}(x_{10})$ та $\mu_{A_{2j}}(x_{20})$.

2. Нечітка імплікація. Знаходять функції належності передумов кожного окремого правила за конкретних вхідних сигналів (формули 4–5):

$$\alpha_1 = \mu_{A_{1j}}(x_{10}) \cap \mu_{A_{2j}}(x_{20}) \text{ – для оператора and;} \quad (4)$$

$$\alpha_2 = \mu_{A_{1j}}(x_{10}) \cup \mu_{A_{2j}}(x_{20}) \text{ – для оператора or.} \quad (5)$$

Потім знаходять вислідні функції належності кожного правила (формула 6):

$$\mu_j(y) = \alpha_j \cap \mu_{B_j}(y). \quad (6)$$

3. Нечітка композиція (aggregation). Знаходять вислідну функцію належності всієї сукупності правил за вхідних сигналів x_{10} та x_{20} (формула 7):

$$\mu_\Sigma(y) = \mu_1(y) \cup \mu_2(y), \quad (7)$$

4. Зведення до чіткості (defuzzification). Використовують, коли потрібно перетворити вихідну функцію належності у конкретне значення y_0. Найбільш поширений центроїдний метод.

Якщо в наведеному алгоритмі логічна операція перетину реалізується як функція «мінімум», а об'єднання – як «максимум», то це алгоритм Мамдані (або Мамдані-Заде).

На практиці широко застосовують алгоритм нечіткого логічного висновку Сугено (Sugeno), відомий також як алгоритм Такагі-Сугено-Канга (TSK). Відмінною рисою даного алгоритму є простота обчислень. Породжувальні правила в алгоритмі Сугено мають такий вигляд (формула 8) [1, с. 68–71; 2, с. 307–309; 5]:

$$\text{if } x_1 \text{ is } A_1 \text{ and } x_2 \text{ is } A_2 \text{ and ... } x_n \text{ is } A_n \text{ then } y = f_r(x_1, \dots, x_n), \quad (8)$$

де f_r – звичайна чітка функція;

r – номер правила.

Принципова відмінність від алгоритму Мамдані полягає в тому, що висновок подають у формі функціональної залежності.

Реалізація алгоритму Сугено складається із трьох кроків [1, с. 68–71; 2, с. 307–309; 5]:

1. Введення. Цілком аналогічне алгоритму Мамдані.

2. Нечітка імплікація. Знаходять функції належності передумов кожного окремого правила за конкретних вхідних сигналів x_{10} (формула 9):

$$\alpha_r, r = \overline{1,m}\,, \quad (9)$$

де m – кількість породжувальних правил.

У класичному алгоритмі Сугено логічна операція перетину реалізується як min.

3. Зведення до чіткості (defuzzification). Визначається чітке значення вихідної змінної (формула 10):

$$y_0 = \frac{\sum_{r=1}^{m} \alpha_r f_r(\bar{x}_0)}{\sum_{r=1}^{m} \alpha_r}, \quad (10)$$

Як функцію f_r часто використовують поліноми нульового порядку (формула 11):

$$f_r(\bar{x}) = w_r\,, \quad (11)$$

або першого порядку (формула 12):

$$f_r(\bar{x}) = w_r + \sum_{j=1}^{n} p_{rj} x_j\,, \quad (12)$$

де w_r та p_{rj} – деякі сталі.

Формально алгоритм Ларсена може бути визначений такими кроками: формування бази

правил систем нечіткого виводу; фазифікації вхідних змінних; агрегація підумови в нечітких правилах продукцій. Використовуються парні нечіткі логічні операції для знаходження ступеня істинності умов всіх правил нечітких продукцій (як правило, max-диз'юнкція і min-кон'юнкція). Ті правила, ступінь істинності умов яких відмінна від нуля, вважаються активними і використовуються для подальших розрахунків [1, с. 65–66; 2, с. 307–309; 5]:

1) активізація підзаключень в нечітких правилах продукцій. Здійснюється з використуванням формули (13):

$$\mu'(y) = c_i \cdot \mu(y), \qquad (13)$$

за допомогою чого знаходиться сукупність нечітких множин: $C = \{c_1, c_2, \ldots, c_q\}$, де q – загальна кількість підзаключень у базі правил;

2) акумуляція висновків нечітких правил продукцій. Здійснюється за формулою (14):

$$\mu_{\bar{D}}(x) = max\left(\mu_{\bar{A}}(x), \mu_B(x)\right), \forall x \in X, \qquad (14)$$

для об'єднання нечітких множин, відповідних термам підзаключень, що належать до одних і тих же вихідних лінгвістичних змінних;

3) дефазифікація вихідних змінних. Може використовуватися будь-який із методів дефазифікації.

Дані алгоритми використаємо для створення прототипу експертної системи, яка була б реалізована у вигляді системи нечіткого висновку і давала б змогу визначити максимальну ефективність від вкладу депозиту. Для прикладу оберемо суму депозиту в розмірі 100 000 грн. Візьмемо дані для чотирьох різних банків. Головними параметрами для отримання максимальної ефективності від вкладу депозиту будуть: розмір депозиту, відсоткова ставка, рівень довіри до банку та додаткові можливості.

Таблиця 1

Перелік евристичних продукційних правил

№	Вхідні значення				Вихідне значення
	Розмір депозиту	Відсоткова ставка	Рівень довіри	Додаткові можливості	Ефективність від вкладу
1	Низький	Низька	Низький	Низькі	Низька
2	Середній	Низька	Низький	Низькі	Низька
3	Середній	Низька	Середній	Низькі	Низька
4	Середній	Висока	Середній	Низькі	Низька
5	Високий	Низька	Низький	Низькі	Низька
6	Високий	Висока	Високий	Високі	Висока
7	Високий	Висока	Середній	Високі	Висока
8	Середній	Висока	Середній	Високі	Висока
9	Середній	Висока	Високий	Високі	Висока
10	Високий	Висока	Середній	Високі	Висока

Таблиця 2

Розмір депозиту

№	Рівень	Шкала від 0 до 100
1	Низький	0-30
2	Середній	31-70
3	Високий	71-100

Таблиця 3

Відсоткова ставка

№	Рівень	Критерій	Шкала від 0 до 30
1	Низька	Депозит не є ефективним	0-15
2	Висока	Депозит у цілому є ефективним	15-30

Таблиця 4

Рівень довіри

№	Рівень	Критерій	Шкала від 0 до 1
1	Низький	Банк не є популярним, спостерігається відтік клієнтів	0,1-0,3
2	Середній	Населення у цілому банку довіряє, банк має хороші фінансові показники та перспективи розвитку	0,3-0,7
3	Високий	Великий банк, що давно завоював довіру клієнтів на ринку, має великий капітал, хорошу репутацію	0,7-1

Таблиця 5

Додаткові можливості

№	Рівень	Критерій	Шкала від 0 до 1
1	Низькі	Банк надає обмежені послуги, має вузьку систему банкоматів та відділень	0-0,5
2	Високі	Можливості Інтернет-банкінгу, прямі зв'язки з іноземними банками, надання послуг із використанням новітніх технологій	0,5-1

Емпіричні знання в даній проблемній сфері представимо у формі таких евристичних продукційних правил (табл. 1).

На першому етапі формується база нечітких лінгвістичних правил. Для всіх змінних визначаються відповідні лінгвістичні змінні (табл. 2–6). У нашому випадку таких лінгвістичних змінних чотири: розмір депозиту, відсоткова ставка, рівень довіри і додаткові можливості.

Таблиця 6

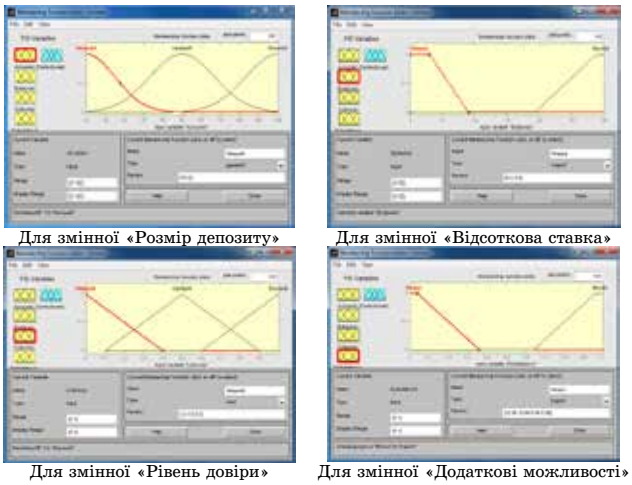
Ефективність від вкладу

№	Рівень	Шкала від 0 до 1
1	Низька	0-0,3
3	Висока	0,7-1

Для розроблення та дослідження системи нечіткого виводу було використано програмне середовище MatLab, а саме редактор функцій приналежності систем нечіткого виводу Membership Function Editor.

Для вхідної змінної «Розмір депозиту» було задано функцію приналежності gaussmf (рис. 1), яка формується з використанням гаусівського розподілу та дозволяє задавати асиметричні функції приналежності.

Для вхідних змінних «Відсоткова ставка», «Рівень довіри» було задано функцію приналежності trimf; для змінної «Додаткові можливості» – trapmf (рис. 1). Найпростіші функції приналежності трикутна (trimf) і трапецієподібна (trapmf) формуються з використанням кусочно-лінійної апроксимації.



Для змінної «Розмір депозиту» Для змінної «Відсоткова ставка»

Для змінної «Рівень довіри» Для змінної «Додаткові можливості»

Рис. 1. Завдання функцій приналежності для змінних

Наступним кроком проводиться агрегація, тобто процедура визначення ступеня істинності умов по кожному з правил системи нечіткого виводу. До її початку задаються відомими значення істинності всіх підумов системи нечіткого виведення, тобто множина значень $B = \{b_i'\}$. Далі розглядається кожне з умов правил системи нечіткого виводу. Якщо умова правила є нечітке висловлювання, то ступінь його істинності дорівнює відповідному значенню b_i'. Якщо ж умова складається з декількох підумов, причому лінгвістичні змінні в підумові попарно не дорівнюють один одному, то визначається ступінь істинності складного висловлювання на основі відомих значень істинності підумови. Для визначення результату нечіткої кон'юнкції або зв'язки «*І*» може бути використано одну з формул 15–17 [4, с. 191–192; 5]:

$$T(\tilde{A} \wedge \tilde{B}) = min\{T(\tilde{A}), T(\tilde{B})\}, \quad (15)$$

$$T(\tilde{A} \wedge \tilde{B}) = T(\tilde{A}) \cdot T(\tilde{B}), \quad (16)$$

$$T(\tilde{A} \wedge \tilde{B}) = max\{T(\tilde{A}) + T(\tilde{B}) - 1{,}0\}, \quad (17)$$

А для визначення результату нечіткої диз'юнкції або зв'язки «АБО» може бути використано одну з формул 18–20 [4, с. 191–192; 5]:

$$T(\tilde{A} \vee \tilde{B}) = min\{T(\tilde{A}), T(\tilde{B})\}, \quad (18)$$

$$T(\tilde{A} \vee \tilde{B}) = T(\tilde{A}) + T(\tilde{B}) - T(\tilde{A}) \cdot T(\tilde{B}), \quad (19)$$

$$T(\tilde{A} \wedge \tilde{B}) = min\{T(\tilde{A}) + T(\tilde{B}), 1\}. \quad (20)$$

При цьому значення b_i' використовуються як аргументи відповідних логічних операцій. Тим самим знаходяться кількісні значення істинності всіх умов правил системи нечіткого виводу. Етап агрегування вважається закінченим, коли будуть знайдені всі значення b_i'' для кожного з правил R_k, що входять у розглянуту базу правил P системи нечіткого виводу. Цю множину значень позначимо через $B'' = \{b_1'', b_2'', \ldots, b_n''\}$.

На наступному кроці проводиться активізація для знаходження ступеня істинності кожного з підвисновків правил нечітких продукцій. До початку цього етапу передбачаються відомими значення істинності всіх умов системи нечіткого виведення, тобто множина значень $B'' = \{b_i''\}$, і значення вагових коефіцієнтів F_i для кожного правила. Далі розглядається кожен із висновків правил системи нечіткого вивода. Якщо висновок правила є нечітке висловлювання, то ступінь його істинності дорівнює алгебраїчному добутку відповідного значення b_i'' на ваговий коефіцієнт F_i. Якщо ж висновок складається з декількох підвисновків, причому лінгвістичні змінні в підвисновках попарно не дорівнюють один одному, то ступінь істинності кожного з підвисновків дорівнює алгебраїчному добутку відповідного значення b_i'' на ваговий коефіцієнт F_i. Таким чином, знаходяться всі значення c_k ступенів істинності підвисновків для кожного з правил R_k, що входять у розглянуту базу правил. Дану множину значень позначимо через $C = \{c_1, c_2, \ldots, c_q\}$, де q – загальна кількість підвисновків у базі правил [4, с. 192–195; 5].

Після знаходження множини $C = \{c_1, c_2, \ldots, c_q\}$, визначаються функції належності кожного з підвисновків для розглянутих вихідних лінгвістичних змінних методом нечіткої композиції «min-активація» (формула 21) [4, с. 192–195; 5]:

$$\mu'(y) = min\{c_i, \mu(y)\}. \quad (21)$$

де $\mu(x)$ – функція приналежності терма, який є значенням деякої вихідний змінної w_j, заданої на універсумі Y.

Етап активізації вважається закінченим, коли для кожної з вихідних лінгвістичних змінних будуть визначено функції приналежності нечітких множин їх значень, тобто сукупність нечітких множин: C_1, C_2, .. ., C_q.

Далі проводиться акумуляція з метою знаходження функції приналежності для кожної з вихідних лінгвістичних змінних множини $W = \{w_1, w_2, \ldots, w_s\}$. До початку даного етапу передбачаються відомими значення істинності всіх підвисновків для кожного з правил R_k, що входять у розглянуту базу правил P системи нечіткого виводу, у формі сукупності нечітких множин: C_1, C_2 ,..., C_q, де q – загальна кількість підвисновків у базі правил. Далі послідовно розглядається кожна з вихідних лінгвістичних змінних $w_j \in W$ і пов'язані з нею нечіткі множини: C_{j1}, C_{j2} ,..., C_{jq}. Результат акумуляції для вихідної лінгвістичної змінної wj визначається як об'єднання нечітких множин C_{j1}, C_{j2} ,..., C_{jq} за однією з формул [4, с. 195–196; 5].

Етап акумуляції вважається закінченим, коли для кожної з вихідних лінгвістичних змінних буде визначено функції приналежності нечітких множин їх значень, тобто сукупність нечітких множин: C_1', C_2', ..., C_s' де s – загальна кількість вихідних лінгвістичних змінних у базі правил системи нечіткого виводу [4, с. 195–196; 5].

Наступним етапом є дефазифікація, тобто знаходження звичайного (не нечіткого) значення для кожної з вихідних лінгвістичних змінних множини $W = \{w_1, w_2, \ldots, w_s\}$. До початку цього етапу передбачаються відомими функції приналежності всіх вихідних лінгвістичних змінних у формі нечітких множин: C_1', C_2',..., C_s', де s – загальна кількість вихідних лінгвістичних змінних у базі правил системи нечіткого виводу. Далі послідовно розглядається кожна з вихідних лінгвістичних змінних $w_j \in W$, до якої належить нечітка множина C_j'. Результат дефазифікації для вихідної лінгвістичної змінної w_j визначається у вигляді кількісного значення $y_i \in R$. Дефазифікація вважається закінченою, коли для кожної з вихідних лінгвістичних змінних буде визначено кількісні значення у формі деякого дійсного числа, тобто у вигляді y_1, y_2 ,..., y_s, де s – загальна кількість вихідних лінгвістичних змінних у базі правил системи нечіткого виводу [4, с. 197–201; 5].

Визначаємо ефективність від депозитних вкладень для чотирьох банків за алгоритмом Мамдані (рис. 2).

Результуючу нечітку множину, що відповідає логічному виведенню за всіма правилами, показано в нижньому прямокутнику останнього стовпця графічного вікна. У цьому ж прямокутнику червона вертикальна лінія відповідає чіткому значенню логічного виведення, отриманого в результаті дефазифікації. Таким чином, ефективність для першого банку дорівнює 0,497, для другого – 0,5, для третього – 0,501, для четвертого – 0,5 (рис. 2).

Далі проводимо нечітке логічне виведення за алгоритмом Ларсена і визначимо ефективність для всіх банків (рис. 3).

За алгоритмом Ларсена отримано однакове значення ефективності для чотирьох банків, яке дорівнює 0,496 (рис. 3).

Визначаємо ефективність за алгоритмом Сугено (рис. 3). Для цього проводимо відповідні налаштування в системі MatLab.

Значення оцінок для всіх проектів узагальнимо в табл. 7.

На останньому етапі знайдемо остаточну узагальнену оцінку кожного проекту. Для цього розрахуємо ступені привабливості як середні значення агрегованих експертних оцінок проектів за формулою (22) [5]:

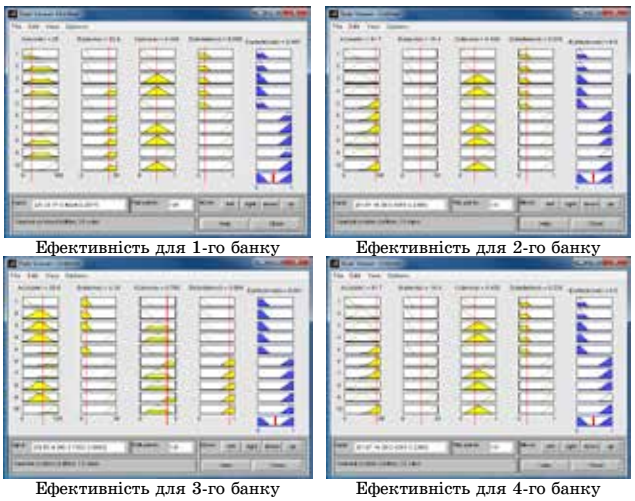


Рис. 2. Значення ефективностей для банків за алгоритмом Мамдані

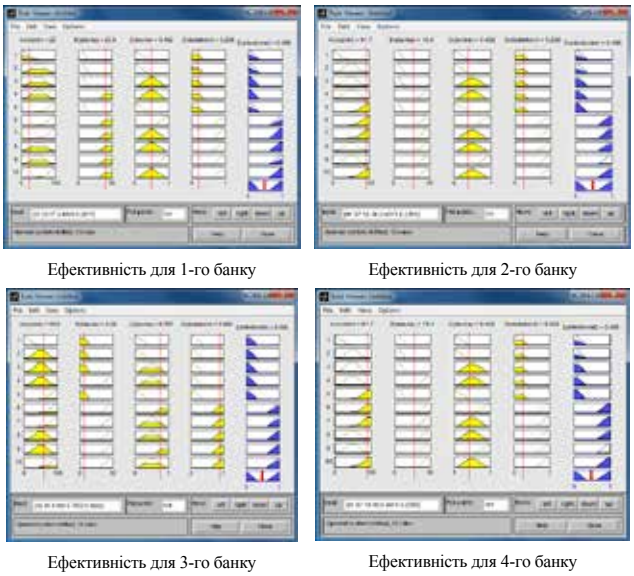
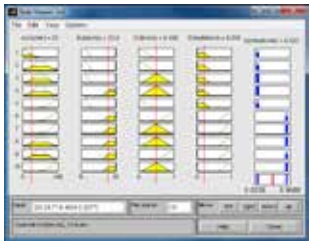


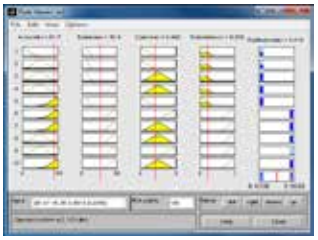
Рис. 3. Значення ефективностей для банків за алгоритмом Ларсена



Ефективність для 1-го банку

Ефективність для 2-го банку

Ефективність для 3-го банку



Ефективність для 4-го банку

Рис. 4. Значення ефективностей для 1–4-го банків за алгоритмом Сугено

Таблиця 7

Експертні оцінки ефективності від вкладу депозиту в чотирьох банках

Експерти	Досвідченість	Банки			
		P1	P2	P3	P4
D1	0,9	0,497	0,5	0,501	0,5
D2	0,85	0,496	0,496	0,496	0,496
D3	0,95	0,523	0,514	0,485	0,514

$$A_i = \frac{\sum_{t=1}^{k} V_t \cdot A_{it}^{D}}{\sum_{t=1}^{k} V_t}. \qquad (22)$$

Результати розрахунків наведені в табл. 8.

Таблиця 8

Остаточні оцінки ефективності від вкладу депозиту в чотирьох банках

Ai	Банки			
	P1	P2	P3	P4
Розраховане значення	0,506	0,504	0,494	0,504
Нормоване значення	0,252	0,251	0,246	0,251

Відповідно до знайдених нормованих значень ступенів ефективності, на пропорційній основі визначимо значення інвестування для кожного банку виходячи з наявного бюджету 100 000 грн. (табл. 9).

Таблиця 9

Значення обсягів вкладення

	Банки			
	P1	P2	P3	P4
Розмір вкладів	25204	25096	24604	25096

Таким чином, найбільш ефективним буде вкладення до першого банку.

Висновки. Таким чином, алгоритми нечіткого виводу дають змогу приймати рішення в умовах відсутності або неповної інформації, що уможливлює їх застосування, наприклад, у банківській діяльності. Вони сприяють зваженому, обґрунтованому вибору та оцінці ефективності депозитних вкладень. Їх використання дасть змогу включати в аналіз не тільки кількісні, але й якісні змінні, оперувати лінгвістичними критеріями та нечіткими вхідними даними. За допомогою нечіткої логіки можна швидко моделювати складні динамічні системи і порівнювати їх із заданим ступенем точності.

Для банків система нечіткого висновку дасть змогу якісно провести аналіз ситуації на ринку банківських послуг, виробити управлінські рішення щодо підвищення якості депозитних послуг для своїх клієнтів, зберегти конкурентоздатність. Пересічному громадянину дана система дасть змогу прийняти зважене рішення щодо вибору банку. При цьому враховується не тільки депозитна ставка, але й розмір депозиту, рівень довіри до банку, його розмір, інноваційні можливості тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисов В.В. Нечеткие модели и сети / В.В. Борисов, В.В. Круглов, А.С. Федулов. – М. : Горячая линия-Телеком, 2007. – 247 с.
2. Дьяконов В.П. Математические пакеты расширения MATLAB: Специальный справочник / В.П. Дьяконов, В.В. Круглов. – Спб. : Питер, 2001. – 488 с.
3. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Хофман. – М. : Радио и связь, 1982. – 432 с.
4. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А.В. Леоненков. – СПб. : БХВ Петербург, 2005. – 736 с.
5. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику / С.Д. Штовба [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/index.php.

СЕКЦІЯ 11
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-ОСВІТИ

УДК 378

Верхоглядова Н.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОСВІТИ

REFORMING THE MANAGEMENT SYSTEM OF NATIONAL EDUCATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено складові державного управління освітою. Проаналізовано сучасний стан розвитку освіти в Україні. Досліджено, що для ефективного реформування системи освіти потрібна університетська автономія, яка відповідатиме вимогам сучасного демократичного суспільства. Визначено завдання, що постають перед розвитком сучасної освіти. Встановлено, що розвиток системи освіти повинен будуватися відповідно до сучасних процесів інтеграції.

Ключові слова: реформування системи освіти, національна освіта, система управління, державна підтримка, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы составляющие государственного управления образованием. Проанализировано современное состояние развития образования в Украине. Исследовано, что для эффективного реформирования системы образования необходима университетская автономия, которая будет соответствовать требованиям современного демократического общества. Установлено, что развитие системы образования должно строиться в соответствии с современными процессами интеграции.

Ключевые слова: реформирование системы образования, национальное образование, система управления, государственная поддержка, государственное регулирование.

ANNOTATION

The article researches the components of state education management. The current state of education development in Ukraine is analyzed. It has been studied that university autonomy is necessary for effective reform of the education system, which will meet the requirements of a modern democratic society.

Keywords: reforming of the education system, national education, management system, state support, state regulation.

Постановка проблеми. Як державний і громадський інститут, освіта передбачає відповідальність держави і суспільства за стан її функціонування. Тому саме зміна підходів до державного управління освітою є передумовою ефективного реформування національної системи освіти. Основними характерними якостями державного управління освітою є: наявність органів управління, наділених певними повноваженнями, діяльність яких спрямована на певні об'єкти освітянської галузі; наявність управлінських функцій, пов'язаних із забезпеченням функціонування та розвитку галузі; розробка і впровадження нових принципів, форм, методів і технологій управління діяльністю навчально-освітніх закладів.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проблематика даної роботи висвітлена в дослідженях таких науковців, як Ткаченко, А. Галаган, Ю. Коловіцкова, Ю. Луковенко, В. Нікітін, В. Байденко, О. Гальцова, Ю. Васильєв. Дослідженню, безпосередньо, стану сучасної освітньої системи приділяли увагу І. Жиляєв, Ж. Таланова та ін. Але недослідженим залишається питання реформування системи управління національної освіти.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження реформування системи управління національної освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне управління освітою є системою державно-управлінської діяльності, складовими якої є стратегічне управління, державне регулювання і адміністративне управління (рис. 1).

Реформування системи державного управління освітою дуже складний процес, який потребує значної правової, організаційної, технологічної, фінансової забезпеченості, а саме:

1. Удосконалення системи управління освітою: здійснення єдиної освітньої політики; забезпечення наступності між рівнями освіти; підвищення самостійності навчальних закладів у розпорядженні фінансовими ресурсами; оптимізація мережі навчальних закладів з урахуванням демографічних і економічних реалій та необхідності підвищення якості освіти (створення освітніх округів, оптимізація мережі шкіл; реформування системи інтернатних закладів; передання функцій управління ПТУ на місцевий рівень; створення укрупнених регіональних ВНЗ); перегляд застарілих типових штатних нормативів.

2. Підвищення якості й конкурентоспроможності освіти: створення нових державних стандартів початкової, базової й повної середньої освіти; запровадження стандартів, що ґрунтуються на компетенціях у професійно-технічній освіті; розроблення національної системи оцінювання якості освіти; створення незалежних кваліфікаційних центрів, у

Стратегічне управління освітою теоретична діяльність вищих керівних кадрів освіти, центральних органів управління освітою, спрямована на вироблення стратегії розвитку освітянської галузі, окремих її підсистем
Державне регулювання освіти це цілеспрямований вплив на систему освіти, що здійснюється переважно шляхом ухвалення законодавчих актів, норм, шляхом установлення упорядкування, удосконалення загальних правил і норм поведінки, що запобігають негативним явищам в освітянському середовищі.
Адміністративне управління освітою діяльність спеціально створених органів управління, що має виконавчий та розпорядчий характер і полягає в організуючому, регулюючому і координуючому впливах на систему освіти шляхом застосування державно-владних повноважень

Рис. 1. Складові системи управління освітою [3]

тому числі для підтвердження кваліфікації в європейській системі стандартів; стимулювання створення незалежних національних рейтингів шкіл, ПТУ, ВНЗ; запровадження обов'язкової дошкільної освіти дітей передшкільного віку; створення умов для раннього виявлення творчих нахилів дитини; забезпечення у навчальних закладах середовища, що сприяє збереженню здоров'я; проведення диспансеризації учнів загальноосвітніх закладів; широке запровадження інформаційно-комунікаційних технологій у навчальних закладах; узгодження кваліфікаційних характеристик, стандартів і навчальних програм з освітньо-кваліфікаційними вимогами робочих місць; мотивація роботодавців до участі в підготовці навчальних програм, узгодження з ними освітніх і професійних стандартів; переорієнтація навчальних планів на збільшення частини практичного компонента; масштабне запровадження програм стажування на виробництві; розподіл у ВНЗ навчальних програм академічного й практичного профілю, розвиток професійно-орієнтованої вищої освіти.

3. Забезпечення доступності освіти: посилення державної підтримки розвитку мережі дошкільних і позашкільних закладів; розробка й запровадження нових підходів до вирішення завдань інтеграції в суспільство дітей з особливостями психофізичного розвитку; запровадження профільного навчання у загальних середньоосвітніх школах; запровадження Національної рамки кваліфікацій; стимулювання розвитку системи освіти впродовж життя.

4. Підвищення ефективності фінансування освіти: розробка й перехід до єдиного стандарту вартості навчання одного учня/ студента; перехід у фінансуванні навчальних закладів від принципу утримання закладів до принципу формування їх бюджетів виходячи з кількості учнів та стандарту вартості навчання одного учня/студента; розширення можливостей навчальних закладів залучати додаткові кошти за рахунок легалізації інституту "ендаументу" – благодійних цільових некомерційних фондів; використання грантової підтримки дослідних проектів та освітніх інновацій; розширення списку платних послуг, що надаються навчальними закладами; розширення прав шкіл, ПТУ самостійно розпоряджатися матеріальними, фінансовими й кадровими ресурсами; зміна підходів до формування державного замовлення на підготовку фахівців на основі впровадження прогнозу потреб економіки (регіону).

Аналіз розвитку системи освіти висвітлив такі проблемні питання:

1. Законодавство. В Україні за роки незалежності в основному вже сформована самостійна галузь законодавства – освітянська, яка регулює суспільні відносини у сфері освіти України. останніми роками вдосконалено законодавство України стосовно дошкільної і загальної середньої освіти, зокрема, запроваджено обов'язковість дошкільної освіти для дітей старшого дошкільного віку, встановлено 11-річний термін навчання для здобуття повної загальної середньої освіти, затверджено нові державні стандарти дошкільної та загальної середньої освіти, Положення про освітній округ, Положення про загальноосвітній навчальний заклад, Порядок організації інклюзивного навчання у загальноосвітніх навчальних закладах,Положення про дистанційне навчання, Концепцію літературної освіти, Концепцію розвитку інклюзивної освіти тощо. Але, незважаючи на це, спостерігається зростаючий розрив між освітніми реаліями та їх законодавчим підґрунтям. У зв'язку з цим постала гостра потреба кодифікації неузгодженого та суперечливого українського законодавства в галузі освіти шляхом розроблення та ухвалення Освітнього кодексу України. Спостерігається зростаючий розрив між освітніми реаліями та їх законодавчим підґрунтям [5]. У зв'язку з цим постала гостра потреба кодифікації неузгодженого та суперечливого українського законодавства в галузі освіти шляхом розроблення та ухвалення Освітнього кодексу України.

2. Інституції. Державна національна програма "Освіта" ще в 1993 р. у розд. "Управління освітою" [4] окреслила завдання зі створення в Україні "нової системи управ-

ління освітою" і фактично подала тезаурус державного управління освітою. Основні інституційні проблеми державного управління сферою загальної середньої освіти: l занадто велика концентрація влади в МОН України відповідно до переліку повноважень МОН України згідно із Законом України "Про освіту", що суперечить проголошеним намірам щодо утвердження державно-громадської системи управління освітою; l дублювання функцій МОН України і функцій місцевих та регіональних органів влади; нижчестоящі органи виконавчої влади фактично дублюють функції органів управління, розташованих вище. Проте така ієрархічна субординація без функціонального розподілу відповідальності призводить до того, що районні відділи освіти не в змозі забезпечити нормальну роботу галузі; l невизначений у Законі України "Про освіту" горизонтальний розподіл повноважень і функцій між різними відомствами; l проблематичність координації між діями цих відомств за такої кількості "управлінських надбудов"; l велика кількість зобов'язань органів місцевої влади, які за існуючого розподілу повноважень залишаються без відповідних організаційних ресурсів; l районні відділи освіти "не займаються питаннями розвитку освіти, і не є організаторами горизонтальної комунікації. Вони не здатні забезпечити збір даних та аналіз проблем освіти у своєму районі, налагодити взаємодію між школами, між школою і громадою, між школами і органами (та різними гілками) влади і місцевого самоврядування" [2].

3. Інфраструктура. За роки незалежності не вдалося сформувати оптимальну мережу загальноосвітніх закладів та її інфраструктуру, яка була б адекватною до соціально-економічних умов розвитку тієї чи іншої території. Демографічний спад загострив проблему мережевої ефективності, оскільки система закладів не зазнала необхідної оптимізації [8].

4. Фінансування. Підсумки першого кварталу 2016 року щодо фінансування закладів освіти показують недосконаліть впровадженої Бюджетним Кодексом України та Законом України "Про Державний бюджет України на 2016 рік" зміни системи фінансування [14].

5. Якість освіти. Проблема забезпечення якості освіти – це найгостріше невирішене питання вітчизняної вищої школи після двох десятиріч її реформування в умовах незалежності України і одночасно головний пріоритет модернізації на сучасному етапі та на перспективу [12; 16]. Проблему якості висвітлюють і висувають на порядок денний стрімка європейська інтеграція та всеохоплююча світова глобалізація [6]. Нинішній стан у країні такий, що майже всі її громадяни отримують повну загальну середню освіту і широкий доступ до вищої школи, а відтак Україна – світовий лідер за кількістю студентів та вищих навчальних закладів [17]. З огляду на кількісні показники в освіті країна вважається досить респектабельною. Натомість економічні досягнення невтішні, продуктивність праці в кілька разів гірша, ніж у прогресивних країнах, тривалість життя теж низька, не говорячи про її якість, через зростання захворюваності й смертності населення [11]. Свідчення низької якості вищої освіти різноманітні. Наприклад, вітчизняні вищі навчальні заклади не потрапляють у 500, і навіть 1000, найкращих у світі [1; 18]. На низьку якість указує і те, що готуються дуже дешеві фахівці: на порядок дешевші, ніж у розвинених країнах та регіонах світу [12; 15]. Утворилася та звана перекваліфікація ринку праці [7; 9]. Для значного підвищення дослідницько-інноваційного потенціалу освіти в Україні потрібна сильна та послідовна, законодавчо визначена та фінансово підкріплена державна політика з реформування вищої освіти з як ключової умови її конкурентоспроможності

Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року конкретизує основні шляхи реалізації концептуальних ідей та поглядів розвитку освіти, визначених Національною доктриною розвитку освіти [13].

За останні роки здійснено низку заходів щодо реалізації ідей і положень Національної доктрини розвитку освіти, щодо реформування освіти, підвищення її якості, доступності та конкурентоспроможності. Модернізовано зміст та вдосконалено організацію всіх ланок освіти, створено нові навчальні підручники, започатковано організацію інклюзивного навчання дітей з особливими освітніми потребами, запроваджується профільне навчання в старшій школі, вдосконалюється зовнішнє незалежне оцінювання навчальних досягнень випускників загальноосвітніх навчальних закладів, триває забезпечення загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів сучасними навчальними комп'ютерними комплексами, підключення їх до мережі Інтернет, у вищій освіті впроваджуються принципи Болонського процесу, кредитно-модульна система навчання. Водночас нинішній рівень освіти в Україні не дає їй змоги повною мірою виконувати функцію ключового ресурсу соціально-економічного розвитку держави і підвищення добробуту громадян.

Основні завдання, які стоять перед розвитком сучасної освіти – це розбудова національної системи освіти, яка вимагає критичного осмислення досягнутого і зосередження зусиль та ресурсів на розв'язанні проблем, що стримують розвиток, не дають можливості забезпечити нову якість освіти. Серед зазначених проблем можна виділити наступні: невідповідність освітніх послуг вимогам суспільства та запитам ринку праці; обмеженість доступу до освіти окремих категорій населення; відсутність цілісної системи розвитку дітей та молоді; недостатня орієнтованість структури і змісту професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти на

потреби ринку праці та сучасні економічні виклики; невідпрацьованість системи працевлаштування випускників; недосконалість системи моніторингу та оцінювання якості; повільне впровадження інноваційних та інформаційно-комунікаційних технологій; недостатній рівень соціально-правового захисту, невисокий рівень заробітної плати працівників; низький рівень фінансово-економічного, матеріально-технічного, навчально-методичного та інформаційного забезпечення навчальних закладів; наявність неефективного використання фінансових і матеріальних ресурсів; недостатній розвиток громадського самоврядування закладів освіти; нестабільність економіки; негативний вплив складної демографічної ситуації; недостатня підготовленість органів управління освітою до комплексного розв'язання нових завдань, до забезпечення скоординованості діяльності всіх служб та інституцій тощо.

Стратегія розвитку системи освіти повинна будуватися відповідно до сучасних процесів інтеграції та відповідати вимогам переходу до постіндустріальної цивілізації. Стратегічними напрямами державної політики повинні стати: реформування системи освіти; оновлення нормативної бази; модернізація структури, змісту та організації освіти; створення навчальних закладів різних типів і форм власності; забезпечення доступності освіти; підвищення якості освіти на інноваційній основі; вдосконалення інформаційно-ресурсного забезпечення освіти; забезпечення якісного моніторингу системи освіти; підвищення статусу науково-педагогічних працівників; створення сучасної матеріально-технічної бази системи освіти.

Висновки. Сучасний розвиток суспільства вимагає вдосконалення системи управління національною освітою відповідно до умов соціально орієнтованої економіки та інтеграції України в європейське і світове освітнє співтовариство. Необхідно створити ефективну систему державно-громадського управління освітою, що забезпечуватиме інтенсивний розвиток та якість освіти. Необхідно оптимізувати органи управління освітою, провести децентралізацію управління у цій сфері та перерозподіл функцій і повноважень між центральними та місцевими органами управління освітою. Стратегічними напрямами державної політики повинні стати: реформкування системи освіти; оновлення нормативної бази; модернізація власності; забезпечення доступності освіти; підвищення якості освіти на інноваційній основі; вдосконалення інформаційно-ресурсного забезпечення освіти; забезпечення якісного моніторингу системи освіти; підвищення статусу науково-педагогічних працівників; створення сучасної матеріально-технічної бази системи освіти. Також потрібно розробити систему заходів щодо впровадження ідеї автономії навчальних закладів, розширення їх прав і можливостей щодо фінансової самостійності. Вкрай необхідно втілити професійну підготовку компетентних менеджерів, здатних мислити і діяти системно, у тому числі в кризових ситуаціях, приймати управлінські рішення в будь-яких сферах діяльності, ефективно використовувати наявні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болонский процесс: европейские и национальные структуры квалификаций (книга-приложение 2) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. В. И. Байденко. – М. : Исслед. центр пробл. кач-ва подгот. спец., 2009. – 220 с.
2. Галаган А.И. Теоретические и методические основы сравнительных ис-следований систем образования / А.И. Галаган // Социально-гуманитарные знания. – №3. – М., 2006. – 251 с.
3. Гальцова О. Л. Інституційний підхід до реформування системи освіти в контексті євроінтеграційних процесів у національній економіці: зарубіжний досвід та перспективи для України. / О. Л. Гальцова / Przegląd Nauk Stosowanych, 2016. – №.13. – С. 9–27.
4. Державна національна програма "Освіта" (Україна XXI століття): затв. постановою Кабінету Міністрів України від 3 листоп. 1993 р. № 896. – К. : Райдуга, 1994. – 61 с.
5. Жиляєв І. Б. Особливості сучасного правового забезпечення модернізації освіти України / І. Б. Жиляєв // Віче. – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/1304/.
6. Звіт про конкурентоспроможність України 2010: назустріч економічному зростанню та процвітанню / Фонд "Ефектив. упр.", Всесвіт. екон. форум. – К.: Контора С&В, 2010. – 162 с.
7. Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки "Про підсумки діяльності вищих навчальних закладів у 2008/2009 навчальному році та основні завдання на 2009/2010 навчальний рік" / Міністерство освіти і науки України ; Ю. М. Коровайченко, М. М. Фоменко, С. С. Кретович та ін. – Х., 2010. – 80 с.
8. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України; [В. П. Андрущенко, І. Д. Бех, М. І. Бурда та ін.; ред. кол. : В. Г. Кремень (голова), В. І. Луговий (заст. голови), В. М. Мадзігон (заст. голови), О. Я. Савченко (заст. голови)] ; за заг. ред. В. Г. Кременя. – К. : Пед. думка, 2011. – 304 с.
9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року: стат. бюл. / Держ- комстат України. – К. : ДП "Інформ.-аналіт. агентство", 2011. – 213 с.
10. Про Національний план дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава": – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/2011.
11. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. Н. П. Павленко. – К. : Вид-во "Держ. підприєм. "Інформ.-аналіт. агентство", 2009. – 568 с.
12. Таланова Ж. В. Докторська підготовка у світі та Україні: монографія / Ж. В. Таланова. – К.: Міленіум, 2010. – 476 с.
13. http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/347/2002
14. http://proftekhosvita.org.ua/uk/news/details/8105/
15. Education at a Glance 2012: OECD Indicators. – Paris : OECD Publications, 2012. – Режим доступу: http://www.oecd.org./document.

16. Focus on Higher Education in Europe: The Impact of the Bologna Process / European Commission. – Режим доступу: http:// www.eurydice.org.
17. Global Education Digest 2011: Comparing Education Statistics across the World. – Режим доступу : http://www.uis.unesco.org.
18. The Bologna Process 2020 – The European Higher EducationArea in the new decade. Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education. Leuven and Louvainla-Neuve, 28-29 April 2009. – Режим доступу: http://www. bologna2009benelux.org.

СЕКЦІЯ 12
СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 332.1

Ладонько Л.С.
доктор економічних наук, доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, м. Київ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF USAGE OF REGIONAL DEVELOPMENT POTENTIAL IN THE CONTEXT OF PROVIDING FOR ITS STABLE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута сутність та структура економічного потенціалу регіону. Встановлено проблеми та визначені шляхи ефективного використання економічного потенціалу регіонів. Запропоновано методичний підхід до визначення напрямів та результативних показників комплексної оцінки економічного потенціалу залежно від різних сфер регіонального управління. Подано пропозиції щодо підвищення ефективності використання потенціалу задля генерування ознак сталого розвитку регіональної економічної системи.

Ключові слова: економічний потенціал, регіональний розвиток, методика оцінки, ефективність, диверсифікація, диспропорції, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность и структура экономического потенциала региона. Установлено проблемы и определены пути эффективного использования экономического потенциала регионов. Предложен методический подход к определению направлений и результативных показателей комплексной оценки экономического потенциала в зависимости от различных сфер регионального управления. Представлены предложения по повышению эффективности использования потенциала для генерирования признаков устойчивого развития региональной экономической системы.

Ключевые слова: экономический потенциал, региональное развитие, методика оценки, эффективность, диверсификация, диспропорции, стратегия.

ANNOTATION

The article is devoted to the essence and structure of economic potential of the region. Problems and ways of effective usage of economic potential of regions are determined. The methodical approach to determining the directions and productive indicators of a comprehensive assessment of economic potential depending on various spheres of regional management is proposed. The suggestions for increasing the efficiency of using the potential of the region are presented in order to generate signs of sustainable development of the regional economic system.

Keywords: economic potential, regional development, methodology of estimation, efficiency, diversification, disproportion, strategy.

Постановка проблеми. Диверсифікація темпів розвитку окремих регіонів України є глибоко вкоріненим явищем, яке є результатом дії цілого ряду факторів, в тому числі привабливості місця розташування, наявних ресурсів, рівня людського капіталу, а також доступу до транспортної інфраструктури та комунальних послуг. Особливим аспектом є проблема ефективного використання економічного потенціалу, який розглядається як один з основних факторів, що визначає розвиток регіональної соціально-економічної системи. Оскільки регіони формуються як цілісні комплекси, збалансовані за природно-ресурсною, демографічною, виробничою, соціальною та екологічною підсистемами, а його потенціал – під впливом ендогенних та екзогенних факторів, зазначене орієнтує регіон на досягнення визначених стратегічних цілей розвитку у відповідності з наявним ресурсним забезпеченням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні складові та аспекти оцінки ефективності використання потенціалу регіону досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема В. Адріанов, О. Ілимов, І. Должанський, Н. Краснокутська, В. Нагірна, В. Микитенко, О. Олексюк, Р. Симіонов, В. Пила, С. Тульчинська та інші. Однак, залишаються недостатньо вивченими питання методики комплексної оцінки економічного потенціалу регіону та стратегічні аспекти його використання.

Мета статті. Головною метою дослідження є розробка теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо удосконалення існуючих методик комплексної оцінки економічного потенціалу регіону з урахуванням його стратегічних напрямів розвитку та результативних показників, залежно від різних сфер регіонального управління.

Виклад основного матеріалу досліджень. Сьогоднішні тенденції соціально-економічного розвитку регіонів потребують більш сучасних інструментів регулювання регіонального розвитку. На перший план виходять інструменти, здатні забезпечити регіони та громади стимулами для пошуку власних ресурсів, стимулювати їх до активізації внутрішніх резервів розвитку. Успіх започаткованих реформ децентралізації у нашій країні, розширення владних повноважень і фінансових ресурсів регіонів та забез-

печення їх економічної безпеки залежить від можливості самих регіонів утримувати стійку економічну динаміку навіть в умовах безпрецедентного тиску негативних макроекономічних явищ [1]. Слід зауважити, що за умови нагальної необхідності стабілізації економічних процесів у державі неодмінним має бути виявлення регіонів і видів економічної діяльності, здатних стати опорою відновлення економічного зростання, «точками росту» економічної системи регіону. До того ж, здатність регіональних господарських комплексів самостійно накопичувати та ефективно використовувати потенціал для свого подальшого розвитку свідчитиме про можливості і доцільність розширення економічної самостійності регіонів.

Однак, слід погодитись із автором [2], який цілком справедливо вважає, що відтворення промислового потенціалу є одним із факторів соціально-економічного розвитку регіонів. Проте у зв'язку з розбалансованістю та регіональними диспропорціями у розвитку та розміщенні промислового виробництва України роль останнього у загальному соціально-економічному розвитку відрізняється у різних регіонах.

Характерною для сучасних умов розвитку є різка диверсифікація соціально-економічного розвитку, а значить і економічного потенціалу окремих регіонів. Незважаючи на різноманітні форми регіональної політики України, все ще неможливо компенсувати диспропорції, які перш за все розділяють країну на більш економічно розвинуту (за розміром валового регіонального продукту за 2011-2016 роки) центрально-східну частину країни (Дніпропетровська, Харківська, Донецька та Київська області) та менш розвинуту північно-західну частину країни (Чернівецька, Тернопільська, Закарпатська, Волинська області). Існуючі диспропорції все ще залишають питання щодо тенденцій розвитку та ефективного використання економічного потенціалу окремих регіонів та найсуттєвіших причин їх змін.

Таким чином, нагальним завданням даного дослідження є: 1) визначення сутності та змісту багатокомпонентної системи – економічний потенціал регіону; 2) аналіз та удосконалення структури економічного потенціалу регіону; 3) удосконалення існуючих методик комплексної оцінки економічного потенціалу регіону з урахуванням його стратегічних напрямів розвитку та результативних показників, залежно від різних сфер регіонального управління, що уможливить прийняття оптимізаційних управлінських рішень щодо визначених пріоритетів розвитку регіону.

При цьому, зазначене вище може забезпечити результативність провадженої у промисловості політики, що буде спрямована на забезпечення зростання промислового виробництва, нарощення валового регіонального продукту (ВРП) і належної фінансової стабільності. На нашу думку, серед ресурсів нагромадження потенційного ВРП можна виділити наступні: а) трудовий потенціал (а саме, кількість і якість трудових ресурсів); б) ресурсно-сировинний потенціал (кількість і якість природних ресурсів); в) виробничий потенціал (обсяг та продуктивність основного капіталу); г) науково-технічний та інноваційний (науково-технічний та інноваційний рівень виробництва) потенціал; д) управлінський капітал (рівень результативності використання технологій менеджменту на всіх рівнях управління); ж) рівень сукупного попиту (спроможність до споживання) тощо. Виходячи з цього, економічний потенціал регіону – це сукупна здатність економіки регіону, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати високоякісну продукцію, товари, послуги, які задовольняють суспільні потреби, забезпечують розвиток виробництва і споживання [3].

Існує досить багато підходів до способів класифікації складових економічного потенціалу регіону. Так, економічний потенціал регіону може бути представлений у вигляді комплексу взаємопов'язаних потенціалів як складових структури економіки регіональної соціально-економічної системи, або видів економічних ресурсів, сфер діяльності, напрямів використання.

Найбільш часто автори виділяють наступні детермінанти економічного потенціалу регіону:

Природно-ресурсна складова – є основою матеріального виробництва і характеризує природні багатства економіки регіону уже залучені в господарський оборот, а також доступні для освоєння при даних технологіях і соціально-економічних відносинах.

Виробничо-технологічна складова – це сукупність виробничих (будинків, споруджень, обладнання та устаткування) і технологічних ресурсів, яка характеризує здатність економічного комплексу регіону впроваджувати інноваційні технології, оперативно переорієнтовувати виробничі потужності, налагоджувати ефективне виробництво нової (вдосконаленої) продукції. Дана складова відображає виробничий і технологічний стан, наявність резервів чи можливостей їх отримання, рівень технологічного розвитку, сприйнятливість регіональних економічних систем до нововведень та інших стратегічних змін.

Кадрова складова – трудові ресурси регіону, що включають чисельність активного працездатного населення за його обсягом і якістю, освітнім і професійно-кваліфікаційним рівнем, підприємницькою спроможністю. Це особливий вид ресурсу, який є носієм знань та інформації; це наявність та здатність кваліфікованих кадрів здійснювати інноваційний процес у промисловості (кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів; кількість студентів вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації; чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи;

фахівці вищої кваліфікації, які зайняті в промисловому комплексі України). Дана складова формується, розвивається і реалізується протягом усього трудового життя, визначає систему менеджменту виробничої діяльності, її гнучкість, адаптивність, сприйнятливість до змін.

Інвестиційно-фінансова складова – це обсяг фінансових та інвестиційних ресурсів у регіоні залучених для здійснення господарської діяльності (кошти місцевих бюджетів, господарюючих суб'єктів, позабюджетних коштів, кредитні ресурси, іноземні інвестиції, запозичення в населення). Вона виражається через індекс інвестицій в основний капітал; внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами промислових підприємств; загальний обсяг інноваційних витрат тощо. Фінансова складова, на наш погляд, характеризується фінансовою незалежністю, стійкістю і кредитоспроможністю, наявністю ефективної системи управління фінансовими ресурсами, здатної акумулювати та спрямовувати необхідну їх частку на провадження господарської діяльності.

Експортна складова – певний обсяг товарів та послуг, які регіональна економіка спроможна виробити, залучаючи власні й імпортовані фактори виробництва, і реалізувати їх на зовнішніх ринках з максимальною ефективністю. Дану складову визначає сформованість зовнішніх та внутрішніх ринків, чітка експортна спеціалізація; розвиненість транснаціональних елементів: спільні підприємства, вертикально та горизонтально інтегровані структури, промислово-фінансові групи, транскордонні господарські об'єднання.

Інноваційна складова – сукупність наукових знань, інновацій, що знаходяться на різних стадіях науково-відтворювального циклу, творчий потенціал колективу. Поряд із цим, слід визнати те, що принципове значення для розуміння сутності та змісту інноваційного потенціалу промисловості в регіонах держави, як головного ресурсу системних трансформацій, є відтворення та подання його у вигляді різних функціонально зумовлених форм – тріади інноваційних резервів і можливостей (крім інноваційних ресурсів та витрат): а) «живих» знань, які є невіддільними від їхніх носіїв – суб'єктів управління та персоналу (досвід, навички, кваліфікація); б) матеріалізованих інноваційних знань (втілення новацій у техніці, матеріалах, технологіях, організаційних формах); в) інформації (семантичної, відокремленої від першоджерел, переданої комунікаційними каналами та каналами зв'язку чи збережених в природній та штучній «пам'яті») [4].

Відтак, надалі у даному дослідженні пропонується інноваційний потенціал регіону розглядати як сукупність ресурсів, резервів та можливостей регіональної економічної системи до здійснення інноваційної діяльності. Його змістовне навантаження пропонується трактувати у двох площинах: когнітивно-інформаційній (це сукупність пріоритетних для регіональної економіки елементарних потенційно-факторних складових матеріальної, факторної та системно-універсальної природи, використання й освоєння яких забезпечує системність його трансформації) та ресурсно-функціональній (сукупність ресурсів, резервів і можливостей регіональної економіки формувати регіональне виробництво інноваційно-інформаційного типу, який за функціональними ознаками повинен включати інтелектуальну, інституціональну, ресурсну, та інфраструктурну складову).

Таким чином, визнаємо, що економічний потенціал – це динамічна категорія, яка змінюється, з одного боку, залежно від потреб суспільства, а з іншого, від рівня ресурсного, технологічного та інституціонального забезпечення її розвитку.

Регіональні детермінанти розвитку економічного потенціалу й активізації економічного зростання за своєю природою мають загальносуспільне значення, оскільки є факторами розвитку всіх галузей та видів економічної діяльності в регіоні. Однією з головних ознак економічного потенціалу є істотна обмеженість вихідних можливостей розвитку. Перш за все просторова обмеженість, тому що регіон – це завжди конкретна територія, певної величини і геополітичного положення. Обмеженість цих ресурсів проявляється досить яскраво і визначає формування поведінки суб'єктів економічних відносин.

Існуюча недосконалість інструментів розкриття економічного потенціалу регіонів призводить до обмеженості його використання, ігнорування потенційних можливостей при вирішенні інституційних завдань. Інституційним інструментом розкриття внутрішнього потенціалу регіону є регіональні стратегії. У чинних стратегіях регіонального розвитку відсутні системний і всебічний аналіз внутрішнього потенціалу регіону та визначення способів його використання. У регіональних стратегіях присутній аналіз окремих галузей та сфер діяльності, які становлять господарську основу для даного регіону, проте він не має стратегічної спрямованості як загалом, так і в контексті підвищення інвестиційної привабливості регіонів зокрема. З тексту стратегії інвестору важко дійти висновків про можливість здійснення капіталовкладень. Відповідно, проведений у такий спосіб аналіз стану розвитку окремих видів економічної діяльності не сприяє розкриттю внутрішнього потенціалу регіону.

Так, у стратегіях регіонального розвитку Львівської та Чернігівської областей найбільша увага приділена підвищенню рівня інвестиційної привабливості та інноваційної спроможності регіону [5; 6]. Для Луганської та Донецької областей пріоритетним є підвищення рівня конкурентоспроможності реального сектору економіки та територій регіону [7]. У «Стратегії роз-

Таблиця 1

Напрями оцінювання економічного потенціалу регіону

Напрямок оцінки	Результативні показники оцінки економічного потенціалу
Стратегування регіонального розвитку	Наявність стратегії та програм розвитку регіону; створення публічно-приватних партнерств; місцевий діловий клімат та конкурентне становище громади; результативність програмно-цільового управління тощо.
Оперативне управління регіоном	Кількість адміністративно-територіальних одиниць регіону; дієвість виконавчої влади; дієвість інституцій громадянського суспільства та органів самоорганізації населення;методи та механізми управління; налагодження комунікацій з громадою тощо.
Інноваційно-інвестиційний розвиток регіону	Кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки; чисельність науковців; обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт;кількість підприємств, що займалися інноваціями; кількість впроваджених нових технологічних процесів; питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової; джерела, структура та обсяги фінансування інноваційної діяльності тощо.
Соціально-економічний розвиток регіону	Соціальна складова розвитку: чисельність та структура населення; природний та міграційний рух населення; здоров'я, моральність, інтелектуальність населення регіону; доступність, кількість, якість та структура медичних та освітніх навчальних закладів. Економічна складова розвитку: ВРП; кількість підприємств та суб'єктів господарювання; обсяг реалізованої продукції; витрати на персонал та оплату праці; обсяг і структура товарообороту;довжина та якість транспортних сполучень; енергоефективне споживання тощо.
Рекреаційно-туристичний розвиток регіону	Культурна спадщина регіону; якість туристичної інфраструктури;показники розвитку в'їзного і виїзного туризму; природно-кліматичні умови; наявність та спрямованість рекреаційних комплексів регіону; екологічна складова розвитку тощо.
Створення конкурентних переваг через створення позитивного іміджу регіону	Дотримання демократичних засад розвитку; забезпечення прав і свобод людини; забезпечення належного рівня життя населення; рейтингові показники розвитку регіону; стан внутрішньої і зовнішньої інформаційних систем; регіональні засоби масової інформації; соціальні, маркетингові дослідження тощо.

витку Волинської області до 2020 року» серед основних стратегічних напрямів розвитку регіону особливо виокремлено туристично-рекреаційну сферу [8]. Натомість, у стратегії розвитку Закарпатської області до 2020 року одним із перших пріоритетних напрямів є розвиток людського та соціального капіталу [9].

Таким чином, беручи до уваги вирішальні стратегічні напрями та фактори розвитку регіону, можна визначити напрями та результативні показники оцінки економічного потенціалу залежно від різних сфер регіонального управління (табл. 1).

Отже, оцінка ефективності виростання потенціалу регіону повинна здійснюватися через призму визначених стратегічних напрямів його залучення і може виступати одним із найважливіших критеріїв рівня розвиненості економіки, реальних можливостей росту добробуту громад і дієвості стратегічного управління розвитком складного механізму ринкових відносин регіону.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження зазначимо, що окремі регіони мають певні особливості розвитку та спеціалізацію, а отже, мають різний потенціал як за структурою, так і за ступенем сформованості. Розроблення та обґрунтування напрямів реалізації процесів щодо оцінки, формування економічного потенціалу регіонів України та нарощування його масштабів, залежить від врахування глибинної комплексності та етапності цього процесу. Адже, визначення пріоритетних напрямів – є запорукою системного та збалансованого розвитку регіонів, у цілому, та в якості конститутивно-ключової основи для розбудови регіональної економічної системи зокрема. Об'єктивна ідентифікація цих напрямів базується на результатах детального вивчення теоретико-методологічних основ формування економічного потенціалу, які є органічними в умовах ресурсних обмежень та практичних проявів, зокрема закономірностей, тенденцій та чинників впливу на темпи формування потенціалу в регіонах держави та України в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
2. Пила В. І. Роль промислового потенціалу у соціально-економічному розвитку регіонів України / В. І.Пила // Формування ринкових відносин в Україні. 2012. Вип. 1. – С. 163-167. URL :http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu _2012_1_38.
3. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів: навч. посібн. / М.О. Джаман. – ЦУЛ, 2014. – 384 с.
4. Ладонько Л. С. Детермінанти стратегії формування інноваційного потенціалу промисловості в регіонах України: Монографія [Текст]/ Л. С. Ладонько. – Херсон, вид-во Вишемирський В. С., 2014. – 424 с.
5. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2027 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/Strategy-LV-OBL.pdf
6. Стратегія сталого розвитку Чернігівської області на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cg.gov.ua/index.php?id=118434&tp=012.

7. Стратегія розвитку Донецької області на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://donoda.gov.ua/?lang=ua&sec=03.04&iface=Public&cmd=view&args=id:227096.6
8. Стратегія розвитку Волинської області на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://voladm.gov.ua/proekt-strategi%D1%97-rozvitku-volinsko%D1%97-oblasti-na-period-do-2020-roku/
9. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf

УДК 656.615

Макаренко М.В.
доктор економічних наук, професор,
Азовський морський інститут
Національного університету «Одеська морська академія», м. Маріуполь

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ

RESEARCH OF APPROACHES TO ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF REGION POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовані дослідження сучасних вчених щодо питання визначення рівня конкурентоспроможності потенціалу регіону. Визначені шляхи подальшого вдосконалювання цих методик, зокрема для оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіонів. Підкреслено, що для порівняння конкурентоспроможності країн використовується індекс оцінки глобальної конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність потнеціалу на рівні регіону визначити значно складніше, ніж на рівні підприємства. Для визначення індикаторів виміру конкурентоспроможності регіонів Європейською комісією використовується методика бенчмаркинга.

Ключові слова: конкурентоспроможність потнеціалу регіону, рейтинг, оцінка, система показників, індикатори вимірювання, методика бенчмаркингу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены исследования современных ученых по вопросу определения уровня конкурентоспособности потенциала региона. Определены пути дальнейшего совершенствования этих методик, в частности оценки конкурентоспособности потенциала регионов. Подчеркнуто, что для сравнения конкурентоспособности стран используется индекс оценки глобальной конкурентоспособности. Конкурентоспособность потенциала на уровне региона определить значительно сложнее, чем на уровне предприятия. Для определения индикаторов измерения конкурентоспособности регионов Европейской комиссией используется методика бенчмаркинга.

Ключевые слова: конкурентоспособность потенциала региона, рейтинг, оценка, система показателей, индикаторы измерения, методики оценки.

ANNOTATION

In article researches of modern scientists concerning definition of level of competitiveness of region potential are analysed and ways of the further perfection of these techniques for estimation of competitiveness of regions potential are defined. It was emphasized that global competitiveness index is used to compare competitiveness of countries. Competitiveness at the regional level is much more complex than at the enterprise level. The benchmarking technique is used by the European Commission to determine indicators for measuring the competitiveness of regions.

Keywords: competitiveness of region potential, rating, estimation, system of indicators, measurement indicators, evaluation methods.

Постановка проблеми. Сучасні процеси регіонального розвитку об'єктивно свідчать про те, що вирішення складних завдань економічного розвитку регіонів неможливе без комплексної оцінки потенціалу та рівня його конкурентоспроможності. Це вимагає врахування та аналізу великої кількості наукових підходів та методик щодо розрахунку показника рівня конкурентоспроможності потенціалу регіону. Для регіону як суб'єкта конкурентної боротьби досягнення конкурентоспроможності означає, з одного боку, можливість підвищення ефективності регіонального розвитку, з іншого боку – право зайняти гідне місце в системі державного устрою й сприяти економічному зростанню в країні за рахунок ефективного використання потенціалу регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публікації, присвячені безпосередньо проблемам управління конкурентоспроможністю регіону представлені в основному в закордонній літературі. Вітчизняні дослідники основну увагу приділяють адаптації закордонних методик, або дослідженню окремих аспектів конкурентоспроможності. Серед відомих робіт, в яких пропонуються конкретні показники оцінки конкурентоспроможності регіону, можна назвати публікації А.Селезньова, Л. Шеховцева, В. Андрєєва, С. Важеніна, А. Злоченко, Л. Ушвицького та ін. Проблему оцінки потенціалу регіону з метою формування стратегії регіонального розвитку досліджують вітчизнянні вчені. Зокрема, сутність та структуру соціально-економічного потенціалу регіонів запропоновано визначати у роботі [1]. Питання щодо оцінки економічного потенціалу регіону при формуванні стратегії його розвитку розглянуто авторами роботи [2]. Проблему визначення конкурентоспроможності потенціалу зазначено вченими у роботі [3]. Аналіз значної кількості наукових публікації дозволяє зазначити, що питання кількісної оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіону вимагають подальших досліджень й адаптації до сучасних економічних умов.

Метою статті є дослідження сучасних методів та підходів до оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіонів та визначення шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Дослідження сучасних методів оцінки конкурентоспроможності регіонів дозволяє зробити висновок про те, що вони багато в чому засновані на оцінці конкурентоспроможності країн. Звичайно, для порівняння конкурентоспроможності країн використовується індекс оцінки глобальної конкурентоспроможності (GCI). Індекс створювався для Всесвітнього економічного форуму й уперше був опублікований у 2004 році. Індекс розроблений на основі комбінації загальнодос-

тупних статистичних даних і результатів опитувань керівників компаній, великих щорічних досліджень, які проводяться Всесвітнім економічним форумом спільно з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і компаній. До складу індексу оцінки глобальної конкурентоспроможності включають 12 показників, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Показниками є: «Якість інститутів», «Інфраструктура», «Макроекономічна стабільність», «Здоров'я й початкова освіта», «Вища освіта й професійна підготовка». «Ефективність ринку товарів і послуг», «Ефективність ринку праці», «Розвиненість фінансового ринку», «Технологічний рівень», «Розмір внутрішнього ринку», «Конкурентоспроможність компаній» і «Інноваційний потенціал». В результаті розрахунку індексу визначається ранг країни.

Таким чином, базовий підхід до оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіону можна сформулювати на основі концепції конкурентоспроможності країни, запропонованої М. Портером. Вона включає два аспекти оцінки конкурентоспроможності: факторний і результатний. В основу результуючої оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіону можна покласти визначення М. Портера. Конкурентоспроможність регіону – це продуктивність, використання регіональних ресурсів, і в першу чергу робочої сили й капіталу, у порівнянні з іншими регіонами, що інтегрується у величині й динаміці валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення (і/або одного працюючого), а також виражається іншими показниками [4].

Європейський експерт Д. Сепик відзначає, що конкурентоспроможність на рівні регіону визначити значно складніше, ніж на рівні підприємства [5, с. 197-205]. По-перше, тому, що конкурентоспроможність на рівні регіону звичайно розглядається в рамках макроконцепції, а не як специфічно регіональне питання. По-друге, тому, що відсутній широкий консенсус щодо конкурентоспроможності на макрорівні. По-третє, тому, що саме визначення конкурентоспроможності еволюціонує в часі. У ЄС економіка вважається конкурентоспроможною, якщо її населення має досить високий і зростаючий рівень життя й високий рівень зайнятості на стійкій основі.

Для визначення індикаторів виміру конкурентоспроможності регіонів ЄС Європейською комісією використовується методика бенчмаркинга. Як приклад можна розглянути індикатори, застосовувані у Звітах про економічну й соціальну інтеграцію: економіка (ВРП на душу населення, зайнятість по галузях, кількість заявок на європейський патент на 1 млн. чіл.); ринок праці (рівень безробіття, застійне безробіття, рівень зайнятості населення у віці 15-64 років); демографія (чисельність населення, щільність населення на один квадратний метр, відсоток населення у віці до 15 років, 15-64 і більше 65 років); освіта (освітній рівень осіб у віці 25-59 років).

Вітчизняними вченими ведуться дослідження з розробки методик оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіонів, однак єдиної методики ще не вироблено. Тому розглянуте багатогранне поняття може бути визначене в різних аспектах залежно від розв'язуваних завдань.

Конкурентні позиції регіонів на рівні ринків пропонується визначати на основі тринадцяти показників. До них відносять показники: потужності вироблених на території регіону сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів; забезпеченості виробничою, ринковою й соціальною інфраструктурою; ступеня зносу устаткування й перспективи його заміни; віддаленості постачальників і споживачів від основної маси ввозу-вивозу (не менше 60% обсягу); наявності транспортних швидкісних магістралей, морських і річкових портів, інфраструктури міжнародного зв'язку; екологічної обстановки; забезпеченості висококваліфікованими кадрами тощо. Але експериментальні розрахунки не представлені.

Шеховцевим Л. пропонувався експериментально апробований програмно-цільовий підхід до оцінки конкурентоспроможності на основі регіональних детермінант [6, с. 11-16]. Мета першого рівня «дерева цілей» представляє собою чотири типових детермінанти: формування факторів виробництва й умов бізнесу в регіоні, стимулювання попиту, розвиток комплексів (кластерів) родинних галузей, вибір і реалізація стратегій. На другому рівні представлені 18 підцілей, що деталізують мету першого рівня: підготовка кваліфікованих кадрів; формування наукових і спеціальних знань; залучення інвестицій; підвищення доходів населення; підтримка конкурентоспроможних галузей та ін. Результати експериментальних розрахунків оцінок важливості даних показників підтвердили коректність методичного підходу, запропонованого для вибору пріоритетних напрямків формування конкурентоспроможності регіону.

Інтегральний рівень конкурентоспроможності потенціалу регіону є відносним показником (коефіцієнтом), а отже, він не повинен залежати від розмірів території або чисельності населення регіону. Тому всі приватні ознаки конкурентоспроможності потенціалу регіону включаються в розрахунок інтегральних (зведених) значень із одиницями виміру, вираженими відносними величинами – душовими, темповими, пайовими, а в деяких випадках, у вигляді виключення, бальними оцінками. На відміну від об'ємних показників темповий індикатор мало підданий міжрегіональним розходженням у спеціалізації економіки регіонів. Інтегральний рівень конкурентоспроможності потенціалу регіону, що представляє собою інтегральний

(зведений) коефіцієнт, котрий узагальнює дані всіх часток показників, пропонується розраховувати по формулі середньої геометричної.

М. Комарова [7] звертає увагу, що порівняльний аналіз нових методик і результатів їхнього застосування показав, що, незважаючи на певні позитивні зрушення, досягнуті за останні роки у вивченні й оцінці інвестиційної ситуації в регіонах, в області оцінки конкурентоспроможності зрушення відбуваються тільки в напрямку оцінки положення організацій і окремих товарів.

Оцінка порівняльного положення регіонів здійснюється за показником інвестиційної привабливості, відзначають Л. Ушвицький, В. Парахін і А. Шахназаров [8, 9], що недостатньо для визначення перспектив розвитку регіонів, виділення тих з них, які мають високий невикористаний потенціал, а також «незаслуговано забутих» інвесторами, експортерами товарів. У роботі М. Комарова [7] підкреслено, що в «рейтингах інвестиційної привабливості» враховується тільки привабливість для інвесторів. Однак цього недостатньо, тому що «мігрують» не тільки капітали, але й інші ресурси – товарні й трудові, інформаційні й технологічні. При аналізі методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності регіонів виділені наступні аспекти [7]:

– формування системи різнопланових показників, котрі всебічно відображають конкурентні переваги регіону, поєднуються у загальний підсумковий індекс конкурентоспроможності шляхом ранжирування й експертних оцінок;

– виділення ключових показників конкурентоспроможності (якості й ціни продукції, інвестиційної привабливості й рівня життя населення) і розрахунок комплексного індексу на основі логічного їхнього об'єднання за характером впливу на конкурентоспроможність;

– виявлення характерних позицій регіонів залежно від їхнього положення в матрицях оцінки за характерними для конкурентоспроможності показниками.

Як відзначають Л.І. Ушвицький і А. Шахназаров [7, 8], у багатьох методиках перевага віддається бальним, переважно експертним оцінкам кожного з факторів, що враховуються. Однак на практиці такі оцінки неминуче є значною мірою суб'єктивними й звичайно згладжують реальний розкид регіональних характеристик, тому що експерти остерігаються крайніх оцінок. Даний метод незамінний при рішенні складних завдань оцінювання й вибору об'єктів, у тому числі спеціального призначення при аналізі й прогнозуванні ситуацій з більшим числом значимих факторів, коли необхідне залучення знань, інтуїції й досвіду висококваліфікованих фахівців-експертів.

В.Е. Андрєєв пропонує оцінювати соціально-економічну конкурентоспроможність регіону на основі зважених рангів двох груп показників: рівня життя й інвестиційної привабливості порівнюваних регіонів [10]. Параметр рівня життя містить у собі показники: зважених рангів купівельної спроможності населення; частки населення, що живе нижче прожиткового мінімуму; рівня безробіття. Індикатор інвестиційної привабливості представлений зваженими показниками реальних інвестицій, інвестиційного потенціалу, інвестиційного ризику, питомої ваги збиткових підприємств. Під конкурентоспроможністю регіону вважається його роль і місце в економічному просторі країни, здатність забезпечити високий рівень життя населення й можливість реалізувати наявний у регіоні потенціал (виробничий, трудовий, інноваційний, ресурсно-сировинний тощо).

Виділений А.В. Андрєєвим як основний критерій конкурентоспроможності регіону рівень життя населення багато в чому залежить від рівня його доходів (заробітної плати, соціальних виплат, прибутку тощо), які формуються на регіональному ринку праці. Судити про реальний рівень життя можна лише після порівняння величини доходів із цінами на ринку товарів і послуг, тому що, наприклад, заробітна плата, будучи у свою чергу елементом витрат виробництва для підприємства, багато в чому залежить від ефективності його функціонування. Як вихідна категорія для аналізу конкурентоспроможності регіону виділяє регіональний ринок. Узагальнюючи підходи до проблем взаємозв'язку ціноутворення й конкурентоспроможності в системі економічних відносин, у дослідженні він пропонує сформулювати наступні функціональні залежності [10]:

$RC=f(P, FP, SP)$; $RC=f(Y)$,

де P, FP, SP – фактори регіонального ринку; RC = f(B) – фактори, що визначають рівень життя населення регіону; P – фактори регіонального ціноутворення (рівень цін за товарними групами, механізм їхнього встановлення, залежність від зовнішніх ринків, видалення регіону від джерел сировини й основних ринків збуту); FP – наявність, розподіл і функціональна спрямованість основних факторів виробництва в регіоні (трудові ресурси, корисні копалини, галузева структура капіталу); Y – рівень життя населення регіону (доходи, їхня структура й диференціація, купівельна спроможність, ступінь зайнятості та ін.); SP – соціально-політичні фактори, що характеризують взаємодію основних суб'єктів регіонального ринку – адміністрації, населення, підприємництва, взаємини з федеральним центром. Дані функціональні залежності є вихідними, базовими, які надалі уточнюються й доповнюються іншими факторами. А.В. Андрєєв відзначає, щоб в остаточному підсумку вийти на критерії конкурентоспроможності, необхідно більш детально зупинитися на аналізі регіонального ринку, у рамках якого взаємодіють всі перераховані фактори, і пропонує наступну теоретичну модель конкурентоспроможності регіону.

Конкурентоспроможність потенціалу регіону можна оцінювати за величиною його ресурсного

потенціалу, під яким розуміється така величина кінцевого продукту або національного доходу, яку можна одержати при фактично наявних ресурсах регіону при максимально досягнутому рівні ефективності використання відповідних ресурсів. Варто погодитися з думкою М. Комарова, Ф. Клоцвог, що істотним недоліком методик оцінки конкурентоспроможності регіону, є превалювання показників рівня економічного розвитку, характерних для індустріальної стадії. Найважливішими факторами підвищення конкурентоспроможності потенціалу регіону й економічного росту в постіндустріальній економіці є інформаційні й управлінські технології, кваліфікація людей, ринкова інфраструктура.

Дані фактори до деякої міри були враховані в методиці, де розраховуються індекси поточної й стратегічної конкурентоспроможності потенціалу регіону. Індекс стратегічної конкурентоспроможності потенціалу регіону агрегує індекси інноваційності зовнішньоекономічній діяльності й розвиненості інфраструктури й комунікаційних систем. Саме в індексах інноваційності, розвиненості інфраструктури й комунікаційних систем закладена спроба врахувати вплив постіндустріальних факторів конкурентоспроможності потенціалу регіону. Індекс розвиненості інфраструктури й комунікаційних систем розкриває можливості швидкої передачі інформації й виходу регіональних підприємств і організацій на зовнішні ринки.

Варто відмітити спробу при визначенні рівня конкурентоспроможності потенціалу регіону використовувати постіндустріальні фактори. Така постановка проблеми має величезне прикладне значення: цільові настанови розвитку, котрий наздоганяє міняються на випереджальний розвиток регіональної економіки.

Висновки. Дослідження методичного інструментарію оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіону показує, що в цей час методологія оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіонів перебуває в стадії розробки. Одним з найважливіших критеріїв вибору тієї або іншої методики є комплексність, тобто здатність об'єктивно відображати рівень економічного потенціалу й соціального розвитку регіону, ефективності використання ресурсів і залучення їх у регіональній економіці.

Проаналізувавши методики оцінки конкурентоспроможності потнеціалу регіону, викладені в роботах, необхідно відзначити наступне. Існує розмаїтість підходів до оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіону, обумовлена різними цілями, поставленими при оцінці.

На підґрунті розглянутих методик слід зазначити, що показник оцінки конкурентоспроможності потенціалу регіону – комплексний показник. При цьому доцільним є виділення різні групи складових показників. До основних показників, які мають бути врахованими є показники рівня життя, показники інвестиційної привабливості регіону, показники економічного потенціалу регіону, показники регіональної ефективності та показники конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гедз М.Й. Сутність та структура соціально-економічного потенціалу модернізації регіонів / М.Й. Гедз // Фінансовий простір. – 2012. – № 2(6). – С. 33–38.
2. Гришина Л.О. Оцінка економічного потенціалу регіону при формуванні стратегії його розвитку / Л.О. Гришина, Г.В. Єфімова, Н.В. Гришина // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, – 2011. – Вип. № 19. – С. 95–101.
3. 3.Федонін О.С Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Портер М.Э. Конкуренция; пер. с англ.: учеб. пособие / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильяме», 2000. – 495 с.
5. Сепик Д. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 2. – С. 197–205.
6. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С.11–16.
7. Комарова М.А. О критериях конкурентоспособности региона // Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов : сб. науч. тр. / М.А. Комарова. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. Н.А. Столыпина, 2007. – 292 с.
8. Ушвицкий Л.И. Конкурентоспособность региона как новая реалия: сущность, методы оценки, современное состояние / Л. И. Ушвицкий, В. II. Парахина / СПБ. Серия «Экономика». – 2005. – № 1. – С. 44–48.
9. Шахназаров А. Национальная система гарантирования инвестиций на региональном уровне / А. Шахназаров, И. Гришина, И. Ройзман // Инвестиции в России. – 1999. – № 12. – С. 34–38.
10. Андреев А.В. Основы региональной экономики: учебное пособие [Текст] / А. В. Андреев, Л. М. Борисова, Э. В. Плучевская. – М.: КНОРУС, 2007. – 336 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Опалько В.В.
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ 3

Шевченко О.О.
ЦИВІЛІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНЕЗИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ 9

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гуща А.В., Хомутенко Л.І.
РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ: ГЛОБАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ 15

Ковальчук С.Я.
УЧАСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНІЙ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ КРІЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 20

Лошенюк О.В.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ 26

Фрей Л.В.
СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ: ЗАРУБІЖНИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД 31

Яценко О.М., Карасьова Н.А.
ЄВРО-ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАГРОЗИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ 36

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрющенко А.М.
НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 48

Багорка М.О.
ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 53

Горбачова І.В.
СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ 58

Довжик О.О.
АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЕКВІВАЛЕНТНІСТЬ МІЖГАЛУЗЕВОГО ТОВАРООБМІНУ 61

Ібатуллін М.І.
ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ СВИНАРСТВА В УКРАЇНІ 67

Іличок Б.І.
ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ ЗМІН 71

Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б.
ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ 77

Казак О.О.
ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ НАД РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ 83

Коренюк П.І., Чекалова Н.Е.
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 88

Манаєнко І.М., Тюх М.О.
ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЇ ЕМУЛЯЦІЇ 98

Марченко І.О.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕВОЛЮЦІЇ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ 102

Мельник О.І., Мельник А.Г., Мануйлов В.С.
МІЖГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ АГРАРНОГО ТА ПРОМИСЛОВИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 107

Невесенко А.В.
СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЄВРОПИ
ТА ШЛЯХИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ **111**

Пасько М.І.
ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ТА МЕДИЧНОЇ ПОСЛУГИ
В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПОСЛУГ **117**

Савіцька О.П., Савіцька Н.В., Погребняк Л.В.
ЕКОТУРИЗМ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ **122**

Сибірцев В.В.
РИНОК ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ **129**

Собкевич О.В.
ПРОБЛЕМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ **136**

Черкашина Т.С.
ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ
НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ **142**

Шепелєв С.С.
ПОЗИЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА У СВІТОВОМУ
КОНКУРЕНТНОМУ ПРОСТОРІ: ГЛОБАЛЬНІ ПЕРСПЕКТИВИ **148**

Штепа О.В.
ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ **152**

Яровий В.Ф.
СУТНІСТЬ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ, НАЦІОНАЛЬНОМУ
ТА МІЖНАРОДНОМУ РІВНЯХ **156**

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алферова В.В., Шикіна О.В.
АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ ГОТЕЛІВ VIP-КЛАСУ МІСТА ОДЕСИ **160**

Андрусів У.Я., Гавадзин Н.О.
УДОСКОНАЛЕННЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДОСЛІДНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК ВАЖЛИВОГО СКЛАДНИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ **166**

Блага В.В., Благой В.В., Кіпоренко О.В.
ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОВЕДЕННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ
СПОРТИВНОГО ЗАКЛАДУ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ **170**

Близнюк Т.П.
ГЕНЕЗИС ПАРАДИГМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ **174**

Бондаренко А.Ф., Солодуха М.В.
ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СУЧАСНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ **179**

Вавдійчик І.М.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ **182**

Зеленков А.В., Волокітіна М.Р.
УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОСВІТИ З ВИКОРИСТАННЯМ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ
ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ **186**

Гаєвська Л.М.
ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНКА **192**

Галасюк С.С.
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ БАЗИ В УКРАЇНІ **197**

Гречмак В.В., Кабак О.О.
АЕРОМОНІТОРИНГ ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ **203**

Дзецько Я.Ю., Мельничук Г.С.
ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА **206**

Ігель А.С., Кабак О.О.
ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ
НОВООДЕСЬКОГО РАЙОНУ **211**

Іпполітова І.Я., Зарицька О.І.
РОЗРОБЛЕННЯ ПРОГНОЗНИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА 215

Коленда Н.В.
ПОНЯТТЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 221

Корецька О.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ 225

Костирко А.Г., Гаврилюк Р.І.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ 230

Кравченко Н.В., Ковальчук Т.М.
СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ І РОЛЬ У ФОРМУВАННІ РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦІЙНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА 233

Кушнірук В.С., Рогульська Ю.Ю.
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІТОВСЬКОГО РАЙОНУ 239

Лазоренко Л.В.
АНАЛІЗ РИНКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ 246

Лесік І.М., Тищенко М.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРНИХ БІРЖ 250

Лиса С.С.
КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМАТІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ 254

Лозовський О.М., Луженецька Т.В.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 259

Малик І.П., Голуб І.М.
ТЕХНОЛОГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 263

Момот В.М., Феоктистов С.А.
ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СПОСОБА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ 268

Носань Н.С., Мартінович В.Г.
СУТНІСТЬ ТА ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА» 272

Педько А.Б.
ТРАСТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-АКТИВАМИ 276

Піжук О.І., Багнюк В.І.
ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 282

Пісковець О.В.
ДО ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 288

Попик М.М.
КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ 294

Постол А.А.
ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЙ ЗОСЕРЕДЖЕННЯ, ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ, КООПЕРУВАННЯ ТА КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 298

Романчик Т.В.
КОНКУРЕНТНЫЙ ПОДХОД В РАЗРАБОТКЕ ТОВАРНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 301

Савицька Н.Л., Кот О.В., Кот М.С.
КАНАЛИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ 306

Селезньова Г.О.
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: ДЖЕРЕЛА ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ 311

Славіна О.С., Комарова О.О., Братченко Л.Є.
«Я, ПЕРШ ЗА ВСЕ, СЛУЖУ ПІДПРИЄМСТВУ» (Е. МАЙЕР) – ГОЛОВНИЙ ДЕВІЗ КОНТРОЛЕРА 317

Сотниченко В.М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ 321

Trush Ju.L., Osadchuk O.P.
IMPROVING PRODUCTS' QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISES OF BAKING INDUSTRY 325

Хасан Алі Аль-Абабнех
МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ **328**

Червен І.І., Топорова Т.С.
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МОЛОЧНОМУ СКОТАРСТВІ **332**

Черкас Д.М.
ВИЗНАЧЕННЯ НЕДОЦІЛЬНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРИ РЕІНЖИНІРИНГУ ОСНОВНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ **338**

Швед Т.В., Біла І.С.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ **342**

Шнаревич С.О., Кабак О.О.
ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ **347**

Сіренко Н.М., Щербина Ю.О., Юрченко О.Г.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ **352**

Ярмак М.Р.
РОЗРОБЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ СТАДІЇ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ **356**

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Більська О.В.
МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОЛЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СКЛАДЕНІЙ СИСТЕМІ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІКИ **363**

Бондар В.А.
ОРГАНІЧНА ПРОДУКЦІЯ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ **370**

Бондаренко В.М., Козар В.В.
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРУДОРЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ **377**

Вершигора Ю.З., Вершигора В.Г.
КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ РЕГІОНІВ ТА РОЛЬ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ В ЇЇ ПОКРАЩЕННІ **382**

Гаркуша О.М.
СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ **387**

Громика Р.П.
СУЧАСНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІН У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ **390**

Гусарова М.Ю.
ПІДТРИМКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ НА ОСНОВІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ **396**

Замазєєва Г.В.
МЕХАНІЗМИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ РИЗИКОМ У РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ **401**

Карачина Н.П., Вітюк А.В.
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ **405**

Копитко В.І.
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ **411**

Коренюк П.І.
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У КОНТЕКСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ **415**

Куцаб П.А.
ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОКОНВЕРГЕНЦІЇ **419**

Лагодієнко В.В., Штучка Т.В.
МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА **425**

Мінакова С.М., Мінаков В.М.
РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ **429**

Неустроев Ю.Г
ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦЕНТРУ З ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА **432**

Павлов К.В.
УНІФІКОВАНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ....437

Пепа Т.В.
ПРАЦЕРЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ....442

Плаксієнко В.Я., Чернецька О.В.
ІНСТРУМЕНТАРІЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ....447

Пономарьова М.С.
СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ:
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ....451

Самофатова В.А.
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ....455

Сімків Л.Є., Потьомкіна Н.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ....459

Стройко Т.В., Савченко К.В.
СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ХЕРСОНЩИНИ
ЯК ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ....464

Федотова Ю.В.
ІНТЕГРАТИВНІ СТРУКТУРИ: ЕТИМОЛОГІЯ, ВИДИ І РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ....469

Хлівна І.В.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ....475

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гальчинський Л.Ю., Вишневська А.О.
МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПРОЦЕСУ МОДЕРНІЗАЦІЇ СУПУТНЬОГО ВИКОРИСТАННЯ
ВОДНОГО ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО РЕСУРСІВ У ТЕПЛОЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ....481

Gelich N.V.
MONITORING OF AGRICULTURAL MARKET OF UKRAINE....488

Гончарук В.О., Кабак О.О.
ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ КРИВООЗЕРСЬКОГО РАЙОНУ....491

Губанова О.Р., Хлобистов Є.В.
УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЗБИТКІВ ВІД РОЗМІЩЕННЯ
ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ НА СМІТТЄЗВАЛИЩАХ....496

Мартиненко В.О., Гордієнко В.П.
ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ – ШЛЯХ ДО ЗМЕНШЕННЯ
ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ОБ'ЄКТАМИ МУНІЦИПАЛЬНОЇ СФЕРИ....501

Матвійчук Н.М.
ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ
ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВИ....506

Стасюк В.М.
КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО: ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ТЕХНОГЕННОЇ БЕЗПЕКИ
В УМОВАХ УРІЗНОМАНІТНЕННЯ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ....512

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гетьман О.О., Колєснік О.С.
МІСЦЕ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
ТА ЗАГАЛЬНОМІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ....516

Горемикіна Ю.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КЛЮЧОВИХ ПОНЯТЬ
У СИСТЕМІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ....522

Лисак В.Ю., Олійник О.С.
ВПЛИВ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ НА ЯКІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ....530

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Біляєва В.Ю.
ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У БАНКАХ З УРАХУВАННЯМ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ..... **535**

Болдова А.А., Акілов Ж.С.
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ У ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ..... **542**

Бондаренко Н.В., Корнега А.О.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ..... **546**

Bosenko O.S.
THE ANALYSIS OF MODELING OF INTEREST RATES FOR PUBLIC DEBT MANAGEMENT..... **552**

Васильєв О.В., Німкович А.І.
КОНСАЛТИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ..... **558**

Гасій О.В.
ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ..... **564**

Голюк В.Я., Баула О.В., Путіліна Д.О.
ПРИЧИНИ ЗНИЖЕННЯ ОБМІННОГО КУРСУ ГРИВНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО СТАБІЛІЗАЦІЇ..... **571**

Дропа Я.Б., Михайлишин Х.В.
СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **574**

Жмурко І.В.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ..... **580**

Жовтанецька Я.В.
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ..... **586**

Коваль С.Ю.
КРИПТОВАЛЮТИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ..... **590**

Копилюк О.І., Музичка О.М., Тимчишин Ю.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ БАНКІВ НА ОСНОВІ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ..... **595**

Криленко Д.В.
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК РЕГІОНАЛЬНИЙ ЧИННИК БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ..... **600**

Ониськів Л.М.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ: НОВІ ВИМОГИ ТА ВПЛИВ НА КРЕДИТУВАННЯ..... **603**

Самура Ю.О., Кульчицька Н.С.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ..... **609**

Слободянюк Н.О., Шикор К.І.
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ..... **615**

Турило А.М., Турило А.А.
ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В АСПЕКТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ТА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... **620**

Ярыев Самир Сафар оглы
МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ УКРАИНСКИХ БАНКОВ..... **625**

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Андрєшкова О.С.
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ІСТОРИЧНИЙ ТА СУЧАСНИЙ АСПЕКТИ..... **629**

Бахчиванжи Л.А., Златов М.М.
ДІАГНОСТИКА СТАНУ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ БІОЛОГІЧНИМИ АКТИВАМИ ТВАРИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВАХ..... **633**

Бразілій Н.М., Шинкаренко О.М.
МІСЦЕ ТА РОЛЬ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ..... **640**

Ксьонжик І.В., Громадський А.В.
МЕХАНІЗМ ЗЕМЕЛЬНО-ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....**646**

Ксьонжик І.В., Чаплін А.А.
ФІКСОВАНИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ПОДАТОК ЯК ОСНОВНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....**649**

Ліснічук О.І., Каткова Н.В.
ТОРГОВА НАЦІНКА ЯК ОДНЕ ІЗ ОСНОВНИХ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....**652**

Осадча Г.Г., Марчук А.М.
ГРОШОВІ КОШТИ: ОБЛІК КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....**656**

Христюк Д.П.
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**661**

Shushliakova O.V.
ACCOUNTING ISSUES IN THE COURSE OF FREIGHT HAULAGE OPERATIONS.....**665**

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Коцюба О.С.
ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З МНОЖИНИ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВАРІАНТІВ В РАЗІ НЕЧІТКО-ІНТЕРВАЛЬНИХ ОЦІНОК ПОЧАТКОВИХ ПАРАМЕТРІВ.....**669**

Постернак И.М., Постернак С.А.
ФОРМИРОВАНИЕ ПОТОКОВ ПО МЕТОДУ КРИТИЧЕСКОГО ПУТИ КОМПЛЕКСА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ.....**676**

Синявська О.О., Миненко С.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ НА РІВЕНЬ ТЕРОРИЗМУ.....**682**

Янковий В.О.
ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФАКТОРІВ РОСТУ ЧИСТОГО ДОХОДУ МИКОЛАЇВСЬКОГО КОМБІНАТУ ХЛІБОПРОДУКТІВ.....**687**

Яровенко Г.М., Сковронська А.І.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВІД ДЕПОЗИТНИХ ВКЛАДЕНЬ НА ОСНОВІ АЛГОРИТМІВ НЕЧІТКОГО ВИВЕДЕННЯ.....**693**

СЕКЦІЯ 11
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-ОСВІТИ

Верхоглядова Н.І.
РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОСВІТИ.....**699**

СЕКЦІЯ 12
СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ладонько Л.С.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....**704**

Макаренко М.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ.....**709**

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 15

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

ЗАСНОВНИК:
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030
Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна
E-mail: nauka@global-national.in.ua
Телефон: +38 (095) 458-19-85