

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 15

Частина 2

Ужгород-2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники
головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний
секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Електронна сторінка видання – www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 32.42)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 11 від 28 вересня 2017 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Лозинська І. В., Павленко А. О. ДИНАМІКА ТА ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	6
Мартин О. М. ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДНИК НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ.....	10
Мичак Н. О. СУТНІСТЬ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ: ОБЛІКОВА ТА ЕКОНОМІЧНА ТОЧКИ ЗОРУ.....	14
Моїсеєнко А. С. МОДЕЛЬ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК КРЕАТИВНОСТІ НОВАТОРІВ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА МІКРОРІВНІ.....	20
Мороз О. В., Карачина Н. П., Семцов В. М. ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ФАКТОРІВ У СИСТЕМІ БРЕНДИНГУ.....	26
Мусієнко В. О., Іванова В. Б. СТАТИСТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	31
Крикавський Є. В., Наконечна Т. В. ІНТРАЛОГІСТИКА ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	35
Недбалюк І. Р. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ.....	40
Нестеренко О. О. ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РІВНЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОКАЗНИКИ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ.....	44
Овчиннікова В. О., Петровська В. В. ЕФЕКТИВНА ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ.....	51
Овчиннікова В. О., Харламова І. М. АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАЛІЗНИЧНИМ ТРАНСПОРТОМ УКРАЇНИ.....	55
Павлова Г. Є., Приходько І. П., Своднін І. М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	60
Палагута С. С. ФОРМУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ДЕРЖАВНИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ.....	64
Панченко В. Г., Резнікова Н. В. РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПАТРІОТИЗМУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ.....	67
Пашаев Т. Г. СТРУКТУРНЫЕ ФОНДЫ ЕС В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ.....	71
Петренко Н. О. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	76
Поворозник М. Ю. КРИТЕРІАЛЬНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК ГЛОБАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ.....	81

Поліщук Н. В. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: СТАН ТА ТЕНДАНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	86
Пономарьова Ю. І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ТА М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТІЙКОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА.....	90
Попівняк Ю. М. ПІДХОДИ ДО ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ НА ПРИДБАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Похилько С. В., Новак К. С. ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ.....	101
Примостка О. О. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	105
Ріпа Т. В. ФОРМАЛІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	109
Савенко Г. Є. ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	113
Сиваш Ю. М. ОЦІНКА КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	117
Скиба М. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ, МЕТА ТА ЗАСОБИ.....	121
Кушнір Н. О., Славич М. М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА.....	125
Солодухін С. В., Шайтанова Є. С. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ОБ'ЄКТАМИ.....	129
Сотниченко В. М. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЙ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ.....	133
Tymchuk S. V., Neshchadym L. M. CLUSTER ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF TOURIST COMPANIES IN UKRAINE.....	136
Філяк М. С. ЗАГАЛЬНІ РАМКИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЦИКЛІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПОСЕЛЕНЬ.....	141
Харакурсах М. О. ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ З УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС.....	145
Худик О. Б. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ БОРОШНОМЕЛЬНО-КРУП'ЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	148
Циганова О. С. АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: БІОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	152
Чакалова К. О. ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	157

Череп А. В., Чеберко Л. В. ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	161
Шум М. А., Гулько К. С. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	166
Яценко О. М. ОТРИМАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ЗА РАХУНОК СТВОРЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОДУКТІВ (НА ПРИКЛАДІ МЕДУ НАТУРАЛЬНОГО).....	170
Фокіна-Мезенцева К. В. ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ.....	181

Лозинська І. В.

доктор економічних наук, професор кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

Павленко А. О.

аспірантка кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

Lozynska I. V.

Dr., Professor of Economic Chair
Sumy National Agrarian University

Pavlenko A. O.

PhD student of Economic Chair
Sumy National Agrarian University

ДИНАМІКА ТА ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

THE CURRENT STATE AND THE PERSPECTIVE FARM DEVELOPMENT FEATURES

Анотація. У статті розглянуто динаміку функціонування та розвитку фермерських господарств на основі їх правових ознак та принципів створення. Обґрунтовано вибір спеціалізації фермерських господарств та їх роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Наведено репрезентативність формування фермерських господарств в Україні та з'ясовано проблеми їх утворення і подальшого розвитку. З позиції конкурентних переваг організації фермерства в Україні наведено авторські висновки щодо перспективності такої форми господарювання у сільському господарстві.

Ключові слова: фермерські господарства, особливості і принципи функціонування, виробнича спеціалізація, сільськогосподарське виробництво, самозабезпечення, дохід.

Постановка проблеми. Концепція державного статистичного спостереження щодо господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві передбачає єдині підходи щодо системи показників (їх змісту, визначень), одиниць спостереження, генеральної та вибіркової сукупності, звітного періоду та періодичності обстеження, географічного охоплення методів збору та обробки даних, оцінювання показників, політики перегляду даних у разі зміни методології.

До 2011 року державне статистичне спостереження щодо господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві охоплювало тільки фермерські господарства, які були активними в сільськогосподарській діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти становлення і розвитку фермерських господарств досліджували такі економісти-аграрники, як В.П. Горьовий, О.В. Грищенко, В.О. Іванченко, І.В. Коло-

кольчикова, П.М. Макаренко, В.П. Макаренко, В.Я. Месель-Весляк, М.І. Кісіль, М.М. Кропивко, П.Т. Саблук та багато інших. Проте сучасні оцінки стану та тенденцій розвитку фермерських господарств потребують поглиблення і деталізації. Метою статті є оцінка сучасних особливостей, тенденцій функціонування та основних напрямів розвитку фермерських господарств України.

Мета статті – дослідити особливості функціонування в динаміці та виявити перспективи розвитку фермерських господарств в Україні та Сумській області.

Виклад основного матеріалу. За підсумками 2015 року фермерські господарства України виробили 7,7 млн. т зерна та майже 3,3 млн. т олійного насіння. Під цими культурами знаходяться основні площі земель фермерів. Якщо загальна площа сільськогосподарських угідь фермерських господарств становить 4,5 млн. га, то під зерновими культурами знаходилося 2,2 млн. га, олійними – 1,5 млн га. Фермери також займаються вирощу-

Таблиця 1

Виробництво сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах Сумської області, тис. т

Продукція	Роки							
	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Зернові культури	28,0	31,4	104,8	105,9	207,0	273,5	318,9	329,3
Цукрові буряки (фабричні)	38,4	47,4	63,2	42,1	37,4	-	29,7	37,6
Соняшник	0,2	0,6	2,4	13,1	34,0	45,0	49,8	53,8
Картопля	0,6	0,4	1,0	1,4	2,7	2,3	2,6	1,9
Овочі	0,2	0,5	0,2	0,01	0,3	0,5	0,4	0,3
М'ясо (у забійній масі)	0,2	0,04	0,2	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4
Молоко	0,9	0,5	4,8	9,2	11,7	12,2	12,0	13,9
Яйця, тис. шт	0,4	0,3	-	0	-	-	-	4,8
Вовна	-	-	0,002	0,004	0,004	0,001	0,001	0,001

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

ванням цукрових буряків, картоплі, овочів, продовольчих баштанних культур, проте їх частка у структурі посівів фермерських господарств не перевищує 1% (табл. 1).

Отже, проаналізувавши таблицю, бачимо, що, на нашу думку, недооціненими залишаються овочі та продукція тваринництва. Так, наприклад, у 2014 році змінилася структура ринку збуту овочів і фруктів в Україні, і перевиробництво привело до зниження цін на продукцію і збитковості малих фермерських господарств. У 2015 році обсяг продажів на ринку фруктів і ягід України становив приблизно 1,5 млн. т, або 1,7 млрд. доларів США (вітчизняних – лише 40%), свіжих овочів – приблизно 8 млн. т, або 2,5 млрд. доларів США (вітчизняних – близько 45%). Експортується всього 220 тис. т овочів (2,8% від обсягу) і 60 тис. т фруктів (4% від обсягу). На жаль, сьогодні в Україні майже не вирощуються такі затребувані ринком овочі, як спаржа чи брокколі, або навіть такі нішеві продукти, як батат, аспарагус, шафран та інші культури, які мають високу додану вартість і сприяють розвитку фермерських господарств.

Таблиця 2

Товарність виробництва продукції фермерськими господарствами у Сумській області

Продукція	1995 рік		2015 рік		2015 до 2011 року, +/- п. в.
	Тис. т	% товарності	Тис. т	% товарності	
Зернові культури	28,0	78,3%	329,3	96,5	18,20%
Цукрові буряки (фабричні)	38,4	100,0%	37,6	100,0%	0,00%
Соняшник	0,2	100,0%	53,8	100,0%	0,00%
Картопля	0,6	43,5%	1,9	68,5%	25,00%
Овочі	0,2	67,0%	0,3	81,1%	14,10%
М'ясо (у забійній масі)	0,2	41,1%	0,4	56,5%	15,40%
Молоко	0,9	65,5%	13,9	84,8%	19,30%
Яйця, млн. шт.	0,4	89,9%	4,8	94,5%	4,60%
Вовна	-	-	0,001	99,7%	99,70%

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

Загалом по Україні ситуація у фермерських господарствах аналогічна. Лише 3% фермерських господарств спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва. Так, за підсумками 2015 року у фермерських господарствах України нараховувалося великої рогатої худоби 103,7 тис. гол., у тому числі корів – 41,3 тис. гол, свиней –

250 тис. гол., птиці – 2,8 млн. гол. За підсумками господарювання у 2015 році фермери виробили молока 167 тис. т, м'яса (у забійній вазі) – 57 тис. т, яєць – 76 млн. шт.

Сьогодні більшість фермерів виробляють продукцію для продажу і лише частину такої продукції залишають для власних потреб (таблиця 2).

Отже, спостерігаємо значне підвищення рівня товарності у 2015 році порівняно з 1995 роком за всіма видами продукції фермерських господарств Сумської області.

Загалом за останні десять років спостерігається тенденція до збільшення валового виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами у поточних цінах 2010 року. Для порівняння розглянемо вартість валової продукції у фермерських господарствах України та Сумської області (таблиця 3).

За отриманими даними спостерігається постійне збільшення вартості валової продукції, що пов'язане зі збільшенням кількості виробництва продукції фермерськими господарствами. У 2014 році валова продукція у постійних цінах 2010 року – 19,2 млрд. грн. При цьому частка продукції рослинництва становила 93%. До того ж обсяги виробництва продукції рослинництва зростають, а тваринництва – коливаються. Так, у 2015 році валова частка продукції тваринництва становила 1,34 млрд. грн., що на 4% менше від попереднього року та на 6% більше від 2012-го.

Фермерські господарства України мають суттєвий вклад у загальнодержавне виробництво продукції сільського господарства. Частка виробництва фермерами зерна у валовому виробництві України становить 12%, соняшнику – 19%, ріпаку – 18%, сої – 16%, продукції тваринництва за видами – від 1 до 3%. Таким чином, фермери відіграють значну роль у забезпеченні потреб внутрішнього ринку та формуванні експорту.

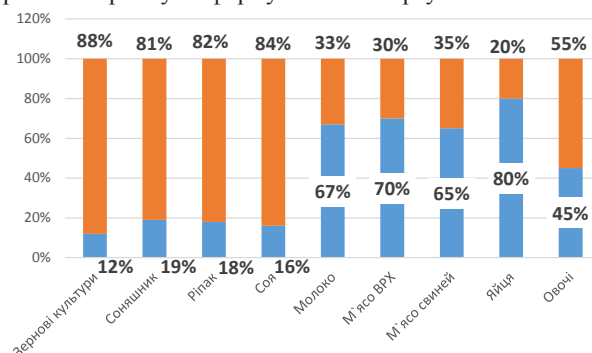


Рис. 1. Важовий внесок фермерських господарств у валове виробництво сільськогосподарської продукції

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

Таблиця 3

Динаміка валового виробництва продукції фермерськими господарствами в Україні та Сумській області

Продукція, млн. грн.	2000 рік		2010 рік		2015 рік		2015 до 2000 року, +/-	
	Україна	Сумська обл.	Україна	Сумська обл.	Україна	Сумська обл.	Україна	Сумська обл.
Зернові культури	2344,5	98,5	9899,5	196,4	11132,1	496,9	8787,6	398,4
Цукрові буряки (фабричні)	567,5	34,2	2201,2	101,3	3754,3	180,5	3186,8	146,3
Соняшник	2190,1	0,5	8544,4	1,7	21368,9	3,6	19178,8	3,1
Картопля	9,1	0,01	24,5	0,2	113,3	0,8	104,2	0,79
Овочі	986,4	19,6	2011,4	33,5	3242,0	41,7	2255,6	22,1
М'ясо (у забійній масі)	399,4	2,1	967,4	5,6	1987,3	10,4	1587,9	8,3
Молоко	3,8	0,1	9,5	0,2	12,4	0,336	8,6	0,236
Яйця, млн. шт.	6,1	1,1	45,5	3,5	156,8	10,8	150,7	9,7
Мед, т	40,3	3,4	89,5	5,6	412,2	18,0	371,9	14,6

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

Дрібнотоварні виробники роблять суттєвий внесок у валове виробництво сільськогосподарської продукції. Так, із загальної вартості валової продукції сільського господарства, яка за підсумками 2012 р. становила 223 254,8 млн. грн., сукупний внесок господарств населення та фермерських господарств становив 124 283,6 млн. грн., або 55,7%, внесок сільськогосподарських підприємств – 98 971,2 млн. грн., або 44,3%.

Ресурсовіддача у дрібнотоварних сільгоспвиробників залежить, насамперед, від їхньої спеціалізації. Так, господарства населення порівняно з сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами найефективніше використовують земельні ресурси, тоді як продуктивність праці у них значно нижча (табл. 4).

Господарствами населення за підсумками 2015 р. з розрахунку на 1 га сільгоспугідь було вироблено на 14,8% продукції більше порівняно із загальним показником по господарствах і у 2,2 раза більше порівняно з фермерськими господарствами.

Таблиця 4

**Ефективність виробничої діяльності
сільськогосподарських виробників України у 2015 р.
(у постійних цінах 2010 р.)**

Показники	Усі господарства	в т. ч.		
		С-г підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
Площа с-г угідь, тис. га	36 480,6	16 276,1	4389,4	15 815,1
Чисельність зайнятих, тис. чол.	3492,4	700,9	100,2	2691,3
Вартість валової продукції, млн. грн.	223 254,8	98 971,2	14 111,1	110 172,5
в т. ч. на 1 га, тис. грн.	6,1	6,1	3,2	7,0
на 1 зайнятого, тис. грн.	63,9	141,2	140,8	40,9
вартість валової продукції рослинництва (млн. грн.)	149 233,4	69 287,1	12 843,1	67 103,2
у т. ч. на 1 га, тис. грн.	4,1	4,3	2,9	4,2
на 1 зайнятого, тис. грн.	63,9	63,9	140,8	40,9
вартість валової продукції тваринництва (млн. грн.)	74 021,4	29 684,1	1268,0	43 069,3
у т. ч. на 1 га, тис. грн.	2,0	1,8	0,3	2,7
на 1 зайнятого, тис. грн.	21,2	42,4	12,7	16,0

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

У рослинництві ресурсовіддача земельних угідь у господарствах населення на 2,4% вища порівняно із загальним показником по господарствах, що пов'язано з вирощуванням у господарствах населення переважно інтенсивніших та дорожчих культур: картоплі, овочів, плодів та ягід, а в сільгосппідприємствах та фермерських

господарствах – менш інтенсивних зернових та технічних культур.

У тваринництві господарства населення використовують земельні ресурси найефективніше: вартість валової продукції тваринництва на 1 га становила 2,7 тис. грн., що у 9 разів більше, ніж у фермерських господарств, і у 1,5 раза більше, ніж у сільськогосподарських підприємств. Це пояснюється тим, що у господарствах населення на 100 га сільгоспугідь припадає 19,9 голів великої рогатої худоби, тоді як у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах – відповідно 4,1 та 2,5 голів.

Недостатнє використання технічних засобів і переважання ручної праці у господарствах населення зумовлюють невисоку продуктивність праці, яка є нижчою у 3,5 раза порівняно із сільгосппідприємствами та у 3,4 раза – порівняно з фермерськими господарствами.

Важливою умовою ефективного функціонування фермерських господарств є формування їхнього ресурсного потенціалу. Забезпечення виробничими ресурсами належить до числа найбільш важливих на сучасному етапі проблем. Особливо гострою є проблема забезпечення фермерських господарств сільськогосподарською технікою (рис. 2).

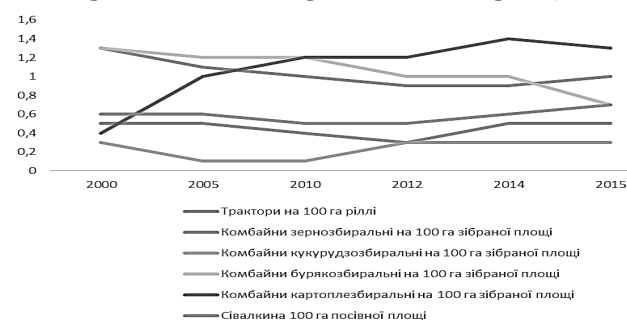


Рис. 2. Динаміка забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

Можливістю залучення фінансових ресурсів є банківське кредитування. Проте умови кредитування у нинішній період економічної та політичної нестабільності в державі є мало привабливими для фермерів. Ставки кредитування банківських установ із супутніми послугами перевищують 30% річних. Для порівняння: за підсумками 2014 року рівень рентабельності виробничої діяльності фермерів становить 29,6%. Тобто залучення банківського кредитування виявиться додатковим фінансовим тягарем для фермерів (табл. 5).

Порівняно із сільськогосподарськими підприємствами фермерські господарства мають дещо нижчу ефективність виробництва. Найбільш рентабельним у фермерів є виробництво соняшнику та озимої пшениці. Найбільш поширеним є виробництво зернових, оскільки воно не потребує капіталомістких технологій, а сама продукція є високоліквідним товаром. Хоча саме через недостатні капіталовкладення у виробництво фермерські господарства не можуть забезпечити високу окупність своїх виробничих витрат шляхом підвищення урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин. Крім того, у фермерських господарствах витрати на оренду техніки, її амортизацію та ремонт у структурі витрат на 1 га посівної площі вищі, ніж у сільськогосподарських підприємств.

Більш прийнятими для фермерів є державні програми виділення цільових коштів для придбання техніки, обладнання, будівництва виробничих та обслуговуючих об'єктів. Проте такі програми в останні роки не фінансуються або

Таблиця 5

Ефективність виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в Сумській області

Показники	2005 р.		2010 р.		2015 р.	
	С-г підприємства	фермерські господарства	С-г підприємства	фермерські господарства	С-г підприємства	фермерські господарства
Виручка від реалізованої продукції на 1 га, грн.:						
Озима пшениця	3780,2	3310,1	5912,5	5012,2	25850,0	17876,1
Цукрові буряки	6309	4950,1	11 742,0	10 544,1	14 400,0	12 340,1
Соняшник	2475,0	2031,2	4263,2	4100,0	15 000,0	12 800,0
Розрахункові витрати на 1 га, грн.:						
Озима пшениця	2110,0	2065,5	4460,0	4010,5	10 731,0	10 450,0
Цукрові буряки	4120,0	4040,0	8321,1	8433,1	12 500,0	10 300,1
Соняшник	1321,0	1456,1	3212,5	2911,3	11 124,5	10 380,5
Прибуток на 1 га, грн.:						
Озима пшениця	1670,2	1244,6	1452,5	1001,7	15119	7426,1
Цукрові буряки	2189	910,1	3420,9	2111	1900	2040
Соняшник	1154	575,1	1050,7	1188,7	3875,5	2419,5
Ціна реалізації молока, грн./ц	220,0	200,0	250,0	230,0	350,0	330,0
Розрахункові витрати на 1 ц молока, грн.	180,0	168,0	190,0	182,1	270,0	270,0
Розрахунковий прибуток на 1 ц молока, грн.	40	32	60	47,9	80	60

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

виділених з бюджету коштів недостатньо для забезпечення потреб таких суб'єктів господарювання (рис. 3).

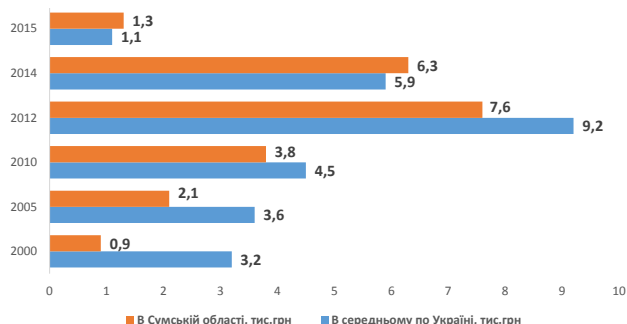


Рис. 3. Державна підтримка фермерських господарств у середньому по Україні та в Сумській області на 1 господарство, тис. грн.

Джерело: розрахунок автора на основі статистичних даних

Торік фермери отримали за рахунок бюджетних дотацій та податку на додану вартість 34,4 млн. грн., що становить 1,1 тис. грн. в розрахунку на одне господарство.

Висновки. У ринкових умовах дрібним фермерським господарствам складно конкурувати на розвинених аграрних ринках, до яких належить ринок зерна та олійного насіння. Фермери мають невеликі товарні партії продукції, непоодинокими є ситуації реалізації продукції з поля, без необхідної доробки та доведення до вимог державних стандартів. Тож ціна на таку продукцію значно нижча від існуючої на ринку, що відображається на кінцевих результатах діяльності. Тож пріоритетними напрямками розвитку фермерських господарств України має бути вирощування овочів, фруктів, ягід, картоплі, нішевих культур олійної та зернової групи. При цьому з виробництва традиційної продукції необхідно перейти на органічну продукцію. Це те, що не зможуть зробити великі аграрні компанії з огляду на масштаби їх виробництва, проте це найбільше підходить дрібнотоварним виробникам продукції.

Список використаних джерел:

- Горьовий В.П. Розвиток і сучасний стан функціонування фермерських господарств регіону / В.П. Горьовий // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 61-68.
- Кісіль М.І. Теоретико-методологічні та практичні аспекти формування ефективності інвестицій фермерських господарств / М.І. Кісіль, В.О. Іванченко // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 55-62.
- Колокольчикова І.В. Сучасний стан розвитку фермерських господарств / І.В. Колокольчикова // Держава та регіони. – 2002. – № 3. – С. 71-74.
- Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика України: підсумки минулого та погляд у майбутнє: науково-популярні нариси / П.Т. Саблук // Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. – К.: ІАЕ, 2001. – 484 с.
- Сільське господарство України: статистичний збірник за 2011-2015 рр. / Державна служба статистики України; за ред. Н.С. Власенко. – Київ, 2012-2016.

Анотація. В статтю рассмотрены динамика и перспектива развития фермерских хозяйств. Обоснован выбор специализации фермерских хозяйств и их роль в производстве сельскохозяйственной продукции. Приведена репрезентативность формирования фермерских хозяйств в Украине и очерчены проблемы их дальнейшего развития. С точки зрения конкурентных преимуществ организации фермерства в Украине были озвучены авторские выводы о перспективности такой формы хозяйствования в АПК.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, особенности и принципы функционирования, производственная специализация, сельскохозяйственное производство, самообеспечение, доход.

Summary. The article deals with the current state and perspective of farms development in Sumy region. Also was substantiated the choice of farms specialization and their role in the production of agricultural products. The representation of farms formation in Ukraine is overlooked and are found out problems with their formation and further development. From the point of view of the competitive advantages of the organization of farming in Ukraine and the author's conclusions the such a form of farming in agriculture is perspective.

Key words: farms, features and principles of functioning, industrial specialization, agricultural production, self-sufficiency, income.

УДК 614.84

Мартин О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності*

Martyn O. M.

*PhD, Associate Professor,
Lviv State University of Life Safety*

ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДНИК НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

FIRE SAFETY AS THE COMPONENT OF THE NATIONAL SECURITY: CONCEPTUAL APPROACHES TO ITS DEFINITION

Анотація. У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення поняття «пожежна безпека»; сформульовано два концептуальні напрями трактування поняття «пожежна безпека»: змістовий (традиційний) напрям (пов'язаний з наповненням реального змісту поняття «пожежна безпека») та процесуальний напрям (суспільні відносини та процеси, спрямовані на підвищення рівня пожежної безпеки у суспільстві). Запропоновано власний підхід до визначення поняття «пожежна безпека».

Ключові слова: пожежна безпека, національна безпека, змістовий (традиційний) та процесуальний напрям.

Постановка проблеми. Безпека національної економіки – найважливіший функціональний елемент, від якого залежить стан і майбутній розвиток будь-якої економічної системи; це умова стабільного функціонування економіки, її незалежності та суверенітету, підвищення добробуту населення, його соціальної захищеності. Потреба в національній безпеці, а відповідно потреба у пожежній безпеці – це потреба в безпеці держави, суспільства, суб'єктів господарювання, громадян та навколишнього середовища. Масштабне й систематичне незадоволення цієї потреби має руйнуючий вплив на всі сфери життєдіяльності людини і держави.

Пожежна безпека сьогодні в Україні стала загальнонаціональною проблемою: спостерігається динамічне зростання кількості пожеж і прямих матеріальних збитків від них, унаслідок пожеж гинуть і травмуються люди. Так, у 2016 році зареєстровано 74 221 пожежа, прямі матеріальні збитки, завдані пожежами, становили 1 626 531 тис. грн. У 2016 році порівняно з 2000 роком кількість пожеж збільшилася на 27,67%, прямі матеріальні збитки від пожеж загалом – у 28 разів, а у розрахунку на одну пожежу – у 22 рази [28]. Про високий рівень пожежної небезпеки в Україні свідчать дані офіційної світової пожежної статистики. Якщо в Україні в у 2014 році у розрахунку на 100 пожеж унаслідок пожежі гинуло близько 3,3 осіб, то у США – 0,3, Великобританії – 0,2, Франції

та Нідерландах – 0,1 (найвищі показники у Білорусії – 9,8 і Росії – 6,7) [34, с. 24].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі активно висвітлюються різноманітні аспекти пожежної безпеки. На наш погляд, актуалізація таких досліджень зумовлена тим, що пожежна безпека є універсальним феноменом, оскільки стосується реалізації інтересів усіх людей на земній кулі, а різноманітні проблеми та ризики не дають змоги повною мірою гарантувати пожежну безпеку людини, матеріальних цінностей та довкілля. Водночас пожежна безпека особи визначається в основному національною пожежною безпекою та державною політикою у цій галузі.

Різноманітні аспекти пожежної безпеки (в тому числі і зміст цього поняття) досліджуються у наукових працях багатьох відомих вчених, зокрема М.В. Андрієнка [1], Н.Н. Брушлинського [2], О.В. Гулака [3], С.Ф. Денісова [4], В.А. Доманського [5], К.В. Кареліна [6], П.Ю. Князева [7], В.В. Колесникова [9], Ю.Н. Коряковцева [10], А.О. Коцара [4], І.Г. Куца [11], В.В. Ліпінського [12], С.В. Макаріна [13], О. Мельниченка [14], Е.В. Медведєва [17], С.І. Мосова [18], С.А. Никольської [19], Г.М. Овсепяна [20], В.К. Окняна [21], К.М. Пасинчука [22], Г.О. Пономаренка [23], В.В. Семеніхіна [26], С.В. Соколова [2], А.І. Стахова [29], М.В. Удода [31], І.В. Христинич [32], Т.О. Щерби [22] та інших. Проте у науковій літературі

існують різноманітні методологічні підходи до пожежної безпеки як складника національної безпеки, відсутнє чітке тлумачення цього поняття.

Метою статті є удосконалення визначення поняття «пожежна безпека» на підставі проведеного дослідження сучасних підходів до його трактування.

Виклад основного матеріалу. Безпека – це певний об'єктивний стан, що ґрунтується на відсутності загрози, який суб'єктивно відчують окремі люди чи їх групи. Згідно з теорією потреб А. Маслоу основними в ієрархії потреб після фізіологічних є потреба безпеки [35]. У житті людини і функціонуванні соціально-економічної системи безпека є важливим і переважно домінуючим чинником.

Національна безпека сьогодні є складною і багатовекторною системою. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року визначає національну безпеку як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам. Політика національної безпеки здійснюється з метою уникнення чинників, які погіршують життя людей, знищують потенціал нормального розвитку країни. Вона унеможливає втрати того, що для народу країни є реальною цінністю (ресурси, культурні надбання, екосистеми тощо) [24].

Важливим складником національної безпеки є пожежна безпека [14; 15]. З цього приводу К.М. Пасинчук та Т.О. Щерба слушно зауважують, що необхідність виокремлення пожежної безпеки як окремого складника національної безпеки знаходить підтвердження в тому, що «пожежі як загрози є самостійними складниками значної частини можливих небезпек. Пожежі супроводжують терористичні акти, вибухи, дорожньо-транспортні пригоди, аварії на транспорті, виробничі процеси, природні небезпеки, протиправну діяльність людини тощо. З огляду на це розглядати пожежну безпеку у складі державної, техногенної, екологічної чи якоїсь іншої безпеки є недоцільним» [22, с. 120].

Позиція, згідно з якою пожежна безпека є складником національної безпеки, підтримується і обґрунтовується як у вітчизняній, так і у зарубіжній науковій літературі [3; 13; 18; 23; 29], проте пожежі в законодавчій і нормативній літературі не визнаються загрозами національній безпеці, а в Законі України «Про основи національної безпеки» пожежна безпека не трактується як складник національної безпеки. Відповідно до Кодексу цивільного захисту України, який прийнято Верховною Радою України 2 жовтня 2012 року, пожежна безпека – це відсутність неприпустимого ризику виникнення та розвитку пожежі, пов'язаної з нею можливості завдання шкоди живим істотам, матеріальним цінностям і довкіллю [8].

Загалом у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі всі підходи до трактування поняття «пожежна безпека» можна згрупувати за такими двома концептуальними напрямками, як:

- 1) змістовий (традиційний) напрям, пов'язаний з наповненням реального змісту поняття «пожежна безпека»;
- 2) процесуальний напрям – суспільні відносини та процеси, спрямовані на підвищення рівня пожежної безпеки у суспільстві (табл. 1).

З позиції змістового підходу Г.О. Пономаренко трактує пожежну безпеку як захищеність життя та здоров'я людей, майна та інших цінностей фізичних та юридичних осіб, національного багатства і навколишнього природного середовища, за якої забезпечуються своєчасне попередження, виявлення, припинення і нейтралізація пожеж та їх наслідків [23, с. 48].

В.В. Семенихін наголошує на тому, що пожежна безпека – це стан захищеності життя, здоров'я та майна фізичних або юридичних осіб від пожежі, що забезпечується системою заходів протипожежної безпеки та підтримується шляхом виконання вимог, встановлених спеціальними нормативно-правовими актами [26, с. 50].

Низка економістів пропонує визначати пожежну безпеку як стан захищеності від пожеж особи, майна, всього суспільства і держави [5, с. 116; 11, с. 52; 12, с. 86; 25, с. 641; 29, с. 23; 33, с. 182], за якого унеможливується виникнення загоряння і неконтрольованого горіння [32, с. 84].

Таблиця 1

Концептуальні підходи до визначення поняття «пожежна безпека»

Автори	Суть поняття «пожежна безпека»
Змістовий (традиційний) напрям	
В.А. Доманський [5], П.Ю. Князев [7], І.Г. Куц [11], В.В. Ліпинський [12], О. Мельниченко [14], В.В. Сверчков [25], В.В. Семеніхін [26], А.І. Стахов [29], І.В. Христинич [32]	як стан захищеності від пожеж
Г.О. Пономаренко [23]	як захищеність
К.В. Карелін [6]	як ступінь захищеності від пожеж
Ю.Н. Коряковцев [10]	як динамічно стійкий стан
Н.Н. Брушлинський [2], С.В. Соколов [2]	стан із заданим рівнем ризику
Процесуальний напрям	
В.К. Окнян [21]	як практика виконання вимог нормативних документів
С.Ф. Денісов [4], А.О. Коцар [4]	як система соціально-економічних і організаційно-правових заходів
М.В. Андрієнко [1], В.В. Колесников [9], С.А. Нікольська [19], Г.М. Овсепян [20]	як сукупність урегульованих нормативно-правовими актами суспільних відносин
С.В. Макаркин [13], Є.В. Медведєв [17]	як комплекс суспільних відносин

Джерело: складено автором

Цікавий підхід до визначення поняття «пожежна безпека» пропонує П.Ю. Князев, який також акцентує увагу на стані захищеності, проте зауважує, що це такий стан захищеності, за якого людьми або технікою зроблено всі можливі «попереджувальні» дії до того, як пожежа виникла (тобто пожежна профілактика), і всі можливі «оборонні» дії після того, як пожежа виникла (евакуація, порятунк, гасіння пожежі) [7, с. 86].

К.В. Карелін звертає увагу, що пожежна безпека – це ступінь захищеності від виникнення і розвитку пожежі, а також від впливу на людей і майно небезпечних факторів пожежі [6, с. 22].

Ю.Н. Коряковцев вважає, що пожежна безпека – це динамічно стійкий стан, за якого об'єктивно відсутні причини й умови, які можуть спричинити процес неконтрольованого горіння, а у разі його виникнення зупиняється його поширення і нанесення шкоди навколишньому середовищу, інтересам особи, колективів, суспільства і держави [10, с. 41].

Дуже вузьке трактування пожежної безпеки пропонує О. Мельниченко, який вважає, що пожежну безпеку можна розглядати як стан захищеності господарюючих суб'єктів і природного середовища від наявних загроз виникнення та розвитку пожеж» [14, с. 177]. На наш погляд, такий підхід є обмеженим, оскільки насамперед має йтися про безпеку людини.

Деякі науковці пов'язують пожежну безпеку з допустимим рівнем ризику. Н.Н. Брушлинский та С.В. Соколов вважають, що пожежна безпека – це стан об'єкта захисту, за якого значення всіх пожежних ризиків, пов'язаних із цим об'єктом, не перевищує допустимого рівня. Стан на рівні допустимих ризиків вважається безпечним, оскільки абсолютної безпеки досягти неможливо [2, с. 9-10]. М.В. Удод під пожежною безпекою розуміє стан із заданим рівнем ризику виникнення та розвитку пожеж і спричинення ними шкідливих наслідків, який характеризується тим, що частина відомих загроз об'єкту безпеки відсутня, а від наявних загроз створено відповідний захист [31, с. 6].

Багато визначень у науковій літературі стосується процесуального підходу. Так, В.К. Окнян дає таке визначення: пожежна безпека – це практика виконання вимог нормативних документів, які регулюють діяльність людини щодо безпечного використання в суспільстві пожежонебезпечних речовин і матеріалів [21, с. 10].

С.Ф. Денісов та А.О. Коцар вважають, що пожежну безпеку необхідно трактувати як систему соціально-економічних і організаційно-правових заходів, спрямованих на охорону власності, захист життя, здоров'я і майна громадян, народногосподарського комплексу, пам'яток історії і культури, а також навколишнього середовища і природних багатств від пожеж і пов'язаних з ними небезпек [4, с. 158].

В.В. Колесников сформулює таке визначення: пожежна безпека – це сукупність урегульованих нормативно-правовими актами суспільних відносин, спрямованих на запобігання можливості виникнення пожежі, запобігання можливості впливу небезпечних факторів пожежі на людей і матеріальні цінності, а також на створення умов, які сприяють гасінню пожеж [9, с. 23]. Такої позиції притримується також М.В. Андрієнко [1, с. 344].

С.А. Нікольська та Г.М. Овсепян вважають, що пожежна безпека – це комплекс суспільних відносин, які на нормативній основі забезпечують пожежобезпечну життєдіяльність суспільства, своєчасне гасіння пожеж, проведення аварійно-рятувальних робіт, рятування людей і майна, а також захищеність інтересів особи, суспільства і держави від загроз пожеж [19, с. 91; 20, с. 115].

На думку С.В. Макаркина, під пожежною безпекою необхідно розуміти комплекс суспільних відносин, які

забезпечують безпеку особи і суспільства від пожеж і їх наслідків [13, с. 9, 49-50].

У контексті процесуального підходу до пожежної безпеки у наукових публікаціях трапляються трактування пожежної безпеки з кримінально-правової позиції. Так, Є.В. Медведєв зауважує, що під пожежною безпекою як об'єктом злочину розуміється система відносин, що забезпечують захищеність життя і здоров'я людей, майнових відносин та навколишнього природного середовища від загроз, що відбуваються у процесі неконтрольованого горіння і пов'язаних з ним хімічних реакцій, що виникають у результаті вчинення умисних або необережних дій, що заборонені кримінальним законодавством (порушення вимог пожежної безпеки) [17, с. 179-180]. Водночас із позиції кримінально-правового підходу можна бачити неповні і спрощені визначення суті пожежної безпеки. Наприклад, пожежна безпека – це відносини, які регулюють безпеку від пожеж [30, с. 119-120].

Незважаючи на відсутність єдиного підходу до визначення пожежної безпеки, всі науковці, по-перше, акцентують увагу на особливій актуальності її забезпечення, а по-друге, обґрунтовують пожежну безпеку як самостійний напрям безпеки у суспільстві.

На нашу думку, розуміння пожежної безпеки повинно поєднувати обидва сформульовані напрями. Під пожежною безпекою ми розуміємо складну багатофакторну категорію, яка характеризує стан захищеності людини, суспільства, національного багатства та довкілля від пожеж, що, по-перше, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних чинників, що створюють реальну загрозу виникнення пожеж, а по-друге, гарантується механізмом забезпечення пожежної безпеки як об'єктивною потребою запобігання реальній та потенційній загрози пожеж, зниження ймовірності їх виникнення та мінімізації втрат і збитків від реальних пожеж. Пожежна безпека у суспільстві відображає таке реальне становище, за якого на об'єкт пожежної безпеки (людину, суспільство, національне багатство, довкілля) не можуть впливати чинники загрози пожежі з причин їх відсутності.

Висновки. Теоретичний аналіз різноманітних підходів до розуміння поняття «пожежна безпека» свідчить про важливість і актуальність конкретизації цього поняття з метою подальшого використання в наукових дослідженнях та застосування на практиці. Виокремлення пожежної безпеки як самостійного напрямку безпеки у суспільстві, визнання пожеж як загроз національній безпеці та пожежної безпеки як складника національної безпеки є методологічним підґрунтям подальших наукових розвідок у системі пожежної безпеки та її забезпечення на різних рівнях у соціально-економічній системі.

Список використаних джерел:

1. Андрієнко М.В. Поняття та сутність державного управління сферою пожежної безпеки / М.В. Андрієнко // Наукові записки Ін-ту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 2. – С. 340-347.
2. Брушлинский Н.Н. Еще раз о пожарной безопасности / Н.Н. Брушлинский, С.В. Соколов // Пожаровзрывобезопасность. Научно-технический журнал. – 2012. – № 6. – Т. 21. – С. 9-12.
3. Гулак О.В. Забезпечення пожежної безпеки лісових масивів на сучасному етапі розвитку нашої держави / О.В. Гулак // Науковий вісник Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. – 2013. – Вип. 182. – Ч. 2. – С. 190-194.
4. Денісов С.Ф. Законодавче закріплення визначення поняття пожежної безпеки / С.Ф. Денісов, А.О. Коцар // Ученые записки Таврического национального ун-та им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – 2012. – Т. 25. – № 1. – С. 157-162.
5. Доманський В.А. Державне управління пожежною безпекою України (організаційно-правовий аналіз за матеріалами діяльності Державного департаменту пожежної безпеки): дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / В.А. Доманський. – Х., 2004. – 201 с.
6. Карелин К.В. Административно-правовой статус государственного пожарного надзора Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук / К.В. Карелин. – Саратов, 2012. – 146 с.
7. Князев П.Ю. О «пожарной безопасности» / П.Ю. Князев // Пожаровзрывобезопасность. Научно-технический журнал. – 2012. – Т. 21. – № 3. – С. 85-87.

8. Кодекс цивільного захисту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>
9. Колесников В.В. Розслідування злочинів, пов'язаних з пожежами: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / В.В. Колесников. – Х.: НУВС, 2004. – 185 с.
10. Коряковцев Ю.Н. Обеспечение пожарной безопасности: административно-правовое регулирование: дис. ... канд. юрид. наук / Ю.Н. Коряковцев. – СПб., 1999. – 254 с.
11. Куц І.Г. Боротьба з пожежами в житловому секторі (кримінально-правовий та кримінологічний аспекти): Дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / І.Г. Куц. – К.: НАВСУ, 2003. – 209 с.
12. Ліпинський В.В. Правове забезпечення пожежної безпеки в Україні: монографія / За заг. ред. С.В. Петкова / В.В. Ліпинський. – К., 2011. – 184 с.
13. Макаркин С.В. Пожарная безопасность в системе вопросов местного значения Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук / С.В. Макаркин. – Челябинск, 2006. – 227 с.
14. Мельниченко О. Пожежна безпека як об'єкт державного управління / О. Мельниченко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 3. – С. 171-181.
15. Мартин О.М. Пожежна безпека – складова національної безпеки: її суть та зв'язок з економічною безпекою / О.М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВР НЛТУ України, вип. 23.1. – 2013. – С. 291-300.
16. Мартин О.М. Пожежна безпека як складова національної безпеки: економічні аспекти: монографія / О.М. Мартин. – Львів: СПОЛОМ, 2017. – 292 с.
17. Медведев Е.В. Пожарная безопасность как объект уголовно-правовой охраны / Е.В. Медведев // Пенитенциарное право и пенитенциарная безопасность: теория и практика: материалы III Международной научно-практической конференции. – Самара, 2013. – С. 178-180.
18. Мосов С.П. Пожежна безпека – складова національної безпеки України / С.П. Мосов // Пожежна безпека. – 2009. – № 7. – С. 4-5.
19. Никольская С.А. Преступления, посягающие на пожарную безопасность: дис. ... канд. юрид. наук / С.А. Никольская. – Тамбов, 2005. – 198 с.
20. Овсепян Г.М. Пожарная безопасность как предмет правового регулирования и объект научного познания / Г.М. Овсепян // Юрист-Правовед. – 2014. – № 4(65). – С. 112-115.
21. Окнян В.К. Кримінально-правова відповідальність за порушення правил пожежної безпеки: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка / В.К. Окнян. – К., 1997. – 21 с.
22. Пасинчук К.М. Місце і роль державного управління у системі забезпечення пожежної безпеки / К.М. Пасинчук та Т.О. Щерба // Пожежна безпека: теорія і практика. – 2010. – № 6. – С. 119-124.
23. Пономаренко Г.О. Адміністративно-правові засади управління у сфері забезпечення внутрішньої безпеки держави: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.07 / Г.О. Пономаренко. – Харків, 2008. – 391 с.
24. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 року, № 964-IV, Документ 964-15, чинний, поточна редакція – Редакція від 18.05.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
25. Сверчков В.В. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. В.Т. Чекалина / В.В. Сверчков. – М., 2004. – 1264 с.
26. Семенихин В.В. Пожарная безопасность / В.В. Семенихин // Налоги. – 2007. – № 12. – С. 48-52.
27. Соціальна безпека: теорія та українська практика / І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, О.Ф. Новікова та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
28. Статистика пожеж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.undicz.mns.gov.ua>
29. Стахов А.И. Организационно-правовые основы обеспечения пожарной безопасности в России. Дис. ... канд. юрид. наук / А.И. Стахов. – М., 2001. – 204 с.
30. Уголовное право России. Общая и особенная части: учебник / под ред. В.П. Ревина. – М.: Юридическая литература, 2000. – 448 с.
31. Удод М.В. Адміністративно-правове регулювання забезпечення пожежної безпеки в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / М.В. Удод. – Ірпінь, 2004. – 22 с.
32. Христинич И.В. Пожарная безопасность: понятия и основные критерии / И.В. Христинич // Право и безопасность. – 2011. – № 2. – С. 80-84.
33. Экономическое регулирование безопасности в природной и техногенной сферах. Словарь-справочник / Под общей ред. В.А. Акимов / МЧС России. – М.: ФГУ ВНИИ ГОЧС (ФЦ), 2011. – 292 с.
34. Brushlinsky N.N., Ahrens M., Sokolov S.V., Wagner P. World Fire Statistics. International Association of Fire and Rescue Services. Centre of Fire Statistics of CTIF. – 2016. – No. 21. – 62 p.
35. Maslow Abraham H. Motivation and Personality (2nd ed.) / Abraham H. Maslow. – N.Y.: Harper & Row, 1970. – P. 75-105.

Аннотация. В статье проанализированы современные подходы к определению категории «пожарная безопасность»; сформулированы два концептуальных направления трактовки понятия «пожарная безопасность»: традиционное (наполнение реальным содержанием понятия «пожарная безопасность») и процессуальное направление (общественные отношения, направленные на повышение уровня пожарной безопасности в обществе). Предложен собственный подход к определению понятия «пожарная безопасность».

Ключевые слова: пожарная безопасность, национальная безопасность, традиционное и процессуальное направление.

Summary. In the paper the current approaches to the definition of the category of «fire safety» are analyzes. Two conceptual directions of the interpretation of the concept of «fire safety» are formulated: traditional direction (associated with the filling of the actual content of the concept of «fire safety») and procedural direction (public relations and processes are aimed at raising the level of fire safety in society). The own approach to the definition of «fire safety» is proposed.

Key words: fire safety, national security, traditional and procedural direction.

Мичак Н. О.

*аспірант кафедри обліку і оподаткування
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Mychak N. O.

*Postgraduate of Accounting and Taxation Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

СУТНІСТЬ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ: ОБЛІКОВА ТА ЕКОНОМІЧНА ТОЧКИ ЗОРУ

THE ESSENCE OF NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE: ACCOUNTING AND ECONOMIC POINT OF VIEW

Анотація. У статті досліджено сутність необоротних активів, утримуваних для продажу, як об'єкта, що відокремився від необоротних активів і сформувався на їх основі. Автор зосереджує увагу на тлумаченнях понять необоротних активів та необоротних активів, утримуваних для продажу, через різні категорії, які сформувалися в результаті змін у ході історичного розвитку починаючи з поняття капіталу та існують нині. Автор підкреслює вплив таких тлумачень на чіткість формування сутностей необоротних активів та необоротних активів, утримуваних для продажу. Представлено загальні підходи до трактування сутностей цих активів. У зв'язку із цим автор заявляє про відсутність змістовних бухгалтерських визначень цих понять та наголошує на необхідності введення чіткого тлумачення необоротних активів як основи для подальшого розуміння сутності необоротних активів, утримуваних для продажу. Наведено думки авторів щодо перейменування групи необоротних активів для внесення коректив до формування їх сутності.

Ключові слова: капітал, основний капітал, засоби праці, необоротні активи, необоротні активи, утримувані для продажу, облікова та економічна сутність, облікова та економічна категорія.

Постановка проблеми. Необоротні активи є одним із найважливіших об'єктів в економічній та обліковій літературі та практиці. Це об'єкт, історичний розвиток якого починається з праць видатних творців економічної теорії і триває в дослідженнях сучасної облікової літератури, а тому несе в собі як економічну, так і облікову сутність, що засвідчує зв'язок бухгалтерської науки та економічної теорії. Поява такого об'єкта, як необоротні активи, утримувані для продажу, призвела до поширення різних складнощів у тлумаченні необоротних активів як у бухгалтерському обліку, так і в економічній літературі. Пізнання економічної та облікової сутності необоротних активів, утримуваних для продажу, потребує вірного визначення поняття «необоротні активи», оскільки природа цих двох об'єктів тісно пов'язана між собою.

Ускладнює розуміння сутності цих об'єктів й те, що для тлумачення поняття «необоротні активи» автори застосовують різні облікові та економічні категорії та дають їм різне пояснення, а також те, що кожний складник необоротних активів у бухгалтерському обліку має окремий рахунок, завдяки яким інформація про них деталізується, тому визначення необоротних активів є узагальненим, через що майже не використовується в бухгалтерській практиці. Все це призводить до неоднозначного розуміння сутності необоротних активів та необоротних активів, утримуваних для продажу, що впливає на вибір кожним автором своєї методики обліку у вигляді різноманітних пропозицій, чим спричиняє розвиток численних дискусій серед дослідників та науковців і вимагає подальших досліджень. Цим підтверджується актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження поняття та сутності необоротних активів та необоротних активів, утримуваних для продажу, здійснило вагомий внесок у науковий доробок авторів.

Проблемні питання необоротних активів досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені і науковці, як А.М. Азріліан, В.В. Бабич, М.О. Барсукова, І.О. Бланк, М.І. Бондар, Н.Г. Виговська, І.В. Дем'янюк, В.М. Діба, В.І. Єфименко, А.Г. Загородній, Л.В. Зубарева, С.М. Кафка, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, Н.М. Малуґа, М.Р. Метьюс, С.В. Мочерний, Н.Ф. Огійчук, О.А. Петрик, Н.М. Поташкова, М.С. Пушкар, О.Є. Румянцева, Г.В. Савицька, Є.І. Свідерський, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Е.С. Хендриксен та ін. Для позначення поняття необоротних активів науковці застосовували різні терміни, зокрема: А.М. Азріліан – «активи капітальні», «основний капітал», І.О. Бланк – «основні засоби», «нематеріальні активи», А.Г. Загородній – «матеріальні активи», «необоротні активи», В.І. Єфименко – «довгострокові активи», В.В. Сопко – «засоби праці», «основні засоби», Е.С. Хендриксен – «споруди й обладнання», «нематеріальні активи».

Увагу дослідженню обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, приділяли такі науковці, як: Т.А. Бутинець, О.Ф. Вареник, С.Ф. Голов, І.М. Гур'єва, І.В. Дем'янюк, М.В. Єрмолаєва, В.Г. Жила, З.В. Задорожний, О.В. Зінкевич, С.М. Кафка, П.М. Кузьмович, Л.Г. Ловінська, А.В. Максименко, О.В. Мойсєєва, В.Б. Моссаковский, О.А. Наумчук, В.Ф. Палій, Г.В. Пчелинська, О.І. Степаненко, Л.К. Сук, С.В. Хома, І.А. Чалий, Л.І. Чистякова та ін. Зокрема, поняття та економічна й облікова сутність необоротних активів, утримуваних для продажу, належать до сфери досліджень І.М. Гур'євої [1, с. 312-317], І.В. Дем'янюка [2, с. 61-66]. Економічну суть процесу вибуття необоротних активів досліджувала С.М. Кафка [3, с. 127-136].

Незважаючи на істотний науковий доробок авторів, огляд наукової літератури та законодавства дає можли-

вість зробити висновок про відсутність цілісної системи поглядів на природу необоротних активів, що дає підстави для спірного тлумачення їх авторами та не може вплинути на розуміння сутності необоротних активів, утримуваних для продажу.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності необоротних активів, утримуваних для продажу, яка формується на основі знання про сутність необоротних активів як економічного та облікового об'єкта, для подолання дискусійних питань щодо продажу необоротних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміни до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, внесені у 2008 р. у зв'язку з уведенням до наукового обігу в Україні об'єкта необоротних активів, утримуваних для продажу, започаткували новий порядок відображення в обліку та фінансовій звітності операцій щодо продажу необоротних активів, які тепер поділяють на необоротні активи, що утримуються для продажу, і необоротні активи, що використовуються у господарській діяльності [4, пп. 6.2, пп. 10.3]. Новий порядок обліку продажу необоротних активів пояснюється тим, що облік продажу необоротних активів, який існував до змін, регулювався П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», де одним із способів вибуття було вказано «продаж» [5, п. 33; 6, п. 34]. Чинне до 2008 р. П(С)БО 27 «Діяльність, що припиняється» не містило жодної норми про необоротні активи, утримувані для продажу, через відсутність цього терміну в науковому обігу.

Чинне вітчизняне нормативне забезпечення обліку необоротних активів, що використовуються в діяльності, становить П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [5; 6]. У міжнародній обліковій практиці облік необоротних активів, що використовуються у господарській діяльності, регулюється МСБО 16 «Основні засоби» та МСБО 38 «Нематеріальні активи» [7; 8], проте в них відсутнє визначення поняття необоротних активів, а надається визначення окремих їх складників. Інші

нормативні документи (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 [9], НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів № 561 [11], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів № 1327 [12]) також не надають ґрунтовного тлумачення необоротних активів, яке висвітлить їхню сутність повною мірою.

Вітчизняне нормативне забезпечення обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, міститься в окремому П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [13]. У міжнародній обліковій практиці облік необоротних активів, утримуваних для продажу, регулюється нормами МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», положення якого є базовими під час розроблення нової редакції П(С)БО 27 [14].

Чіткого визначення поняття необоротних активів, утримуваних для продажу, П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» та МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» не надають й обмежують його визначенням умов визнання [13, п. 1 р. П; 14, п. 6-9] (табл. 1).

Для більш точного розуміння сутності необоротних активів, утримуваних для продажу, слід урахувати зміст категорії «необоротні активи».

Поняття «необоротні активи» формувалося разом із розвитком економічної науки та бухгалтерського обліку, тому в усіх наукових працях та нормативних документах передбачаються як бухгалтерські, так і економічні категорії, якими позначають поняття необоротних активів. Воно походить від категорії «капітал», яку описували у своїх працях економісти – творці економічної теорії (Ф. Кене, О.І. Волков, Н.Л. Зайцев, Дж. Кларк, К. Маркс, А. Маршалл, С.В. Мочерний, У. Петті, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, І. Фішер). Зокрема, автори дотримуються таких підходів:

Таблиця 1

Умови визнання необоротних активів утримуваними для продажу

№ з/п	Умови визнання необоротних активів утримуваними для продажу	
	Згідно з п. 1 р. П П(С)БО 27	Згідно з п. 6-9 МСФЗ 5
1	Економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням	Відшкодування балансової вартості переважно шляхом операції продажу, а не поточного використання
2	Вони готові до продажу в їх теперішньому стані	Актив (або ліквідаційна група) має бути придатним для негайного продажу в тому стані, в якому він перебуває на момент продажу
3	Умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів	Актив має бути придатним для продажу на умовах, яких зазвичай дотримуються під час продажу таких активів (або ліквідаційних груп)
4	Здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості	Продаж повинен бути високоймовірним. Щоб підвищити ймовірність продажу, управлінський персонал відповідного рівня повинен скласти план продажу активу (або ліквідаційної групи) та ініціювати програму щодо визначення покупця і виконання плану. Крім того, актив (або ліквідаційну групу) мають активно просувати для продажу на ринку за ціною, поміркованою з огляду на його поточну справедливу вартість
5	Їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу	Продаж буде визнано завершеним протягом одного року починаючи з дати класифікації (за винятком випадків, обумовлених у параграфі 9)
6	Період завершення продажу може бути продовжено на строк більше одного року, якщо це зумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу	Події чи обставини можуть подовжити період завершення продажу за межі одного року. Подовження періоду завершення продажу не заважає класифікувати актив (або ліквідаційну групу) як утримуваний для продажу, якщо затримка була спричинена подіями чи обставинами, які перебувають поза контролем суб'єкта господарювання, а також якщо є достатні свідчення того, що суб'єкт господарювання продовжує виконувати план продажу активу (або ліквідаційної групи)

1) капітал – це засоби виробництва, виробниче устаткування (переважно матеріальні) [15, с. 106-107; 16, с. 9-10];

2) капітал – один із факторів виробництва (А. Маршалл, Ж.Б. Сей);

3) капітал – накопичена праця, втілена у знаряддя виробництва, нематеріальні цінності, знання, навички і здібності людини [17, с. 189; 18, с. 480; 19, с. 197].

Поділ капіталу А. Смітом на основний та оборотний є схожим до поділу активів на необоротні (основні засоби) й оборотні в бухгалтерському обліку з огляду на визначення термінів. Автори визначають такі критерії поділу капіталу на основний та оборотний:

1) період обороту [20, с. 491];

2) різний характер обороту складових частин капіталу і спосіб перенесення вартості на продукт [17, с. 178];

3) період обороту або відтворення капіталу [21, с. 49].

Такий поділ капіталу прийшов у практику бухгалтерського обліку з економіки. Запозичення термінів з економіки та розвиток економічних концепцій не призводили до швидшого розвитку бухгалтерських визначень. На початку ХХ ст. економісти висловлювали сумніви в правомірності поділу активів на основні й оборотні. І. Пелгрейв зазначав: «Цікаво прослідкувати, яка мала частина того, що зазвичай називають «фіксованим» (основним) капіталом, в дійсності залишається постійною» [22, с. 223].

Для позначення поняття «необоротні активи» в економічній теорії вченими-економістами, крім категорії капіталу та основного капіталу, використовуються й інші категорії: майно (нематеріальне, рухоме, нерухоме), майно підприємства, засоби виробництва (засоби праці), фактори виробництва, ресурси (економічні, технічні, нематеріальні), основні виробничі фонди, капітальні блага, капітальні активи, постійний капітал, продуктивні фонди, нерухомість, матеріальні, нематеріальні активи, активна і пасивна частини основних фондів, необоротні активи, капітальні активи, капітальні блага, капітальні ресурси.

Поряд із поняттями основного капіталу та необоротних активів використовують поняття основних фондів [23, с. 123; 24, с. 140].

Ототожнюючи поняття необоротних активів із поняттями капіталу, основного капіталу, основних фондів та іншими категоріями, розкривається переважно матеріально-речовий зміст категорій. Об'єкти, які характеризують ці категорії, знаходяться у власності підприємства та використовуються підприємством у всій його господарській діяльності. Також наголошується на їх довгостроковій сутності, здатності зношуватися протягом строку використання, що становить більше одного року. Капітал пов'язується з процесом отримання доходу. Нематеріальні ресурси майже не враховуються. Це, відповідно, призводить до виникнення різних підходів до розуміння поняття «необоротні активи, утримувані для продажу».

Ще одна суперечність за ототожнення категорій полягає у тому, що з позиції бухгалтерського обліку основні засоби є активом підприємства, тобто його майном, а основні фонди – це капітал, джерело утворення майна на підприємстві.

Для внесення коректив до формування сутності необоротних активів деякі науковці пропонують перейменувати термін «необоротні активи» на «довгострокові активи» або «основні активи» (Л.Л. Горецька, В.Є. Ванкевич, Л.Г. Ловінська, М.В. Півторак). Зокрема, Л.Г. Ловінська запропонувала замінити поняття «необоротні активи» через недоцільність його використання в обліковій практиці на більш доречний термін «довгострокові активи» [25, с. 127]. М.В. Півторак пропонує назвати ці активи

основними, що відповідатиме класичному принципу поділу капіталу на основний та оборотний. Він вважає, що «застосування терміна «необоротні активи» у вітчизняному законодавстві є не зовсім коректним стосовно тих об'єктів, які він об'єднує. Єдиним необоротним активом є земля. Решта активів перебувають в обороті, але не так швидко, як оборотні» [26, с. 6].

Крім необоротних активів, матеріально-речовий зміст мають і необоротні активи, утримувані для продажу.

Для позначення поняття «необоротні активи, утримувані для продажу» у нормативних документах застосовуються споріднені категорії: «товар» [27, ст. 14 п. 14.1 пп. 14.1.244], «відчуження майна» [27, ст. 14 п. 14.1 пп. 14.1.31], «відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені...» [28, ст. 1 п. 1], «продаж (реалізація) товарів» [27, ст. 14 п. 14.1 пп. 14.1.202].

Наявність суттєвих відмінностей у нормативних документах щодо визначення поняття необоротних активів, утримуваних для продажу, дає змогу виділити такі основні підходи до їх тлумачення:

1) Податковий кодекс України не містить поняття необоротних активів, утримуваних для продажу, надаючи визначення «товар», «відчуження майна» та «продаж товарів». Кодексом передбачено віднесення до товарів нематеріальних цінностей [27, пп. 14.1.244 п. 14.1 ст. 14];

2) у Цивільному кодексі України не міститься норм про такий об'єкт обліку, як необоротний актив, утримуваний для продажу, глава 54 «Купівля-продаж» присвячена загальним положенням про купівлю-продаж, роздрібній купівлі-продажу, особливостям поставки, міни тощо, в якій визначаються загальні вимоги щодо укладення, змісту та форми договору купівлі-продажу [29, гл. 54];

3) у Господарському кодексі України не передбачено норм про такий об'єкт обліку, як необоротний актив, утримуваний для продажу, хоча наведено окремі положення щодо договору купівлі-продажу [30, п. 4 ст. 263, п. 1 ст. 264, п. 6 ст. 265];

4) у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» не вказується терміну «необоротні активи, утримувані для продажу». В ньому вказано вид діяльності, до якої належить продаж необоротних активів. Згідно з розд. І «Загальні положення» НП(С)БО 1, інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [10, п. 3 р. І];

5) у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» відсутні положення щодо продажу об'єктів необоротних активів [9];

6) у Законі України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності» надається визначення поняття «відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна...» [28, п. 1 ст. 1; п. 1 ст. 3];

7) П(С)БО 7 «Основні засоби» [5, п. 33], П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [6, п. 34] не передбачають продажу як способу вибуття активу, але положення п. 34 П(С)БО 7 та п. 35 П(С)БО 8 свідчать про можливість визначення доходу від вибуття, який не можна отримати за наведених способів, але можна отримати за умови продажу. Це суперечить вимогам П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», згідно з яким необоротні активи, утримувані для продажу, припиняють враховуватися у складі необоротних активів та стають оборотними [13, п. 6, 8 р. ІІ];

8) у П(С)БО 9 «Запаси» відсутня норма про такий об'єкт оборотних активів, як необоротні активи, утримувані для продажу, але надається визначення терміну «товари», до яких цей об'єкт належить [31, п. 6];

9) у МСБО 2 «Запаси» не передбачено визначення необоротних активів, утримуваних для продажу, але в п. 8 указується на належність до складу запасів товарів, що були придбані та утримуються для перепродажу, у тому числі, наприклад, товарів, придбаних підприємством роздрібною торгівлю та утримуваних для перепродажу, або землі та іншої нерухомості для перепродажу [32, п. 8];

10) МСБО 16 «Основні засоби» [7, п. 69], МСБО 38 «Нематеріальні активи» [8, п. 114] допускають можливість вибуття основних засобів унаслідок їх продажу з визначенням фінансових результатів від цієї операції;

11) у FAS 144 «Бухгалтерський облік знецінення чи вибуття довгострокових активів» чіткого визначення поняття необоротних активів, утримуваних для продажу, не надається й обмежується визначенням умов їх визнання утримуваним, які є схожими з умовами за МСФЗ 5 [33, п. 30-31];

12) у Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку основних засобів № 561 визначаються різні шляхи вибуття, у тому числі продаж, у разі припинення визнання основного засобу активом. Рекомендації дають змогу здійснювати продаж без переведення до складу запасів [11, п. 40];

13) у Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку нематеріальних активів № 1327 про їх продаж прямо не зазначається, хоча в п. 6.2 р. 6 про це йдеться: «Фінансовий результат від вибуття об'єктів нематеріальних активів визначається як різниця між доходом від вибуття (за вирахуванням непрямих податків і витрат, пов'язаних із вибуттям) та їх залишковою вартістю» [12, п. 6.2 р. 6];

14) в Інструкції Республіки Білорусь із бухгалтерського обліку довгострокових активів, призначених для реалізації, № 25 визначення необоротних активів, утримуваних для продажу, надається через умови їх визнання. Не зазначається вимога подовження періоду продажу за межі одного року [34, гл. 2 п. 3].

Проведений аналіз положень відповідних нормативно-правових актів свідчить, що в них відсутнє ґрунтовне тлумачення поняття «необоротні активи, утримувані для продажу», що ускладнює їх визнання, оцінку та відображення в обліку. На нашу думку, на основі наявних тлумачень під необоротними активами, утримуваними для продажу, слід розуміти такі активи, які утримують лише для продажу протягом року з дати визнання їх такими в їх теперішньому стані за ціною, що відповідає справедливій вартості, та їхня балансова вартість відшкодовуватиметься шляхом операції з продажу, а не поточного використання, і на які амортизація протягом визнання такими не нараховується.

Для позначення поняття необоротних активів, утримуваних для продажу, в наукових працях авторами широко використовуються різні споріднені категорії: «товар», «продаж майна», «необоротні активи, утримувані для продажу», «продаж основних засобів та інших необоротних активів», «вибуття в результаті продажу», «виручка від реалізації майна», «відчуження майна», «відчуження земельної ділянки», «відчуження нерухомості», «вибуття основних засобів» тощо. Крім того, автори наводять ознаки визнання, які створюють широкі дискусії та неоднозначність відображення в обліку та звітності.

Наведемо підходи вчених-економістів до визначення цього терміну в контексті різних джерел наукової літератури:

1) словники економічної теорії: А.Г. Загородній, В.Г. Золотоголов, О.В. Куроченко, С.В. Мочерний визнають продаж способом вибуття, розрізняють оплатну чи безоплатну передачу права власності на майно (відчуження), ознакою об'єктів визначають матеріальність/нематеріальність, документальне оформлення продажу;

2) вітчизняні наукові праці: О.Ф. Вареник, Л.В. Гнилицька, В.Г. Жила, М.В. Єрмолаєва, Л.Г. Ловінська, В.В. Сопко та ін. визначають термін як активи, які утримують лише для продажу протягом року з дати визнання їх такими в їх теперішньому стані за ціною, що відповідає справедливій вартості, та їхню балансову вартість відшкодовуватимуть шляхом операції з продажу, а не поточного використання;

3) наукові праці зарубіжних авторів: А.Н. Азріліян, Х. Андерсен, В.Ф. Палій, Е. Райс, Е.С. Хендриксен чіткого визначення необоротних активів, утримуваних для продажу, не надають, розуміючи його через терміни «відчуження майна», «продаж», «товар», «вибуття в результаті продажу», «виручка від реалізації майна», «вибуття основних засобів», «відчуження (купівля-продаж)», «дарування».

Головним підходом до розуміння сутності необоротних активів, утримуваних для продажу, є те, що це активи, спеціально призначені для продажу за справедливою вартістю в річний термін і не враховуються в складі необоротних активів.

Змістовне наповнення терміну необоротних активів, утримуваних для продажу, є нечітким із причини наявних протиріч між авторами, що пов'язано з тлумаченням змісту понять «основний капітал» і «товар» як економічних категорій. Це призвело до виникнення в бухгалтерському обліку різних точок зору між сучасними науковцями, поділивши їх на дві групи: тих, хто відносить необоротні активи, утримувані для продажу, до складу оборотних активів (товарів) (Л.В. Гнилицька, І.С. Губіна, В.Б. Моссаковський, Г.В. Пчелинська), та тих, хто відносить їх до необоротних (наприклад, основних засобів) (О.Ф. Вареник, М.В. Єрмолаєва, З.В. Задорожний, П.М. Кузьмович, О.В. Мойсєєва, О.А. Наумчук, Л.К. Сук, С.В. Хома, І.А. Чалий, А.Г. Швець).

Існування терміну «товар» також створює дискусійні питання між науковцями: термін «товар» включає матеріальні (як основні засоби, так і оборотні активи) та нематеріальні активи (В.Г. Герасимчук, С.М. Ілляшенко, А.В. Калина, В.В. Сопко, Н.В. Ткаченко). Тобто товаром є все, що пропонується до продажу.

Із цього випливає, що змістовне трактування поняття необоротних активів, утримуваних для продажу, в наукових працях відсутнє. Однією з причин відсутності єдиного визначення є те, що категорії, через які визначається сутність необоротних активів, утримуваних для продажу, є не лише обліковими, а й економічними, оскільки джерелом походження таких активів є економічна теорія.

Враховуючи невизначеність трактування поняття необоротних активів, деякі автори пропонують переіменувати й необоротні активи, утримувані для продажу. Наприклад, за пропозицією Л.І. Чистякової такі активи рекомендується назвати як непоточні матеріальні та нематеріальні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття [35, с. 174]. Е.С. Дружиловська пропонує назву «довгострокові активи, призначені для продажу» і радить відображати необоротні активи у складі поточних або довгострокових активів залежно від очікувань підприємства стосовно строків продажу активів. Якщо підприєм-

ство впевнене, що зможе продати об'єкти протягом року, їх треба відображати в складі поточних активів. Якщо підприємство має твердий намір продати активи більш як через рік, то об'єкти доцільно показувати у складі довгострокових [36, с. 23].

У наукових працях надається особливе значення сутності терміну «продаж». Наприклад, Я.В. Сливка у статті «Проблематика використання термінів «продаж», «реалізація», «збут» висвітлює всю проблематику використання цих термінів і надає визначення цим поняттям, указуючи на деяку їхню відмінність одне від одного [37, с. 434-447]. З огляду на всі наведені у статті Я.В. Сливки визначення, помітно, що всі вони стосуються продажу оборотних активів – продукції, товарів [37, с. 435-436], у т. ч. і необоротних активів, утримуваних для продажу, під час прийняття рішення про продаж та перегрупування їх зі складу основних засобів, які вважаються оборотними активами, попри поширеність думок про недоцільність їх віднесення до групи оборотних.

Сучасні досягнення економічної теорії і бухгалтерського обліку дають змогу зробити висновок, що необоротні активи та оборотні активи, утримувані для продажу, є обліковими категоріями, але в ширшому розумінні: в економічній науці використовуються різні терміни для

їх позначення, що призводить до неоднозначного тлумачення їх змісту в наукових працях та нормативних актах.

Висновки. За результатами здійсненого дослідження можна зробити висновок про те, що необхідною дією є введення до нормативних актів єдиного змістовного тлумачення необоротних активів, утримуваних для продажу. Визначаючи сутність цього поняття на основі наявних у нормативних актах, словниках економічної теорії, наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів пропонуємо під необоротними активами, утримуваними для продажу, розуміти довгострокові матеріальні та нематеріальні активи, утримувані для продажу, з їх перекласифікацією та переведенням до складу оборотних активів з дати прийняття рішення про продаж на строк до одного року або з дати укладання угоди про продаж до встановленого терміну її дії з урахуванням додаткових умов продовження терміну у зв'язку з обставинами, що не залежать від підприємства-продавця, та згідно з умовами їх визнання в теперішньому стані за справедливою та/або історичною (чи залишковою) вартістю. Таке визначення внесе чіткість не лише в розуміння сутності необоротних активів, утримуваних для продажу, через їх складові елементи, а й у порядок визнання таких активів утримуваними для продажу та їх оцінки.

Список використаних джерел:

1. Гур'єва І.М. Економічна та облікова сутність необоротних матеріальних активів / І.М. Гур'єва // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 312-317.
2. Дем'янюк І.В. Економічна та облікова сутність необоротних активів, їх класифікація / І.В. Дем'янюк // Наукові читання: наук.-теорет. зб. – 2014. – Житомир: ЖНАЕУ. – 2014. – Т. 3. – С. 61-66.
3. Кафка С.М. Економічна сутність процесів надходження та вибуття необоротних активів для цілей обліку / С.М. Кафка // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2015. – Т. 1. – Вип. 11. – С. 127-136.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» станом на 01 січня 2015 р. // Офіційний вісник України. – 2008. – № 22. – С. 54.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом МФУ від 27.04.2000 № 92, станом на 24 липня 2015 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 21. – С. 99.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом МФУ від 18.10.1999 № 242, станом на 1 січня 2015 р. // Офіційний вісник України. – 1999. – № 44. – С. 229.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050
9. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» станом на 11 червня 2017 р. // Офіційний вісник України. – 1999. – № 33. – С. 71.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності» станом на 14 березня 2017 р. // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19. – С. 97.
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=293623&cat_id=293536
12. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=293611&cat_id=293536
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, що утримуються для продажу, та припинена діяльність», затверджене Наказом МФУ від 07.11.2003 р. № 617 станом на 18 березня 2014 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 47. – С. 180.
14. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_023
15. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
16. Корнійчук Л.Я. Історія економічної думки: [навч. посіб.] / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко [та ін.]. – К.: Фенікс, 1996. – 416 с.
17. Маркс К. Капитал. Сочинения: в 29 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс; 3-е изд. – М.: Гос. издательство политлитературы, 1960. – Т. 23. – 641 с.
18. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
19. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-МД, 2007. – 343 с.
20. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского обліку / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
21. Рикардо Д. Начала политической экономии / Д. Рикардо [и др.]. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 366 с.
22. Palgrave R.H. Inglis. Dictionary of Political Economy / R.H.I. Palgrave. London: MakMillan, 1925. – Р. 223
23. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев. – М.: Инфра, 1998. – 335 с.
24. Волков О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. – М.: Инфра, 1999. – 416 с.

25. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: [монографія] / Л.Г. Ловінська. – К.: КНЕУ, 2006. – 256 с.
26. Півторак М.В. Облік основних засобів у рибному господарстві: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / М.В. Півторак. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2006. – 19 с.
27. Податковий кодекс України: станом на 26 липня 2017 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13. – С. 556.
28. Закон України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності»: станом на 9 грудня 2015 р. // Офіційний вісник України. – 2009. – № 97. – С. 9.
29. Цивільний кодекс України: станом на 19 липня 2017 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – С. 7.
30. Господарський кодекс України: станом на 02 серпня 2017 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – С. 303.
31. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом МФУ від 20.10.1999 № 246: станом на 1 січня 2015 р. // Офіційний вісник України. – 1999. – № 44. – С. 236.
32. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021
33. FAS 144 «Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets», issued by Financial Accounting Standards Board. – Norwalk, Connecticut. – August 2001. – 107 p.
34. Інструкція з бухгалтерського обліку довгострокових активів, призначених для реалізації, затверджена Постановою Міністерства фінансів Республіки Білорусь від 30.04.2012 № 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/methodology/acts/df90ff240c4dcadf.html>
35. Чистякова Л.І. Облік необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття / Л.І. Чистякова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1(72). – С. 170-174.
36. Дружиловська Е.С. Довгострокові активи, призначені для продажу, та їх оцінка в російському та міжнародному обліку / Е.С. Дружиловська // Бухгалтер і закон. – 2015. – № 1(343). – С. 21-30.
37. Сливка Я.В. Проблематика використання термінів «продаж», «реалізація», «збут» / Я.В. Сливка // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2011. – Вип. 2(20). – С. 434-447.

Анотация. В статье исследована сущность необоротных активов, удерживаемых для продажи, как объекта, который отделился от оборотных активов и сформировался на их основе. Автор сосредоточивает внимание на толкованиях понятий необоротных активов и оборотных активов, удерживаемых для продажи, через разные категории, которые сформировались в результате изменений в ходе исторического развития начиная с понятия капитала и существуют в настоящее время. Автор подчеркивает влияние таких толкований на четкость формирования сущностей оборотных активов и необоротных активов, удерживаемых для продажи. Представлены общие подходы к трактовке сущности этих активов. В связи с этим автор заявляет об отсутствии содержательных бухгалтерских определений этих понятий и подчеркивает необходимость введения четкого определения оборотных активов в качестве основы для дальнейшего понимания сущности необоротных активов, удерживаемых для продажи. Приведены мнения авторов о переименовании группы оборотных активов для внесения корректив в формирование их сущности.

Ключевые слова: капитал, основной капитал, средства труда, оборотные активы, необоротные активы, удерживаемые для продажи, учетная и экономическая сущность, учетная и экономическая категория.

Summary. The article studies the substance of non-current assets held for sale, as an object separated from non-current assets and formed on their basis. The author focuses on interpretations the notions «non-current assets» and «non-current assets held for sale» using different categories starting with the concept «capital» that has formed as a result of changes in the course of historical development and currently exist. The author emphasizes the impact of such interpretations on the exactness forming of essences non-current assets and non-current assets held for sale. General approaches to the interpretation of essences these assets are highlighted in the article. In this regard the author claims about lacking of any meaningful accounting definitions of these concepts and stresses the need to determine a clear interpretation of non-current assets as a basis for further understanding of the essence of non-current assets held for sale. The author's thoughts about renaming the group of non-current assets with the purpose of making adjustments to the formation of their essence are presented in the article.

Key words: capital, fixed assets, means of labor, non-current assets, non-current assets held for sale, accounting and economic essence, accounting and economic category.

Моїсєєнко А. С.

*аспірант кафедри інформаційних систем
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Moiseienko A. S.

*postgraduate student of Information Systems Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

МОДЕЛЬ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК КРЕАТИВНОСТІ НОВАТОРІВ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА МІКРОРІВНІ

MODEL OF THE INFLUENCE OF FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF CREATIVITY OF NOVATORS IN THE FIELD OF INFORMATION TECHNOLOGIES ON MICROLEVEL

Анотація. Стаття присвячена розгляду впливу на креативність новаторів таких факторів, як участь працівників у процесі прийняття рішень та сприяння лідером розвитку креативності, а також емпіричній перевірці цього впливу. У статті висунуто дві гіпотези щодо впливу означених факторів на розвиток креативності, на базі яких було розроблено модель. Автор запропонував участь новатора у прийнятті рішень і сприяння лідером розвитку креативності розглядати як позитивні предиктори розвитку креативності новатора. Крім того, було запропоновано клімат для креативності та змін розглядати як посередника між участю новатора у прийнятті рішень, сприянням лідером розвитку креативності та креативністю новатора. Висунуті гіпотези були підтверджені результатами цього дослідження.

Ключові слова: креативність новатора, участь новаторів у процесі прийняття рішень, сприяння розвитку креативності лідером, клімат для креативності та змін, регресійна модель.

Постановка проблеми. Історично дослідники вважали, що творчість залежала від характеристик окремих осіб, і зосереджували свою роботу на їх поясненні (пізнавальні здібності, освіченість, досвід, звички, мотивація тощо). Дослідження, орієнтовані на розбіжності між креативними особистостями, привели до кількох вирішальних висновків про робочі звички та особистість креативних людей. Сучасний погляд на креативність говорить про те, що кожна людина володіє здатністю бути дещо креативною, а впливає на її розвиток середовище, у якому працює новатор, тобто організаційний клімат. Не менш важливим у забезпеченні цього розвитку є залучення новаторів у процес прийняття рішень та сприяння лідером розвитку креативності. Новатори займають центральне місце у генерації корисних та унікальних ідей, тому обговорення цього питання є важливим та потребує значної уваги через недостатність наукових досліджень у цій галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наукових праць цієї тематики вказує на те, що методичне забезпечення визначення факторів впливу на розвиток креативності новаторів є досить обмеженим. Найбільший внесок у вивчення питання факторів, які впливають на розвиток креативності, зробили іноземні науковці, такі як Т. Емебайл, К.Е. Шелі, Ф. Баррон, Д. Харрінгтон, Д. Кенні, Х. Чесбро, Ю.Б. Хоу, Г. Гао, Ф. Ванг, Т.Р. Лі та ін. Віддаючи належне здобуткам науковців, присвяченим цій тематиці, варто відзначити відсутність єдності методологічного підґрунтя щодо впливу означених факторів на розвиток креативності новаторів. Це потребує проведення подальших наукових досліджень в цьому напрямі.

Метою статті є емпіричне підтвердження та розроблення моделі впливу участі новаторів у процесі прийняття рішень, сприяння лідером розвитку креативності та клімату для креативності і змін на креативність новаторів.

Виклад основного матеріалу. У компонентній теорії креативності Т. Емебайл [3] сформулювала три компоненти креативності на індивідуальному рівні (досвід, мотивація та творче мислення) та один компонент, який не залежить від індивідуального рівня – робоче середовище (організаційний клімат), зазначаючи, що керівники (лідери) можуть впливати на компоненти індивідуального рівня через організаційний клімат. Робоче середовище включає в себе фактори, які слугують стимуляторами або перешкодами мотивації новаторів. Сприяння лідером розвитку креативності розглядається як стимулятор внутрішньої мотивації, яка є ключовим елементом креативності. Підтримка лідера впливає на креативний потенціал, і в цих умовах новатори будуть із меншою ймовірністю відчувати страх негативної критики, яка може підірвати внутрішню мотивацію. Керівники відіграють важливу роль у усуненні факторів, які знижують креативний потенціал, та у підтримці і стимулюванні креативності. Багато дослідників написали про прямий зв'язок поведінки лідера з креативністю працівника [3], деякі з них писали про непрямі відносини, зазначаючи, що більш важливий непрямий зв'язок поведінки лідерів, креативності та клімату [7]. Керівник – це безпосередня сила, яка впливає на сприйняття працівником робочого середовища [3]. Управлінський вплив також може проявлятися через заохочення працівників до процесу прийняття рішень.

Численні дослідження зарубіжних учених [2; 4; 5; 6] питання впливу участі працівників, які є «генераторами ідей», у процесі прийняття рішень вказують на те, що це покращує продуктивність організації, задоволення працівників, мотивацію та знижує коефіцієнт плинності кадрів. Працівники, які беруть участь у прийнятті рішень, мають позитивне ставлення до організації та віддані своїй роботі [2]. Коли працівники роблять свій внесок у процес прийняття рішень та ці зміни ефективно впроваджуються,

це позитивно відображається на бажанні розвиватися, що є важливою перевагою для розвитку креативності. Тому залучення працівників до прийняття рішень сприяє підвищенню креативності новаторів, а це покращує показники інноваційної діяльності компанії. З огляду на сучасний погляд щодо визначення впливових чинників та їх детального аналізу, а також наявні проблеми науки та практики вважаємо доцільним висунути гіпотези щодо впливу участі працівників у процесі прийняття рішень, сприяння їх лідерами розвитку креативності, а також впливу на креативність робочого середовища (рис. 1).

З огляду на висунуті гіпотези дослідження будемо вважати, що концептуальна основа моделі розвитку креативності буде мати дві незалежних змінних – участь новаторів у процесі прийняття рішень (скорочена назва – PPR) та сприяння лідером розвитку креативності (SLK). Креативність новатора (KN) є залежною змінною, а клімат для творчості та змін (KKZ) є змінною-медіатором (посередником) (рис. 2).

Модель розглядає прямий (с1 та с2) та непрямий (b) вплив PPR та SLK на креативність новатора через клімат для креативності та змін. Шлях a1 покаже вплив PPR на KKZ, а шлях b покаже вплив KKZ на KN. Шляхом множення a1 та b ми будемо мати опосередкований вплив PPR на KN. Таким же чином a2 буде показувати вплив SLK на KKZ, а множенням a2 та b ми будемо мати опосередкований вплив SLK на KN.

Для збору інформації було розроблено низку опитувальників, які дають змогу оцінити всі елементи концептуальної моделі, що були перевірені за допомогою коефі-

цієнта надійності (Кронбах Альфа), який був понад 0,70, що позиціонується як досить хороший.

Загальна кількість респондентів анкетного опитування становить 64 новатори та 9 керівників шести компаній ІТ-сфери. Формування новаторської креативної групи респондентів у кожній компанії відбувалося способом «призначення» та «послідовних рекомендацій». У результаті застосування зазначених методів формування груп креативними новаторами було обрано працівників таких професій, як UX/UI, Web, Flash, 3D-дизайнер, Developer, Software Architect, Systems Architect, Systems Engineer. Оцінка показника креативності проводилася двома сторонами – працівником та керівником. У результаті було отримано два набори показників, коефіцієнт кореляції між якими дорівнює 0,82, що свідчить про високу кореляцію між самооцінкою працівника та оцінкою його керівника. Тож у подальшому дослідженні було використано середнє значення між двома оцінками.

Для встановлення ступеня впливу однієї незалежної змінної на результативну змінну за умови, що інші предиктори закріплені на постійному рівні, тобто контролюється їх вплив, використовуються часткові коефіцієнти кореляції. Часткові коефіцієнти кореляції є корисними для вирішення проблеми відбору предикторів, тобто прийняття рішення щодо їх включення в модель або виключення з неї.

Під час аналізу часткових коефіцієнтів кореляції також дуже важливо брати до уваги значення їх толерантності, яка показує внесок кожної незалежної змінної у регресійне рівняння та є одним із часто використовув-

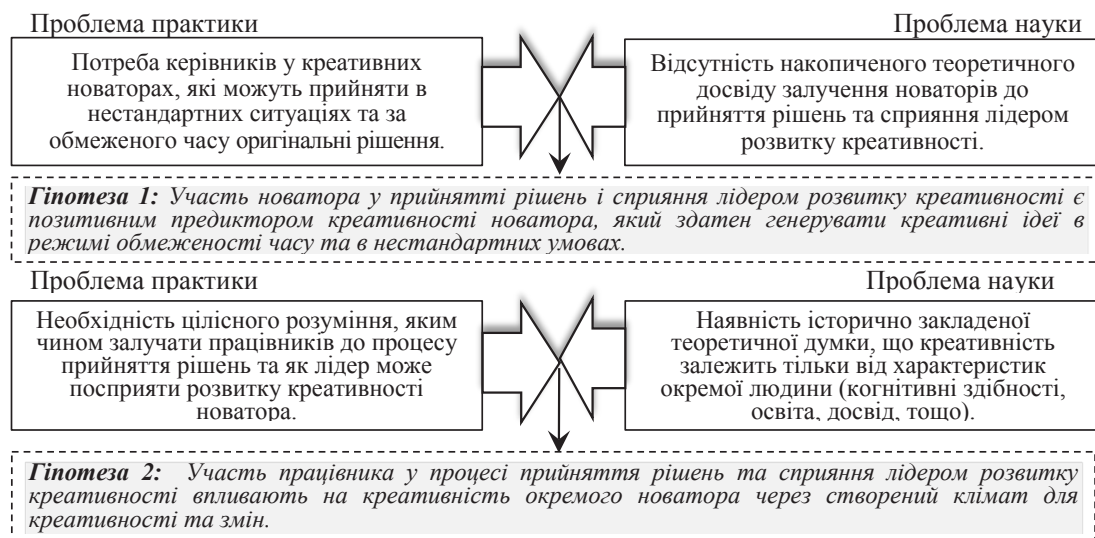


Рис. 1. Протиріччя та гіпотези щодо розвитку креативності новаторів

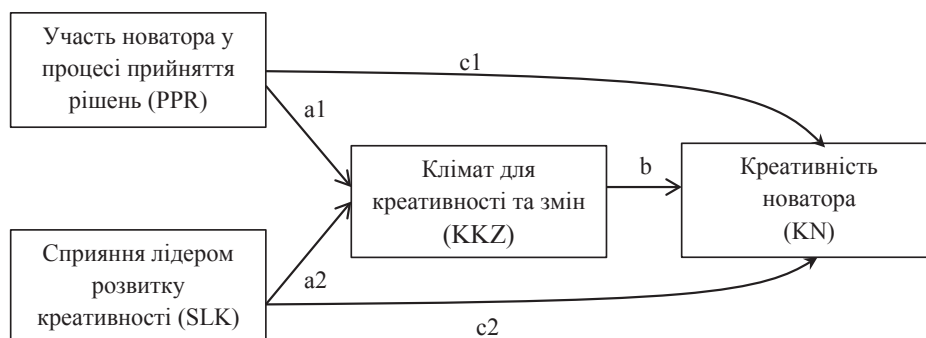


Рис. 2. Концептуальна основа моделі

ваних показників мультиколінеарності. Якщо толерантність мала ($< 0,1$), то модель викликає серйозні сумніви, оскільки в цьому разі змінна близька до лінійної комбінації інших незалежних змінних.

Таблиця 1

Часткові коефіцієнти кореляції незалежних змінних

Предиктор змінних	Частковий коеф-т кореляції	Толерантність	Коефіцієнт VIF
PPR	0,72	0,40	2,57
SLK	0,76	0,32	3,16
KKZ	0,73	0,45	2,26

Із толерантністю пов'язаний і інший фактор – вибух варіацій (КРД), відомий як критерій VIF [1], який є зворотним щодо толерантності. Зі зростанням фактору впливу на дисперсію зростає і дисперсія регресійного коефіцієнта, тому високі значення КРД (> 10) свідчать про наявність мультиколінеарності. Результати розрахунків наведені у таблиці 1.

Результати аналізу таблиці 1 показують, що значення VIF для всіх змінних менш ніж 10 та перебувають у межах від 2,26 та 3,16, а значення тесту на толерантність понад 0,10 означає, що понад 10% дисперсії у предикторі змінної не враховується іншими змінними. Таким чином, результати дають змогу припустити, що мультиколінеарності між предикторами не існує. Часткові коефіцієнти кореляції за всіма предикторами – понад 0,7, що дає змогу дійти висновку про наявність тісного зв'язку змінних із результуючою змінною.

У цьому дослідженні було висунуто дві гіпотези, одна з яких говорить про те, що клімат для креативності та змін є посередником між двома іншими змінними та креативністю. Тому регресійну модель доцільно розраховувати

Таблиця 2

Результати регресійного аналізу. Вплив участі новаторів у прийнятті рішень на креативність новатора через клімат для креативності та змін

Psrt A. Variables. Y = KN; X = PPR; M = KKZ; Statistical Controls: CONTROL= SLK; Sample size 64						
Part B. Результат: Резюме моделі KKZ						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,7469	0,5578	0,0778	38,47	2,0000	61,0000	0,0000
Model						
	coeff	SE	t	p	LLCI	ULCI
constant	1,1898	0,2827	4,2091	0,0001	0,6246	1,7551
PPR	0,1678	0,0999	1,6793	0,009	0,0320	0,3677
SLK	0,4394	0,1045	4,2043	0,0001	0,2304	0,6484
Part C. Результат: Резюме моделі KN						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,8207	0,6735	4,0249	41,2626	3,0000	60,0000	0,0000
Model						
	coeff	SE	t	p	LLCI	ULCI
constant	8,3279	2,3091	3,6065	0,0006	3,7089	12,9468
KKZ	2,6180	0,9207	2,8436	0,0061	0,7764	4,4597
PPR	1,6281	0,7351	2,2148	0,0030	0,1577	3,0985
SLK	2,1588	0,8535	2,5292	0,0014	0,4514	3,8662
Загальний результат моделі						
Part D. Результат: Резюме моделі KN						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,7934	0,6295	4,4925	51,83	2,0000	61,0000	0,0000
Model						
	coeff	SE	t	p	LLCI	ULCI
constant	11,4429	2,1476	5,3283	0,0000	7,1486	15,7372
PPR	2,0675	0,7593	2,7230	0,00084	0,5492	3,5857
SLK	3,3092	0,7940	4,1677	0,0001	1,7215	4,8970
Загальний, прямий та непрямий вплив моделі						
Part E. Загальний вплив X на Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
2,0675	0,7593	2,7230	0,0084	0,5492	3,5857	
Прямий вплив X на Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
1,6281	0,7351	2,2148	0,0030	0,1577	3,0985	
Непрямий вплив X на Y						
Effect	Boot SE	BootLLCI	BootULCI			
KKZ	0,4394	0,2958	0,0057	1,2149		
Нормальність випробування теорії для непрямого впливу						
Effect	SE	Z	p			
0,4394	0,3185	1,3795	0,0016			

з використанням спеціалізованої статистичної програми SPSS V.21. Процедура PROCESS, яка є додатковою функцією у цій програмі, дає змогу під час розрахунку регресійної моделі виокремлювати медіатора (посередника) та оцінити вплив незалежних змінних, кожна з яких пов'язана з цим медіатором.

Для перевірки гіпотези необхідно побудувати кореляційно-регресійну модель зв'язку показників та аналізу посередництва, яку було запропоновано Бареном та Кенні [4]. Оскільки процедура обробки даних не може включати всі незалежні змінні одночасно, необхідно процедуру обробки запустити два рази, щоб отримати непрямі довірчі інтервали та нормальні тести гіпотези непрямого впливу для підтвердження моделі посередництва. Всі інші коефіцієнти (наприклад, шлях а, шлях b та шлях c) будуть однаковими в обох ситуаціях. Це дасть змогу оцінити посередницьку модель із двома незалежними змін-

ними. У процедурі обробки даних одна змінна була взята як незалежна змінна, а інша – як коваріата. Коваріата буде розглядатися так само, як і незалежна змінна зі шляхами до залежної та медіатора. У таблиці 2 показані результати, коли PPR включається як незалежна змінна, а SLK – як коваріата. У таблиці 3 наведені результати, коли коли SLK включається як незалежна змінна, а PPR – як коваріата.

Частина D таблиці 3 і таблиці 4 показує модель регресії впливу незалежних змінних PPR та SLK на креативність новатора (KN) і короткий опис моделі. PPR ($\beta = 2,07$, $p < 0,001$) і SLK ($\beta = 3,31$, $p < 0,001$) значно та позитивно впливають на KN. Варіація обох незалежних змінних пояснює 62,95% ($R^2 = 0,6295$) варіацію KN. Це означає, що якщо співробітники беруть участь у прийнятті рішень і їх лідер сприяє розвитку креативності, то їхня креативність буде зростати. F-стат. розр. = 51,83 > F-стат. табл. = 3,15, що говорить про те, що модель є значущою та придатною

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу. Вплив сприяння лідером розвитку креативності на креативність новатора через клімат для креативності та змін

Psrt A. Variables. Y = KN; X = PPR; M = KKZ; Statistical Controls:CONTROL= SLK; Sample size 64						
Part B. Результат: Резюме моделі KKZ						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,7469	0,5578	0,0778	38,47	2,0000	61,0000	0,0000
Model						
	coeff	SE	t	p	LLCI	ULCI
constant	1,1898	0,2827	4,2091	0,0001	0,6246	1,7551
PPR	0,1678	0,0999	1,6793	0,009	0,0320	0,3677
SLK	0,4394	0,1045	4,2043	0,0001	0,2304	0,6484
Part C. Результат: Резюме моделі KN						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,8207	0,6735	4,0249	41,2626	3,0000	60,0000	0,0000
Model						
	coeff	SE	t	p	LLCI	ULCI
constant	8,3279	2,3091	3,6065	0,0006	3,7089	12,9468
KKZ	2,6180	0,9207	2,8436	0,0061	0,7764	4,4597
PPR	1,6281	0,7351	2,2148	0,0030	0,1577	3,0985
SLK	2,1588	0,8535	2,5292	0,0014	0,4514	3,8662
Загальний результат моделі						
Part D. Результат: Резюме моделі KN						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,7934	0,6295	4,4925	51,8304	2,0000	61,0000	0,0000
Model						
	coeff	SE	t	p	LLCI	ULCI
constant	11,4429	2,1476	5,3283	0,0000	7,1486	15,7372
PPR	2,0675	0,7593	2,7230	0,00084	0,5492	3,5857
SLK	3,3092	0,7940	4,1677	0,0001	1,7215	4,8970
Загальний, прямий та непрямий вплив моделі						
Part E. Загальний вплив X на Y						
	Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
	3,3092	0,7940	4,1677	0,0001		
Прямий вплив X на Y						
	Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
	2,1588	0,8535	2,5292	0,0014		
Непрямий вплив X на Y						
KKZ	Effect	Boot SE	BootLLCI	BootULCI		
	1,1504	0,5742	0,2801	2,6204		
Нормальність випробування теорії для непрямого впливу						
	Effect	SE	Z	p		
	1,1504	0,4978	2,3110	0,002		

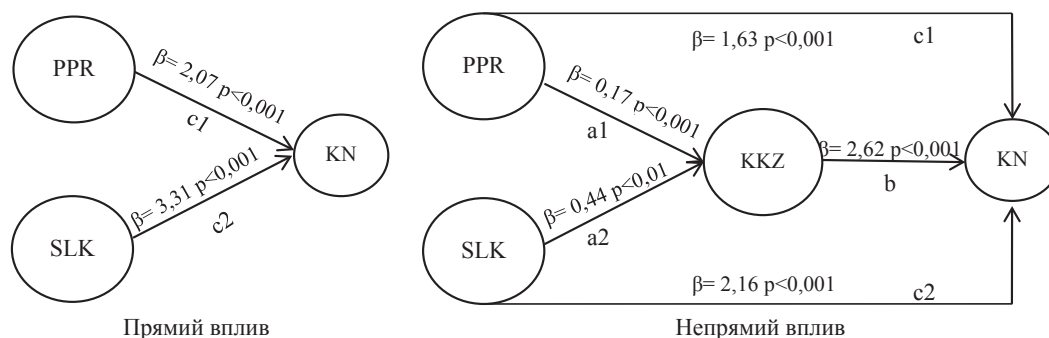


Рис. 3. Модель прямого та непрямого впливу PPR та SLK на KN

для прогнозування. Згідно з критерієм Стюдента, розраховані коефіцієнти є значущими ($t_{\text{стат. роз.}} > t_{\text{стат. табл.}}$). Ймовірність похибки менша за 0,1%. Вплив PPR на KN є шлях c1 і вплив SLK на KN є шлях c2 на концептуальній моделі (рис 2). Таким чином, можемо дійти висновку, що гіпотеза 1 отримала емпіричне підтвердження та може бути прийнятою.

За результатами, представленими у таблиці 3 (частина Е), непрямий вплив участі працівника у прийнятті рішень на креативність новаторів через клімат для креативності та змін був значущим ($\beta = 0,44$), після контролю впливу SLK на модель та тесту на нормальність теорії для непрямого впливу вплив також був значущим ($\beta = 0,44$, $p < 0,001$). Медіаційний аналіз із використанням критерію Соубела є значущим ($Z = 1,37$). На додаток до цього результати показали, що PPR ($\beta = 1,63$, $p < 0,003$; $t_{\text{стат. роз.}} > t_{\text{стат. табл.}}$), як і раніше, значно впливають на результат KN після того, як у модель включено KKZ. Таким чином, результати показують часткове посередництво KKZ між PPR та KN. Для прийому гіпотези 2 нам потрібні докази того, що KKZ також є важливим посередником між SLK і KN. Щоб довести це, були розраховані результати з таблиці 4 (частина Е), коли змінна SLK була включена як незалежна змінна, а PPR увійшла як коваріата. Непрямий вплив сприяння лідером розвитку креативності на креативність новатора через клімат для креативності та змін також був значущим ($\beta = 1,15$), а тест на нормальність теорії для непрямого впливу був також значущим ($\beta = 1,15$, $p < 0,002$). Медіаційний аналіз із використанням критерію Соубела є значущим ($Z = 2,31$). На додаток до цього результати показали, що вплив SLK ($\beta = 2,16$,

$p < 0,002$; $t_{\text{стат. роз.}} > t_{\text{стат. табл.}}$) був ще значущим після включення KKZ в модель. Таким чином, модель передбачає часткове посередництво KKZ між SLK та KN. Було встановлено, що обидві незалежні змінні (PPR та SLK) мали опосередкований вплив на залежну змінну (KN) через змінну-посередника (KKZ). Таким чином, можемо дійти висновку, що гіпотеза 2 отримала емпіричне підтвердження та може бути прийнятою.

Результати моделі прямого та непрямого впливу участі працівників у процесі прийняття рішень та сприяння лідером розвитку креативності на креативність новатора представлено на рис. 3.

Отримані регресійні моделі впливу участі новатора у процесі прийняття рішень, сприяння лідером розвитку креативності та клімату для креативності та змін на креативність новатора можуть бути ефективними для планування та прогнозування розвитку креативності новаторів в організаціях.

Висновки. У результаті проведеного дослідження був підтверджений істотний і позитивний зв'язок між участю працівників у прийнятті рішень, сприянням лідером розвитку креативності та креативністю новаторів. У цьому дослідженні також було запропоновано клімат для творчості і змін розглядати як можливого посередника між незалежними змінними (PPR та SLK) і залежною змінною (KN), що підсилює ефект розвитку креативності. Модель дає змогу підвищити обґрунтованість організаційних рішень щодо перспектив розвитку креативності новаторів сфери інформаційних технологій на мікрорівні, тому, якщо в організації існують новатори та стратегії розвитку передбачають розвиток їх креативності, ця модель може бути застосована.

Список використаних джерел:

1. Исмагилов И.И. Многофакторная регрессия в среде Gretl: учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика» / И.И. Исмагилов, Е.И. Кадочникова – Казань: Ка-зан. ун-т. – 2016. – 62 с.
2. Agwu M.O. Perception Survey of Employees Participation in Decision Making and Organizational Productivity in Julius Berger Nigeria PLC Bonny Island / M.O. Agwu, H.E. Olele // British Journal of Economics, Management & Trade. – 2014. – № 4 – P. 620-637.
3. Amabile T.M. Leader Behaviors and the Work Environment for Creativity: Perceived Leader Support / T.M. Amabile, E.A. Schatzela, G.B. Monetaand, S.J. Kramer // The Leadership Quarterly. – 2004. – No. 15. – P. 5-32.
4. Barron F. Creativity, intelligence and personality / F. Barron, D. Harrington // Ann. Rev. of Psychol. V. 32. – 1981. – P. 439-447.
5. Chesbrough H. Open innovation. The new imperative for creating and profiting from technology / H. Chesbrough. – Boston: Harvard Business School Press.- 2003. – 272 p.
6. Hou Y.B. Organizational Commitment and Creativity: The Influence of Thinking Styles / Y.B. Hou, G. Gao, F. Wang, T.R. Li, Z.L. Yu // Annals of Economics and Finance. – 2011. – No 12. – P. 411-431.
7. Shalley C.E. What Leaders Need to know: A Review of Social and Contextual Factors That Can Foster or Hinder Creativity / C.E. Shalley, L.L. Gilson // The Leadership Quarterly. – 2004. – № 15. – P. 33-53.

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению влияния на креативность новаторов таких факторов, как участие работников в процессе принятия решений и содействие лидером развитию креативности, а также эмпирической проверке этого влияния. В работе выдвинуто две гипотезы о влиянии указанных факторов на развитие креативности, на базе которых была разработана модель. Автор предложил участие новатора в принятии решений и содействие лидером развитию креативности рассматривать как положительные предикторы развития креативности новатора. Кроме того, было предложено климат для креативности и изменений рассматривать в качестве посредника между участием новатора в принятии решений, содействием лидером развитию креативности и креативностью новатора. Выдвинутые гипотезы были подтверждены результатами этого исследования.

Ключевые слова: креативность новатора, участие новаторов в процессе принятия решений, содействие развитию креативности лидером, климат для креативности и изменений, регрессионная модель.

Summary. The article is devoted to the consideration of the influence on creativity of novators of such factors as employee participation in the decision making process and promotion of the leader of the development of creativity and empirical verification of this influence. Two hypotheses concerning the influence of the mentioned factors on the development of creativity on the basis of which the model was developed are presented in the paper. The author proposed the participation of the novator in making decisions and promoting the leader of the development of creativity considered as positive predictors of creativity of the novator. In addition, the climate for creativity and change was proposed to be considered as an intermediary between the participation of the novator in decision making, the promotion of leadership in the development of creativity and creativity of the novator. These hypotheses were confirmed by the results of this study.

Key words: creativity of the novator, participation of novators in the decision making process, promotion of creativity development by leader, climate for creativity and change, regression model.

Мороз О. В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету*

Карачина Н. П.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету*

Семцов В. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету*

Moroz O. V.

*Doctor of Economics, professor
Acting head of the department of management, marketing and economy
Vinnytsia National Technical University*

Karachyna N. P.

*Doctor of Economics, professor
Professor of the department of management, marketing and economy
Vinnytsia National Technical University*

Semtsov V. M.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the department of management, marketing and economy
Vinnytsia National Technical University*

ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ФАКТОРІВ У СИСТЕМІ БРЕНДИНГУ

EKONOMIC EVALUATION OF INSTITUTIONAL FACTORS IN BRANDING SYSTEM

Анотація. У статті здійснено аналіз інституційних факторів у поясненні відмінностей щодо соціально-економічних показників окремих сільських громад. Отримані дані є перспективними під час коригування подальших аграрних реформ, де повинні бути задіяні аналіз інституційних особливостей окремих суб'єктів господарювання, визначення потенційних факторів їхньої конкурентоспроможності, імплементація цих факторів до процесу модернізації економічних відносин.

Ключові слова: інституційна теорія, нематеріальні активи, сільські території, територіальний брендинг, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Світовий та вітчизняний досвід реалізації ринкових реформ в адміністративно регульованих економічних системах переконує про наявність великої кількості можливих сценаріїв змін із різною результативністю та ефективністю. Здебільшого такі зміни носять катастрофічний, драматичний характер для переважної частини соціуму. Все зазначене характерне для України з 90-х рр. XX ст., адже сьогодні реформи активно критикуються, а подальші зміни викликають широкі дискусії. Варто виділити особливу гостроту соціально-економічних проблем ринкових трансформацій для «інституційно складних» соціальних груп, до яких можна віднести вітчизняний сільський соціум. Суть проблеми, як правило, зумовлено конфліктом пріоритетів ринкового та інституційного змісту, що потребує створення особливих моделей розвитку. З огляду на це об'єктивно актуалізується завдання наукового обґрунтування нових факторів соціально-економічного розвитку сільських територій. Одним із таких факторів є територіальний брендинг, який

залишався практично не задіяним в Україні до останнього часу. З огляду на зазначене науковий опис суті проблем трансформацій та пошук нових джерел зростання є полем актуальних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спектр згаданих наукових проблем може бути охоплений сферою методології інституційної та ринкових теорій, теорії сільського розвитку, а також територіального брендингу як складника загальної теорії маркетингу та брендингу.

Варто підкреслити, що теорія інституціоналізму традиційно позиціонується як окрема, альтернативна економічна теорія, в основу якої покладено детермінантну роль інститутів, які і визначають характер економічних відносин. Це суперечить теорії класичної політекономії і неокласики в інтерпретації А. Сміта [1], згідно з якими сутність таких відносин об'єктивно зумовлена фактором ринку та ринкових відносин. Відповідно інституційна теорія, представлена в окремих підходах Т. Веблена, У. Мітчелла, Дж. Коммонса, Д. Норта, О. Вільямсона та ін. [2-3],

є такою що може пояснити вади існуючого капіталістично-ного суспільства, чого не можуть ринкові теорії.

Інтерес до цього наукового напрямку в Україні фіксується з 90-х рр. XX ст.; у цій галузі працювали О. Прутська, О. Шпикуляк, В. Мамчур [4], М. Дубініна [5], О. Мороз та ін. [6]. Окремо варто відзначити наукову школу російських інституціоналістів, представлену роботами Г. Клейнера, О. Аузана, В. Тамбовцева, О. Шастітка, О. Іншакова та ін. [7]. Зміст робіт вказаних учених здебільшого зводиться до того, що 1) вади теорії ринку полягають у тому, що така не бере до уваги роль інститутів; 2) проблеми неефективного (чи недостатньо ефективного) процесу побудови ринкових відносин зумовлені саме ігноруванням ролі місцевих інститутів; 3) має право на життя альтернативний до ринкової теорії шлях розвитку через наявність якихось національних інституційних відмінностей. Варто особливо відзначити праці Е. Сото [8], в яких аргументовано, що неекономічні – інституційні – фактори в перехідних економіках традиційно відігравали винятково важливу роль у різних країнах; звідси потенційно роль теорії інституціоналізму на етапі реформ об'єктивно зростає. Позиція практично всіх дослідників – і з цим автори статті погоджуються – зводиться до висновку про те, що реформи в Україні здійснювалися і продовжують здійснюватися без належного інституційного обґрунтування.

Вивчення соціально-економічних змін в аграрному секторі економіки України здійснювалося низкою науковців, таких як М. Дем'яненко, І. Лукінов, С. Онисько, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Юрчишин та ін. Проблеми розвитку сільських територій України впродовж тривалого періоду вивчаються такими вітчизняними економістами-аграрниками, як Т. Зінчук, І. Кравчук, Н. Куцмус, М. Барановський, О. Булавка, І. Прокопа, О. Попова, О. Павлов, О. Бородіна, Ю. Губені та ін. Проте обґрунтування аграрного розвитку в координатах ринку, у т. ч. відповідної регулятивної політики, не дало змоги сформулювати ефективну модель соціально-економічної трансформації безпосередньо сільських громад.

Проблемам створення бренду та управління ним, розроблення брендової стратегії, формування та оцінювання капіталу бренду, становлення бренд-менеджменту як науки присвячені праці таких зарубіжних авторів, як А. Девід, К. Келлер, Ж. Ламбен, Д. Аакер та ін. Основи територіального брендингу розроблені такими іноземними вченими, як Ф. Котлер [9], С. Анхольт [10] та ін., а також вітчизняними, такими як О. Соскін [11], О. Олефіренко [12], Н. Степанюк [13], Ю. Інковська [14], В. Глуха [15] та ін. Водночас брендинг сільських територій як можливий фактор розвитку депресивних місцевих економік залишається в Україні дослідженим недостатньо. Все це зумовлює необхідність у відповідних наукових пошуках.

Мета статті – обґрунтування принципів економічного оцінювання нематеріальних активів інституційного

змісту під час реалізації проектів територіального брендингу щодо сільських територій.

Виклад основного матеріалу. Позиція більшості фахівців зводиться до констатації особливої та істотної ролі неекономічних факторів, які пов'язані та зумовлюють сільський розвиток, роблять його унікальним. Причому це підтверджено як світовою, так і вітчизняною практикою. В основі зазначеного, на нашу думку, є конфлікт пріоритетів – насамперед ринкового та інституційного – у процесі реформ.

Варто зазначити, що досвід і України, й інших країн свідчить про те, що у процесі реформ їх фундаторами найчастіше змішуються складники як ринкової, так і інституційної теорії. Наприклад, у середині 90-х рр. XX ст. в Україні аграрні реформи здійснювалися за гаслами «переходу до ринку» з одночасним акцентуванням на «соціальному складнику реформ». З іншого боку, навіть реформування, яке передбачає пріоритети ринку, вимагає зміни інститутів. Наприклад, в Україні таким була приватизація землі і майна колишніх колгоспів, тобто акцент було зроблено на розширення впливу інституту приватної власності. Але якщо оцінювати дійсний зміст змін (реформ), то у будь-якому разі необхідно і методично можливо визначити реальні трансформації, які принципово можливі лише за одного із названих вище сценаріїв. Опис таких сценаріїв наведено у табл. 1. Якщо говорити про український феномен, то це була (і продовжується) реформа переважно за ринковим сценарієм, де під це і здійснювалися інституційні зміни, тобто формувалися нові по суті для вітчизняного сільського соціуму інститути, які були імпортованими з економічно розвинутих країн світу.

Варто підкреслити, що основним інституційним результатом ринкових аграрних реформ в Україні стало формування потужного великотоварного виробництва у вигляді холдингів, де головну роль відіграв на перших етапах торговельно-банківський капітал, а зараз – капітал, сформований переважно за рахунок масштабних експортних операцій щодо сільськогосподарської продукції (олії, зерна та ін.). Водночас у результаті реформи не було створено досить потужного середнього класу аграрного соціуму, який би економічно спирався на достатньо ефективний малий – аграрний і неаграрний – бізнес на селі і який би мав істотну економічну владу на засадах малого бізнесу в межах сільських громад. Логічним наслідком зазначеного і стало різке загострення соціальних проблем українського села, що досить детально описано у сучасній періодиці: це і безробіття, і низький рівень життя, інфраструктури тощо.

Усталений кризовий стан сільських територій в Україні потребує пошуку нових джерел розвитку з огляду на ту обставину, що це є особливою територією з унікальними потенціалом та можливостями економічного зростання, а тому потребують особливих підходів до вирішення наяв-

Таблиця 1

Зіставлення змісту ринкових та інституційних реформ

Сценарії реформування	Мета реформ	Основні завдання реформ	Критерії ефективності реформування	Критерії реалізації потенціалу реформи
Ринковий	Покращення соціально-економічних параметрів галузі і соціуму	Створення ринкових механізмів	Соціально-економічний ефект від упровадження ринкових відносин (ринкова ефективність)	Відповідність агентів ринковим вимогам
Інституційний		Зміна інституційного середовища	Соціально-економічний ефект від зміни інституційного середовища (інституційна ефективність)	Відповідність агентів інституційним вимогам

Джерело: авторські дослідження

них проблем. Авторський підхід передбачає орієнтування на таку стратегію розвитку, що ґрунтується на залученні внутрішнього потенціалу унікальних для кожної території ресурсів, потенціалу, активів. Звідси забезпечення позитивного соціально-економічного розвитку вітчизняного сільського господарства залежатиме від здатності самих селян та організацій впливати на можливість захисту своїх інтересів як в економічному, так і владному плані. Тому істотні зміни офіційної інституціональної основи настануть тоді, коли в них зацікавлена сторона з достатньою силою може відстояти свою позицію. Водночас процес змін може бути реалізованим через створення якісно нових або трансформацію наявних організацій як носіїв та ініціаторів змін і як цілеспрямованих суб'єктів, спрямованих на максимізацію ефектів від активної економічної діяльності.

Таким чином, все вищезазначене зумовлює потенційно перспективну роль того напрямку розвитку українських сільських громад, де в основу закладено унікальні конкурентні переваги територій та місцевих економік. Зазначений підхід до нової ідеології сільського розвитку може бути означений як політика «внутрішнього розвитку» (авторський термін) і може бути відповідно відображеним у принципах: 1) економічно обґрунтованої соціалізації діяльності бізнесу на сільських територіях; 2) формування принципово нової ролі місцевих громад та громадських організацій; 3) орієнтування на реальний стан і потенціал сільських територій з використанням унікальних у кожному разі конкурентних переваг; 4) нової формули співпраці «держава – бізнес – місцеві громади – громадські організації» з новими функціями, правами, механізмами впливу для кожної групи агентів; державна підтримка лише в межах такої ідеології розвитку; 5) багатофункціональної моделі розвитку сільських територій та місцевого бізнесу; 6) нової ролі внутрішнього для громади капіталу з огляду на використання унікальних конкурентних переваг кожної сільської громади; 7) орієнтування на постіндустріальні економічні фактори – передусім на нові маркетингові технології, які матимуть іміджеве, інформативне, логістичне підтвердження; 8) інвестування цільового, інноваційного змісту у місцеві економіки сільських територій.

Все вищезазначене відбиває характеристики моделі розвитку, в основі якої мають місце унікальні переваги/фактори окремої сільської громади та території. Це може бути досить повно відображено терміном «бренд сільської території». При цьому вважаємо найбільшою теоретичною проблемою інституціоналізму відсутність прикладного підтвердження інституційного впливу неекономічних факторів на соціально-економічний стан сучасних об'єктів. І світовий, і вітчизняний досвід подібних досліджень дає мало переконливу в емпіричному підтексті інформацію. Тому актуальність ідентифікації такого зв'язку представляється досить високою. Досліджувалися сільські громади Поділля з історією щонайменше 300-літньої давності, тому, за гіпотезою дослідження, інформація з історичних та інших особливостей їхнього господарського розвитку даватиме змогу визначити вплив на сучасний стан громад.

Варто зазначити, що категорія «інституційність» у контексті предмета дослідження тлумачилася авторами в руслі аналітичного процесу визначення унікальних для кожної сільської громади/території норм, традиції, звичаїв, які можуть мати безпосереднє економічне тлумачення та потенціал впливу на стан місцевої економіки; важливим при цьому є те, що ці унікальні фактори повинні мати формалізацію у вигляді певних явищ за емпіричного

відображення останніх. Відповідно, до функціональних факторів інституційного змісту на рівні окремої сільської громади були віднесені: 1) історія села; 2) особлива господарська історія; 3) конфесійні особливості громади; 4) особлива культурна історія; 5) факти історично підтверджені конфліктності.

Безпосередньо у дисертації досліджувалася інформація про села на предмет пошуку тих унікальних особливостей, які можуть потенційно бути покладеними у побудову/розроблення бренду сільської території. Було обрано 28 сільських населених пунктів Жмеринського району Вінницької області з 37 за критерієм доступності інформації про їхній соціально-економічний стан. У дослідженні особливо звертали увагу на уникнення вибіркового підходу, тому аналізувалися всі без винятку громади. Як функціональні вивчалися історичні факти, які би свідчили про наявність яскраво виражених особливостей розвитку сільських громад в історичному контексті, насамперед щодо господарського, культурного, конфесійного аспектів життя громад. Для цього було здійснено аналіз архівних джерел, які б засвідчили про історію сіл, а також інформацію про унікальні пам'ятки історії, архітектури, природи. Інформація бралася з паспортів сільських та районних рад, різноманітних історичних джерел, особистих спостережень, результатів інтерв'ю та опитувань.

У табл. 2 наведено узагальнення результатів історичного дослідження по селах Жмеринського району Вінницької області за наведеними вище факторами. За наявністю (або відсутністю) таких історичних особливостей авторами статті робився заключний лінгвістичний висновок про наявність (І варіант) або відсутність (ІІ варіант) унікальної інституційної історії.

Як показали результати дослідження, особливості господарської історії громад на цій території були зумовлені насамперед впливом старообрядців, які становили насамперед самі активні економічні прошарки населення; іншими прикладами були факти активного підприємництва у громадах з боку польського та єврейського населення; до таких були віднесені 7 із 28 громад. Конфесійні особливості визначалися за історичними фактами функціонування релігійних общин, храмів, споруд у 18 ситуаціях із 28; окремо при цьому варто відзначити численні факти багатоконфесійного співіснування впродовж століть.

Культурні особливості, як правило, були зумовлені будівництвом польськими чи російськими вельможами у різні періоди палаців та інших архітектурно-паркових споруд, такі були зафіксовані у 5 ситуаціях. Деструктиви визначалися за історично підтвердженими фактами спротиву, бунтів, пограбувань і погромів у громадах (наприклад, щодо с. Кармалюкове у стародавніх документах неодноразово відзначалося, що місцеві жителі схильні до крадіжок; іншим прикладом слугував факт того, що с. Потоки і давніх часів заселялося непокірними селянами тощо).

Загалом наявність історичного деструктивну розглядалася скоріше як негативне явище, що зменшує «вартість» інституційних активів цієї сільської громади. За сукупністю вищевикладених особливостей було сформульовано висновок, що з 28 громад 7 (25%) мають особливу інституційну історію (села Браїлів, Людавка, Носківці, Олександрівка, Северинівка, Станіславчик і Чернятин).

Безпосередні результати досліджень взаємозв'язку між інституційними особливостями сільських територій України та їхнім станом дало змогу визначити такі дані (табл. 3). Так, варто зазначити, що громади з інституційною історією характеризувалися значно вищою щільністю населення – відповідно 46,3 і 25,7 осіб на 1 кв. км. Пояснити це можливо саме тим, що такі села були з дав-

ніх часів більшими за розмірами і чисельністю населення. Але опосередковано це також може бути пов'язане із фактом більш сприятливих умов життя саме у цих умовах.

Таблиця 2
Ідентифікація наявності інституційної історії
сільських громад Жмеринського району
Вінницької обл.

№ п/п	Назва села	Давня історія села	Господарська історія	Конфесійна історія	Культурна історія	Деструктивна історія	Заключний лінгвістичний висновок
1	Браїлів	+	+	+	+	-	+
2	Біліківці	+	-	-	-	-	-
3	Демидівка	+	-	+	-	-	-
4	Дубова	+	-	+	-	-	-
5	Жуківці	+	+	-	-	+	-
6	Камяногірка	+	-	+	-	+	-
7	Кармалюкове	+	-	-	-	+	-
8	Кацмазів	+	-	+	-	-	-
9	Коростівці	+	-	+	-	+	-
10	Курилівці	+	-	+	-	+	-
11	Леляки	+	-	+	-	-	-
12	Лисогірка	+	-	-	-	-	-
13	Людавка	+	+	+	-	+	+
14	Лука-Мовчанська	+	-	+	-	-	-
15	Мовчани	+	-	+	-	-	-
16	Носківці	+	-	+	+	+	+
17	Олександрівка	+	+	-	-	-	+
18	Потоки	+	-	-	-	+	-
19	Почапинці	+	-	+	+	+	-
20	Рів	+	+	-	-	-	-
21	Северинівка	+	-	+	+	+	+
22	Сербинівка	+	-	-	-	-	-
23	Слобода-Межирівська	+	-	-	-	-	-
24	Станіславчик	+	+	+	-	-	+
25	Стодольці	+	-	-	-	+	-
26	Тарасівка	+	-	+	-	-	-
27	Телелинці	+	-	+	-	-	-
28	Чернятин	+	+	+	+	-	+

Примітка: + означає наявність даного фактору, – відсутність.

Джерело: результати авторських досліджень

Підприємницька активність була істотно вищою у громадах з інституційною історією. Так, у цьому разі кількість фермерів та офіційно зареєстрованих приватних підприємців на 1000 жителів становило відповідно 1,3 та 1,9, тоді як в іншій групі – лише 0,6 і 0,9. Натомість такий важливий економічний показник, як рівень зафіксованого безробіття надав скоріше суперечливу інформацію. Так, у різних селах цей показник коливався від 0,2% до 49,8%, що свідчить про недосконалість методики визначення цього показника та обмежену інформативність даних. У середньому по групах громад у сільських територіях з інституційною історією було зафіксовано 11,3% безробітних, тоді як в іншій – 13,7%. Тому наведені дані є радше наближеними до реальних.

Таблиця 3
Соціально-економічні показники інституційної історії
сільських громад Жмеринського району
Вінницької обл. на 2016 р.

№ п/п	Назва села	Кількість фермерів на 1000 жителів / офіційно зареєстрованих приватних підприємств на 1000 жителів	Рівень зафіксовано на 2014 р. безробіття, %	Частка населення непенсійного віку (0-60 років), %	Щільність населення на території сільської ради, осіб/кв. км
1	Браїлів	1,9/3,5	3,9	81	84,6
2	Біліківці	0,5/0,9	0,2	72	34,5
3	Демидівка	0,7/1,1	4,6	72	34,0
4	Дубова	0,8/1,0	5,5	70	22,1
5	Жуківці	0,6/0,9	0,2	76	26,8
6	Камяногірка	0,9/1,1	14,2	55	26,4
7	Кармалюкове	0,6/0,8	2,2	68	22,5
8	Кацмазів	0,2/0,6	3,0	55	24,1
9	Коростівці	0,3/0,7	22,5	82	25,7
10	Курилівці	0,4/0,8	36,1	86	16,7
11	Леляки	0,4/0,9	14,6	78	43,4
12	Лисогірка	0,5/0,9	49,8	63	13,1
13	Людавка	1,1/1,9	24,4	70	14,6
14	Лука-Мовчанська	0,5/0,7	0,4	71	23,3
15	Мовчани	0,6/0,9	34,3	72	20,6
16	Носківці	0,5/0,8	0,5	76	33,3
17	Олександрівка	0,8/1,1	0,5	77	48,0
18	Потоки	0,4/0,6	1,7	67	13,3
19	Почапинці	0,5/1,0	17,0	69	17,7
20	Рів	0,3/0,4	3,8	82	34,4
21	Северинівка	0,9/1,3	7,4	80	57,2
22	Сербинівка	0,7/1,2	0,5	76	43,5
23	Слобода-Межирівська	0,9/1,4	1,0	75	23,4
24	Станіславчик	1,6/2,2	35,1	77	18,9
25	Стодольці	0,9/1,2	34,0	73	29,9
26	Тарасівка	1,0/1,3	40,7	70	24,2
27	Телелинці	0,7/0,9	1,6	68	21,6
28	Чернятин	2,1/2,7	7,0	71	67,2
Середнє за наявності інституційної історії		1,3/1,9	11,3	76	46,3
Середнє за відсутності інституційної історії		0,6/0,9	13,7	71	25,7

Джерело: авторські розрахунки за даними вказаних сільських громад

Для перевірки залежності було здійснено збір інформації та її аналізування стосовно інших адміністративних районів Вінницької області. Відповідний цифровий масив за певних незначних відмінностей дає змогу стверджувати про аналогічний розподіл і кореляцію даних (табл. 4). Тому можна стверджувати, що сільські громади з унікальною інституційною історією характеризувалися дещо кращими соціально-економічними показниками.

Наведені дані є прикладом ініціації пошуків у напрямі побудови регіональних/територіальних брендів, рецепієнтами чого виступатимуть як бізнес, так і самі сільські

Таблиця 4
Соціально-економічні показники інституційної історії
сільських громад Вінницької області у 2016 р.

Показники	Адміністративні райони		
	Барський	Муровано-Куриловецький	Шаргородський
Частка громад із унікальною інституційною історією, %	21,0	19,0	26,0
Кількість фермерів на 1000 жителів / офіційно зареєстрованих приватних підприємств на 1000 жителів*	$\frac{1,2}{0,7}/\frac{1,4}{0,9}$	$\frac{1,1}{0,3}/\frac{1,9}{0,8}$	$\frac{1,0}{0,5}/\frac{1,1}{0,7}$
Рівень безробіття, %*	17,5/14,0	23,4/16,6	19,8/15,0
Частка населення непенсійного віку (0-60 років), %*	72,0/77,3	70,2/78,5	68,4/75,3
Щільність населення на території сільської ради, осіб/кв. км*	24,7/39,5	20,9/37,5	19,4/45,3

Примітка: * – у чисельнику – дані по сільських громадах з унікальною інституційною історією, у знаменнику – в іншій групі сіл.

Джерело: авторські розрахунки за даними сільських громад та статистичних даних [16-17]

громади. На сучасному етапі брендингових досліджень витрати на їх здійснення є мінімальними, а інформація – максимально доступною. Запропонований підхід має, як вважаємо, потенціал до широкого використання в економічних дослідженнях саме через можливість інтерпретації взаємозв'язку економічних та неекономічних факторів розвитку депресивних місцевих економік, до яких переважно належать сільські території України. Питання чіткого економічного оцінювання інституційних факторів можна віднести до найменш висвітлених в еко-

номічній теорії. До проблемних аспектів зазначеного підходу вартувати суб'єктивність оцінювання різних за своєю природою та кількісною інтерпретацією критеріїв; вирішення цього протиріччя методично вбачаємо у розробленні спеціальної системи нечітко-множинного оцінювання та відповідної бази експертних знань. Головним результатом нашого дослідження варто вважати підтвердження ефекту наявності унікальних для більшості сільських громад активів інституційного змісту, які можуть бути ресурсом і потенціалом для брендингового розвитку.

Висновки. Таким чином, основу авторського концепту становила методологічна позиція щодо моделювання ефектів брендингу сільських територій через опис таких ефектів, як: 1) можливість економічного виразу унікальних активів сільських територій інституційного змісту як фактору потенційної монопольної переваги; 2) обґрунтування на цій основі алгоритму побудови універсального проекту брендингу сільських територій; 3) формування нового типу самоорганізації в межах місцевих економік та відповідної синергії результатів інвестування мультиплікативного змісту, корпоративності та кооперації реципієнтів до цього бренду груп агентів на основі альянсових стратегій брендингу. В основі такого концепту – авторське тлумачення сутності територіального брендингу, який, на відміну від інших підходів, розглядається як спосіб капіталізації торгової марки шляхом формування додаткової та ціннісної вартості за рахунок використання унікальних інституційних активів окремих територій, що досягається створенням та імплементацією відповідних брендингових проектів; зазначене дає змогу місцевим громадам депресивних економічних територій здійснювати бренд-проекти за структурованого багаторівневого набору атрибутів територіального бренду.

Перспективи подальших досліджень, на нашу думку, полягають у подальшій імплементації теорії територіального брендингу до загальної інституціональної теорії шляхом розроблення комплексу аналітичних та економічних моделей оцінювання ефективності використання нематеріальних активів інституційного змісту, у тому числі створення відповідних методик, а також накопичення ширшої статистичної бази даних.

Список використаних джерел:

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
- Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогрес, 1984. – 367 с.
- Норт Д. Институции, институційні зміна та функціонування економіки / Даглас Норт // Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
- Мамчур В.А. Формування і розвиток інституцій аграрного ринку: автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.03 / В.А. Мамчур; ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААНУ. – Київ, 2014. – 21 с.
- Дубініна М.В. Управління інституційно-структурною трансформацією аграрного сектору економіки України: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / М.В. Дубініна; МНАЕ. – Миколаїв, 2013. – 41 с.
- Мороз О.В. Методологічна ідентифікація потенціалу теорії інституціоналізму / О.В. Мороз, В.М. Семцов, Н.Ф. Ман-дзюк // Економіка. Фінанси. Право: інформаційно-аналітичний журнал. – 2015. – № 4. – С. 4-9.
- Іншаков О.В. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів / О.В. Іншаков, Д.П. Фролов // Економічна теорія. – 2011. – № 1. – С. 52-62.
- Сото Э. Загадка капитала / Эрнардо де Сото; пер. с англ. – М. ЗАО «Олимпик-Бизнес», 2004. – 272 с.
- Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд. – СПб: Изд-во «Стокгольмская школа экономики», 2005. – 382 с.
- Anholt S. Places: Identity, Image and Reputation / S. Anholt. – Palgrave Macmillan, 2009. – 256 p.
- Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
- Олефиренко О.М. Проблемы теории и практики брендинга территорий на примере концепции формирования бренда Сумской области / О.М. Олефиренко, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. Т. II. – С. 30-40.
- Степанюк Н.А. Брендинг міста у сфері туризму: підхід менеджера / Н.А. Степанюк, С.І. Цюх, Ю.І. Цибульський // Економіка та держава. – 2014. – № 2. – С. 103-105.
- Інковська Ю.М. Механізми державної політики брендингу територій / Ю.М. Інковська // Держава та регіони. Серія: Державне управління: науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1. – С. 72-76.

15. Глуха В.В. Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендінгу територій / В.В. Глуха // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 128-130.
16. Статистичний щорічник Вінниччини за 2015 рік / Головне управління статистики у Вінницькій області: Під. заг. ред. С. Ігнатова. – Вінниця, 2016. – 612 с.
17. Аналіз соціально-економічного становища сільських населених пунктів Вінницької області на 2016 р. / Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2016. – 237 с.

Аннотация. В статье проанализированы институционные факторы при объяснении отличий относительно социально-экономических показателей отдельных сельских общин. Полученные данные представляются перспективными при корректировке дальнейших аграрных реформ, где должны быть задействованы: анализ институционных особенностей отдельных субъектов ведения хозяйства, определение потенциальных факторов их конкурентоспособности, имплементация этих факторов к процессу модернизации экономических отношений.

Ключевые слова: институционная теория, нематериальные активы, сельские территории, территориальный брендинг, социально-экономическое развитие.

Summary. The article made the analysis of the institutional factors in explaining the differences regarding the socio-economic indices of individual rural communities. The data appear to be promising in correcting further agrarian reforms, where should be used: an analysis of the institutional features of the individual subjects, identifying potential factors of their competitiveness, implementation of these.

Key words: institutional theory, intangible assets, rural territory, territorial branding, socio-economic development.

УДК 330.4:005.336.4

Мусієнко В. О.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри «Економічної кібернетики
та управління економічною безпекою»*

Харківського національного університету радіоелектроніки

Іванова В. Б.

*асистент кафедри «Економічної кібернетики
та управління економічною безпекою»*

Харківського національного університету радіоелектроніки

Musiienko V. O.

*PhD, Associate Professor of Economic Cybernetic and
Economic security management department
Kharkov National University of Radioelectronics*

Ivanova V. B.

*Assistant of Economic Cybernetic and
Economic security management department
Kharkov National University of Radioelectronics*

СТАТИСТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

STATISTICAL TOOL OF THE ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY

Анотація. У статті розкривається зміст економічної природи інноваційної діяльності. Акцент робиться на можливість і результативність застосування статистичного інструментарію. Проведено аналіз інноваційної діяльності в Україні на основі макроекономічного чинника «Інноваційна активність підприємств в Україні» за період з 1995 по 2015 роки. За результатами розрахунків виявлено наявність лагу довжиною шість років. Надано деякі рекомендації щодо створення механізму державного стимулювання інноваційних процесів.

Ключові слова: інновація, інноваційна активність, інструментарій аналізу, вибіркова автокореляційна функція, лагова поведінка залишків, параболічний тренд.

Постановка проблеми. У сучасних умовах світової глобалізації ринків та зростаючої конкуренції роль одного з головних факторів, що забезпечує соціальний, еконо-

мічний і науково-технічний прогрес, відіграють інновації. Саме інтенсивність ведення та ступінь розвитку інноваційної діяльності визначає рівень економічного стану країни.

Найбільш вигідні позиції займають ті країни, які забезпечують сприятливі умови для заняття такою діяльністю.

Але однією з умов стимулювання інноваційної діяльності є державна підтримка. Таким чином, гостро постає питання аналізу макроекономічних показників, що найбільшою мірою впливають на рівень інноваційної активності. Виявлення так званих слабких ланок в економічній структурі країни дасть змогу спрямувати інноваційний потік на конкретну область та дослідити механізми, через які інноваційний процес може гальмуватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі дослідженню питань розвитку інноваційних процесів присвячено багато праць зарубіжних учених Й. Шумпетера, Б. Твісса, Т. Брайана, Б. Санта, Дж. Кейнса, Дж. Хікса, П. Друкера, П. Бартені, Х. Барнета, Є. Вітте, Е. Денісона та інших науковців.

Серед українських вчених, що зробили значний внесок у дослідження інноваційних аспектів економічного розвитку, варто виділити таких авторів, як М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, О. Амоша, А. Гальчинський, В. Гесць, Л. Федулова, М. Чумаченко, Н. Чухрай, Р. Патора, В. Мединський, А. Левинсон, Р. Фатхутдінов та багато інших.

Але, незважаючи на велику кількість досліджень в області інновацій, єдиного інструментарію аналізу інноваційної діяльності на базі макроекономічних показників сьогодні не існує.

Міждисциплінарний характер наукових відкриттів і розробок сьогодні багато в чому забезпечує успішність економіки тієї чи іншої країни. Дедалі частіше інновації, засновані на наукових відкриттях, наприклад, у таких галузях, як інформаційні, нано- і біотехнології, стають локомотивами економічного зростання, що зумовлено характером економічної динаміки та становленням новітнього технологічного укладу. Пожвавлення інноваційної активності в посткризовий період говорить про те, що виробництво, трансфер та застосування знань і надалі великою мірою визначатимуть розвиток світогосподарської системи [1, с. 34].

Саме тому потреба у створенні методології дослідження інноваційних процесів є актуальною. Вона повинна стати науковою базою для вирішення не тільки економічних, але й суспільних проблем сьогодення. Дослідження інноваційного простору дасть змогу виявити об'єктивні та суб'єктивні умови поновлення, скласти нову систему критеріїв та оцінок для вибору інноваційних проєктів, створити підґрунтя для розвитку та впровадження новітніх технологій.

Створення методології інновацій потребує не тільки теоретичного аналізу досвіду окремих напрямів, але і пошуку практичного інструментарію з метою виявлення та впровадження найпродуктивніших методологічних ідей. Інтегрування ідей утворює комплексний підхід, який дає змогу працювати над становленням і розробленням методології.

Мета статті полягає в розкритті змісту економічної природи інноваційної діяльності і висвітленні статистичного підходу до аналізу властивостей головних показників інноваційної діяльності, що використовуються в Україні на рівні держави, в динаміці.

Виклад основного матеріалу. Пізнання економічних властивостей інновацій відбувається через економіко-теоретичний аналіз їх функцій – відтворення, цільової, стимулюючої. З позицій підприємництва економічна природа інновацій полягає у синергетичній зміні доходу від ресурсів. Як зазначає В. Тарасевич, «современные инновации – не элементарные феномены, а *сверхслож-*

ные и преимущественно самоорганизующиеся системы с разветвленной структурой внутренних и внешних взаимодействий не столько традиционных элементов, образующих определенную целостность, сколько когерентных интерактивных процессов, детерминирующих динамику системы» [2, с. 27].

Нелінійність інновацій зумовлена трьома обставинами. По-перше, стохастичністю, м'якою детермінованістю та неоднозначністю. По-друге, диспропорційністю причин і наслідків – корінні зміни під впливом ледь помітних обставин і непомітності за значних зовнішніх впливів. Інноваціям властиві самодії (внутрішня самостійність) як сполучення механізмів зворотного зв'язку (позитивного або негативного). По-третє, зріла інновація самоорганізована, оскільки має здатність підтримувати статус-кво без зовнішніх впливів. Інноваціям притаманна дисипативність, тобто здатність повідомляти чи надавати імпульси зовнішньому середовищу. Таким чином, отримуюмо, що інновації мають синергетичну природу.

Недоліком практично всіх моделей інноваційної діяльності є відсутність урахування впливу системоутворюючих і суб'єктивних причин (у тому числі і стану соціально-економічного середовища) на еволюцію інновацій. Такі характерні особливості інноваційних процесів як лавиноутворюючий характер початку процесу розвитку, природа стрибків на логістичних кривих, стохастичність процесу неможливо пояснити економетричними або імітаційними моделями. Особливості нелінійності інноваційних процесів потребують використання синергетичного підходу [3, с. 121].

Інноваційний процес ініціює взаємозв'язок та взаємовідносини між виробниками та споживачами об'єктів інтелектуальної власності, між інтелектуальними продуктами і платоспроможним попитом, між науковими ідеями та суспільними потребами. Він спрямований на сполучення наукових розробок із реальним ринковим попитом.

Варто відзначити, що механізм інноваційного підприємництва являє собою спосіб організації інновацій, сукупності спонукальних мотивів, економічних форм і методів управління системою нововведень, що формується під впливом ринкової кон'юнктури та державного регулювання. Головним спонукальним мотивом запровадження інновацій стає не потенційний прибуток як результат досягнення конкурентних переваг, мінімізації витрат, а можливість створити новий ринок або нову нішу на ринку, тобто новий попит за рахунок появи на ринку принципово нових продуктів або диференціації наявних продуктів. Економічні форми і методи управління інноваційним процесом визначаються значною мірою впливом держави.

Саме держава визначає тип і структуру економічної системи, дію фінансово-кредитних важелів, систему оподаткування, забезпечує концентрацію необхідних ресурсів, несе відповідальність за їх використання. Державне втручання в розвиток інноваційного підприємства визначає стан ринку науково-технічної продукції, співвідношення між пропозицією та попитом на результат інновацій.

Таким чином, інноваційна діяльність характеризується:

- кінцевою метою – задоволенням нової суспільної потреби;

- поліваріантністю та невизначеністю шляхів досягнення мети;

- неможливістю детального планування та підвищеним ризиком;

- необхідністю втручання держави в регулювання та стимулювання;

- необхідністю подолання опору у сфері розвитку відносин, інтелектуальної власності;

– особливим механізмом зацікавленості учасників інноваційного процесу;
– гнучкою зі слабкою структуризацією формою організації системи [4, с. 66].

Проаналізуємо статистичні особливості інноваційної діяльності на прикладі чинника інноваційної активності підприємств України за період із 1995 по 2015 р.

Згідно з Методологічними положеннями зі статистики інноваційної діяльності, що використовує Державна служба статистики України, інноваційна активність підприємства визначається як частка промислових підприємств (відсотки), що протягом останніх трьох років були задіяні в інноваційній діяльності, у загальній кількості промислових підприємств [5]. Розроблення показника проводиться за такими класифікаційними ознаками, як місцезнаходження статистичної одиниці (КОАТУУ); види економічної діяльності (КВЕД); організаційно-правові форми господарювання (КОПФГ); типи інновацій; чисельність працівників; роки; види інноваційної діяльності. На рис. 1 представлено точковий ряд ознаки «Інноваційна активність промислових підприємств» на відрізку часу 1995-2015 рр.

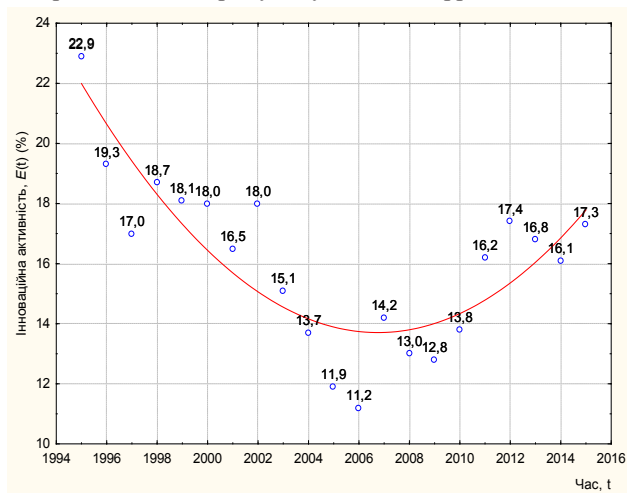
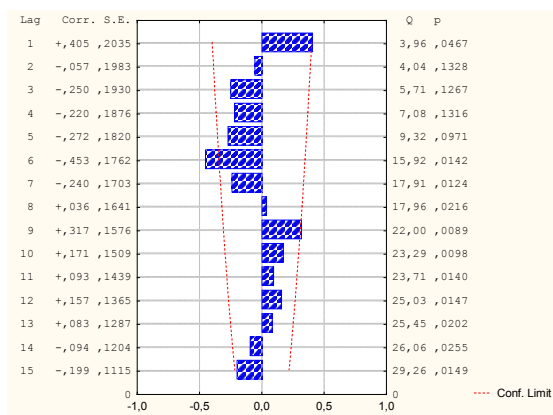


Рис. 1. Часовий ряд чинника «Інноваційна активність підприємств України» з параболічним трендом
 $E_{\text{параб.}}(t) = 0.059996t^2 - 240,794t + 241620,5$ ($R^2 = 0,732$)

Джерело: розраховано та побудовано авторами за даними [6]

За характером загальної коливаності точок ряду на рис. 2 і з урахуванням факту дії світової фінансової кризи



а)

на відрізку приблизно 2004-2010 рр. побудовано тренд параболічного типу (див. рис. 1), який досить яскраво визначає макроекономічну поведінку чинника «Інноваційна активність підприємств України».

Аналіз залишків $Y(t) = E(t) - E_{\text{параб.}}(t)$ чинника «Інноваційна активність підприємств України» дає змогу зазначити, що якщо скористатися графіками автокореляційної функції залишків (рис. 2, а) та часткової автокореляційної функції залишків (рис. 2, б), то можна помітити наявність лагу довжиною шість років.

Характер лагової поведінки залишків $Y(t)$ загалом підтверджується трьома відрізками ряду динаміки:

$\{Y(1995), Y(1996), Y(1997), Y(1998), Y(1999), Y(2000)\}$;

$\{Y(2002), Y(2003), Y(2004), Y(2005), Y(2006), Y(2007)\}$;

$\{Y(2007), Y(2008), Y(2009), Y(2010), Y(2011), Y(2012)\}$.

Оціночна приблизність вказаної поведінки проявляється у рознесенні першого і другого відрізка на два роки.

Якщо скористатися рекомендаціями спеціалістів щодо вибору статистичної моделі для ряду $Y(t)$, то за допомогою програми STATISTICA отримаємо (табл. 1):

Таблиця 1
Варіанти моделей $ARIMA(p, q)$ для $Y(t)$

№	p	q	Residual
1	1	0	1,7558
2	2	0	1,7204
3	0	1	1,6978
4	0	2	1,7615
5	1	1	1,7771
6	1	2	1,8444
7 ¹	2	1	1,4304
8 ²	2	1	1,4777

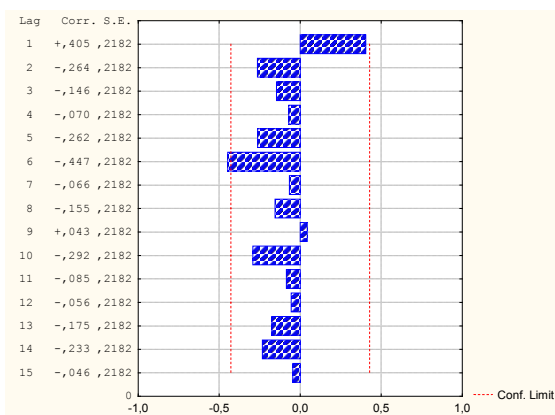
¹ – використано наближений метод максимальної правдоподібності – Approximate (McLeod&Sales)

² – використано точний метод максимальної правдоподібності – Exact (Melard)

Джерело: побудовано авторами

Варто зауважити, що істотну негативну роль відіграє недостатній обсяг даних. Нагадаємо, що довжина ряду чинника складає 21 спостереження. Це – об'єктивний факт.

Стосовно перших п'яти варіантів сполучень значень параметрів p (авторегресії) і q (ковзного середнього)



б)

Рис. 2. Вибіркова (а) та часткова (б) автокореляційна функція залишків $Y(t)$

Джерело: розраховано та побудовано авторами

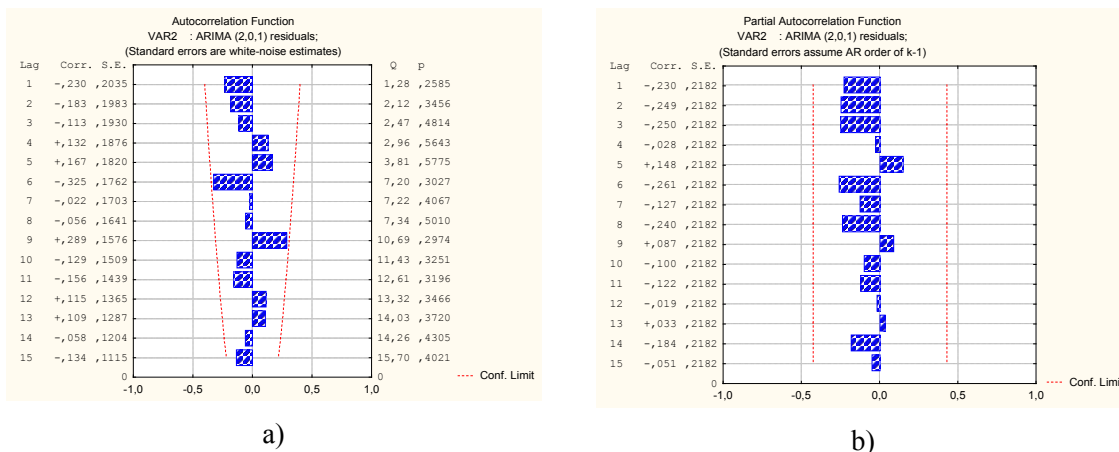


Рис. 3. Автокореляційна функція залишків моделі $ARIMA(2, 1)$

Джерело: побудовано та розраховано авторами

(табл. 1) можна сказати, що вони (варіанти) є рекомендованими для дослідження питання ідентифікації моделі в умовах припущення стаціонарності процесу інноваційної активності, представленою однією реалізацією $E(t)$ та рядом залишків $Y(t)$ [7-9].

Спроба використання нами практичних рекомендацій із визначення найбільш адекватних моделей за критеріями експоненційного загасання автокореляційної функції, наявності викидів часткової автокореляційної функції або її експоненційного загасання, наявності синусоподібних хвиль у цих функціях привела до невдачі.

Спроби 6, 7, 8 (табл. 1) є більш вдалим, і сьомий варіант був нами взятий як найкращий за критерієм «залишки» – *Residual*.

На рис. 3 наведені автокореляційна функція залишків і часткова автокореляційна функція залишків моделі $ARIMA(2,1)$ відповідно.

З вигляду графіків залишків (рис. 3) доходимо висновку про адекватність моделі $ARIMA(2,1)$, яка має такий вигляд:

$$Y(t) = 1,44Y(t-1) - 0,72Y(t-2) + \varepsilon(t) + 1,0\varepsilon(t-1). \quad (1)$$

В (1) $\varepsilon(t)$ є білим шумом.

З урахуванням попередніх зауважень модель (1) можна вважати лише попереднім кроком до синтезу справжньої (адекватної зі значущими оцінками та добрими прогнозними властивостями) моделі.

Висновки. У статті розкрито зміст економічної природи інноваційної діяльності. Акцент було зроблено на можливість і результативність застосування статистичного інструментарію. Проведено аналіз інноваційної діяльності в Україні на основі макроекономічного чинника «Інноваційна активність підприємств в Україні» за період з 1995 по 2015 роки. За результатами розрахунків виявлено наявність лагу довжиною шість років.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Інституційні зміни наукової сфери / Л.І. Федулова // Вісн. НАН України. – 2013. – № 7. – С. 34-43. – Бібліогр.: 10 назв. – укр.
2. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты / В.Н. Тарасевич. – М.: ТЕИС, 2008. – С. 121-287.
3. Серков Л.А. Синергетический анализ инновационных процессов / Л.А. Серков // Известия УрГЭ. – 2008. – 3(22). – С. 120-126.
4. Сизоненко В.О. Інноваційне підприємство – форма реалізації інтелектуальної власності / В.О. Сизоненко, Л.В. Овчаренко // Наукові записки НаУКМА. – 2000. – Том 18. Економічні науки. – С. 64-72.
5. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Боровиков В.П. Прогнозирование в системе STATISTICA® в среде Windows. Основы теории и интенсивная практика на компьютере: Учеб. пособие / В.П. Боровиков, Г.И. Ивченко. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 384 с.

8. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. Вып. 1, 2. / под ред. В.Ф. Писаренко. – М.: Мир, 1974. – Кн. 1. – 406 с. – Кн. 2. – 197 с.
9. Pankratz A. Forecasting with univariate Box-Jenkins models: Concepts and cases [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bayanbox.ir/view/5026844611947961592/Pankratz-Forecasting-with-univariate-Box-Jenkins-Models.pdf>

Аннотация. В статье раскрывается суть экономической природы инновационной деятельности. Акцент делается на возможность и результативность применения статистического инструментария. Проведен анализ инновационной деятельности в Украине на основе макроэкономического показателя «Инновационная активность предприятий в Украине» за период с 1995 г. по 2015 г. По результатам расчетов выявлено наличие лага протяженностью 6 лет. Представлены некоторые рекомендации относительно создания механизма государственного стимулирования инновационных процессов.

Ключевые слова: инновация, инновационная активность, инструментарий анализа, выборочная автокорреляционная функция, лаговое поведение остатков, параболический тренд.

Summary. The article reveals the essence of the economic nature of innovative activity. The emphasis is on the possibility and effectiveness of the use of statistical tools. The analysis of innovative activity in Ukraine on the basis of the macroeconomic indicator «Innovative activity of enterprises in Ukraine» for the period from 1995 to 2015 is conducted. Based on the results of the calculations, the presence of a lag for 6 years was identified. Some recommendations regarding the creation of a mechanism of the state stimulation of innovative processes are presented.

Key words: innovation, innovative activity, analysis tools, selective autocorrelation function, lagged behavior of remains, parabolic trend.

УДК 65.658.5

Крикавський С. В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Наконечна Т. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Krykavsky Y. V.

*Sc. D., Professor of the Department of Marketing and Logistics
National University «Lviv Polytechnic»*

Nakonechna T. V.

*Ph. D., Associate Professor of the Department of Marketing and Logistics
National University «Lviv Polytechnic»*

ІНТРАЛОГІСТИКА ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

INTRALOGISTICS AS A WAY OF ACHIEVEMENT A COMPETITION BENEFIT

Анотація. Стаття присвячена висвітленню сутності інтралогістики, її понятійного апарату. Акцентується увага на основних завданнях, предметі та функціях інтралогістики виробничого підприємства. Показано місце інтралогістики у виробничому процесі як інструменту оптимізації виробничого процесу підприємства. Показано функціональний цикл інтралогістики виробничого підприємства, зазначено елементи інтралогістичної системи. Визначено основні принципи функціонування інтралогістичної системи виробничого підприємства, які безпосередньо впливають на формування певних характеристик, що визначають конкурентоспроможність підприємства.

Ключові слова: логістика, інтралогістика, конкурентоспроможність, виробництво, матеріальний потік.

Постановка проблеми. Виробництво є найважливішим компонентом економіки будь-якої країни. Саме розвиток виробництва визначає рівень життя. Однак індекс промислового виробництва за 1993-2015 рр. демонструє значне падіння, що пояснюється як об'єктивними труднощами сучасного етапу політико-економічного розвитку Укра-

їни, так і браком уваги бізнесу до цієї галузі. Виробництво, особливо в умовах невизначеності і нестійкості ринкового середовища, має орієнтуватися не стільки на інвестиції, скільки на раціональне використання внутрішніх резервів.

Для того щоб зайняти конкурентну позицію на ринку, потрібне використання сучасних високоефективних спосо-

бів і методів управління потоковими процесами. Найбільш прогресивним науково-прикладним напрямом у цій галузі є інтралогістика. Застосування інтралогістики вимагає значних змін не тільки у внутрішньовиробничій політиці, а й у «способі мислення» підприємства. На більшості підприємств залишається низьким рівень організації логістики, коли відповідальність за виконання логістичних функцій розділена між декількома функціональними підрозділами – відділами збуту, маркетингу, постачання, фінансовим відділом та ін. Це приводить до унеможливлення оптимізації всього логістичного процесу та забезпечення виконання загальної логістичної стратегії розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, пов'язаних із теорією і практикою формування, організації та управління виробничими системами, займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Є. Крикавський, М. Григорак, Н. Чухрай, Н. Чернописька, В.Я. Горфинкель, Р.А. Фатхутдінов, Д. Хоббс, Р.Б. Чейз та ін.

Відзначаючи значний внесок як вітчизняних, так і зарубіжних учених у вирішення проблем організації і логістики виробництва, варто констатувати, що комплексне вирішення цієї проблематики у прив'язці до інтралогістичних систем виробничого підприємства недостатньо опрацьоване та досліджене.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних положень інтралогістики, визначення понятійного апарату інтралогістики, дослідження ефективності застосування інтралогістики та визначення впливу інтралогістики на формування стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасних економічних умовах значно зросла роль логістичних про-

цесів на виробничих підприємствах. Це зумовлено високою конкуренцією на ринку, розвитком технологій та економічних і політичних відносин, а також зростанням вимог споживачів.

Дослідження процесів управління матеріальними і супутніми потоками у внутрішньовиробничих процесах зумовлює необхідність початкової ідентифікації термінологічного апарату інтралогістики, оскільки багато понять у цій галузі є дискусійними, суперечливими і не мають однозначного трактування. Загальне визначення інтралогістики досі є серйозною проблемою. Це завдання ускладнюється використанням багатьох подібних і взаємопов'язаних термінів, таких як виробничий менеджмент, операційний менеджмент, логістика виробництва, виробнича логістика, внутрішньовиробничих логістика, внутрішня логістика, багато з яких звучать так, ніби вони можуть означати одне і те саме поняття, що насправді не відповідає дійсності. Іноді внутрішньовиробничу логістику трактують як підсистему інтегрованої логістичної системи підприємства. Фази логістики (постачання, виробництво, збут) реалізуються залежно від цілей і критеріїв оптимізації шляхом створення спеціальної організаційно-функціональної структури. Організаційно-функціональна структура включає в себе суб'єктів вищого логістичного менеджменту, які здійснюють координацію та інтегроване управління матеріальним потоком, а також суміжними фінансовим та інформаційним потоками і ланками логістичної системи.

Інтралогістика може трактуватися як організація оптимальної та ефективної системи переміщення матеріалів, товарів і потоку інформації між ключовими пунктами в межах одного підприємства, складу або складських комплексів. Ланцюг інтралогістики виглядає таким чином: внутрішньовиробнича логістика – логістика в чотирьох стінах – інтралогістика.

Інтралогістична система – це сукупність взаємопов'язаних елементів виробничого підприємства, що забезпечують функціонування виробництва за рахунок упорядкованого руху матеріального і супутніх потоків з моменту появи матеріальних ресурсів на складі підприємства до виходу виготовленої продукції з виробничого циклу і її надходження на склад. Основне завдання інтралогістики (рис. 1) полягає у забезпеченні раціональної організації всередині підприємства процесів розподілу і доставки сировини, матеріалів, комплектуючих, напівфабрикатів та інших матеріальних ресурсів у цеху і на робочі місця, формування оптимальних запасів продукції у незавершеному виробництві [4, с. 184].

Функціональний цикл інтралогістики – це сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних процесів, що утворюють у цьому часовому періоді закін-



Рис. 1. Основні функції та завдання інтралогістики (власна розробка)

чене коло руху (рис. 2) [1, с. 196]. Таким чином, інтралогістична система включає в себе склади підприємства, склади заготовок, склади незавершеної продукції, склади допоміжних матеріалів та інструментів, склади бракованої продукції, виробничі цехи, пов'язані матеріальними й інформаційними потоками, внутрішній транспорт, а також службу інтралогістики.

Реалізація основної мети інтралогістики, а також успішна конкуренція на внутрішньому і світовому ринках вимагають від виробників наявності передових технологій, відповідних організаційних структур і, головне, постійного поліпшення якості продукції, що випускається [6, с. 86]. Правильно побудована інтралогістична система дає підприємству значні конкурентні переваги за рахунок найбільш повного задоволення споживачів якісною продукцією.

Сучасні реалії ведення бізнесу зумовлюють необхідність формування нового погляду не тільки на логістику постачання та збуту, але і на внутрішньовиробничу логістику. Причиною цього є регулярне зростання інтересу виробників до ощадливих концепцій виробництва. Зі структури можливих об'єктів логістичних рішень у фазі виробництва доцільно відібрати ті, істотність впливу яких на витрати та тривалість циклу була би помітною. Отже, мова йде про ефективні логістичні рішення, що мають достатнє поле вибору. Такими типовими логістичними рішеннями у виробничій фазі доцільно розглядати: на стратегічному рівні – вибір оптимальної технології виробництва; на тактичному рівні – визначення оптимальної виробничої партії; на операційному рівні – оптимізацію використання технологічного часу. Внутрішня логістика незалежно від типу виробництва є важливим

компонентом виробничого процесу і може зробити його ефективним (рис. 3).

Структура об'єктів логістичного управління у виробничій фазі, з одного боку, істотно залежить від типу виробництва та його специфічних характеристик, а з іншого – визначається тим «рівнем свободи», що його надають суміжні фази постачання та збуту і вимоги щодо функціонування підприємства загалом. Таке розуміння об'єктів логістичного управління перебуває під впливом різних сфер діяльності підприємства (зокрема, виробництва, фінансів, маркетингу). Це означає, що зниження собівартості продукції чи скорочення виробничого циклу може досягатися як виробничими, фінансовими, маркетинговими, так і логістичними засобами, тобто на підставі концепції інтралогістики не має істотного значення те, що редуція витрат досягнута зниженням логістичних витрат (витрат внутрішнього транспортування, витрат запасів півфабрикатів), а не, наприклад, зниженням витрат власне виробництва (наприклад, оброблення, монтажу тощо), або зниженням витрат капіталу (фінанси), або зниженням витрат дистрибуції, просування (маркетинг). Це однаковою мірою стосується і скорочення тривалості виробничого циклу [5].

Підводячи підсумок всьому вищесказаному, для управління матеріальним потоком в інтралогістичній системі виробничого підприємства необхідно використовувати такі принципи, як:

- 1) усунення всіх зайвих логістичних процедур/операцій та ймовірності появи дефектів складників матеріального потоку в інтралогістичній системі виробничого підприємства;
- 2) поліпшення нерациональних логістичних процедур/операцій в інтралогістичній системі виробничого підприємства;

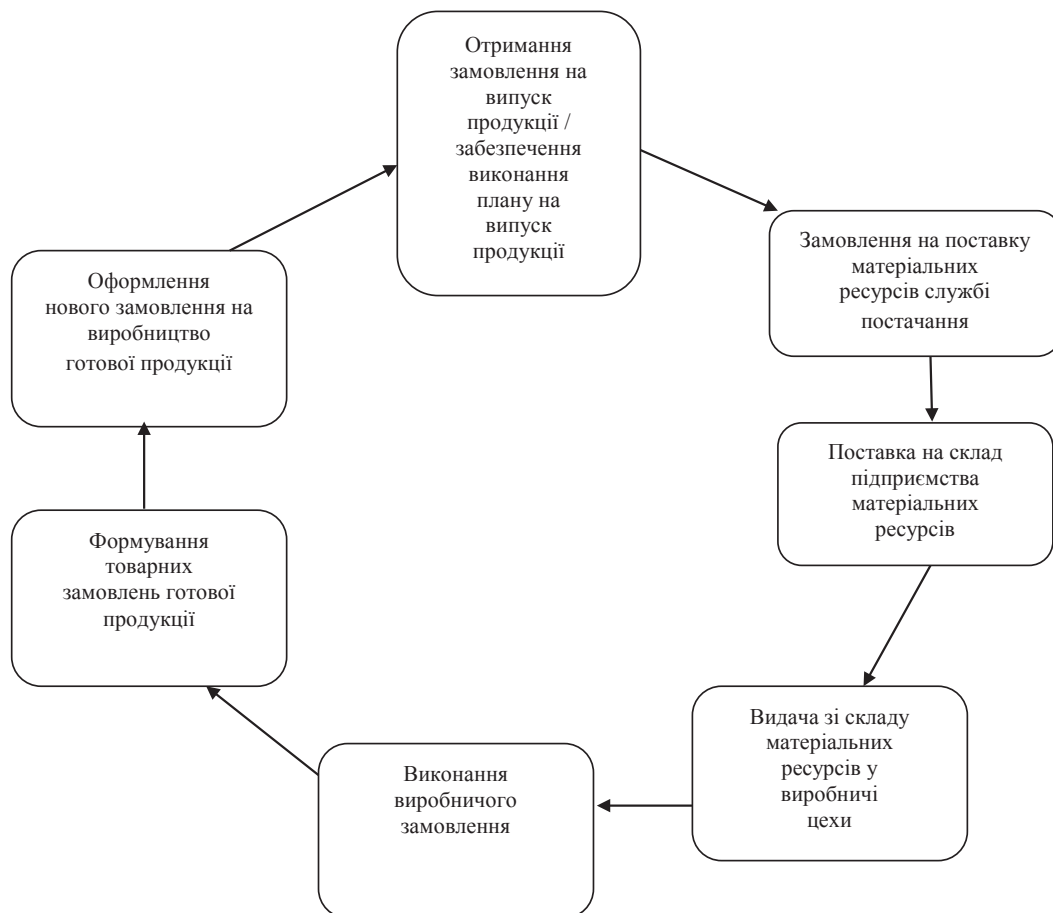


Рис. 2. Функціональний цикл інтралогістики [1, с. 196]

3) прискорення просування матеріального потоку.

Застосування логістичних підходів до організації та управління внутрішніми виробничими системами дасть змогу виконати відповідні завдання освоєння і зростання виробництва на високому рівні, оптимізуючи витрати і час, при цьому одночасно підвищуючи рівень продуктивності роботи підприємства. Прикладом слугує той факт, що необхідність реалізації доставок окремих компонентів, матеріалів та напівфабрикатів на окремі виробничі ділянки спричиняє зростання кількості поїздок між складами і виробничими ділянками. Зменшення кількості поїздок для доставки компонентів, матеріалів і напівфабрикатів можливе завдяки використанню транспортних потягів, що входять до системи інтралогістики та відповідають принципам ошадливого виробництва. Вони складаються з тягача, комплексу платформ і транспортних візків, які дають змогу одночасно перевезти декілька палет на противагу вилочному навантажувачу, який транспортує тільки одну палету. Транспортний потяг довозить до місця виробництва повні контейнери, а на зворотному шляху забирає всі спорожнені.

Якщо говорити про застосування нових технологій в управлінні матеріальним потоком, то неможливо оминути Концепцію четвертої революції (або «Індустрію 4.0.»), сутність якої полягає в тому, що усі фізичні об'єкти будуть певним чином постійно підключені до єдиної світової інформаційної мережі з метою обміну інформацією між ними без безпосереднього залучення до цього людини [4]. Клієнти в роздрібному бізнесі чекають негайного вступу індивідуальних онлайн-замовлень за постійного зниження цін. Це можливо виконати завдяки впровадженню концепцій «Індустрії 4.0.», що забезпечують точну, розумну інтеграцію виробництва та логістики. В «Індустрії 4.0» виробництво товарів залишиться серійним, проте продукція буде персоналізованою (вироблятися згідно з вимогами конкретного споживача), а устаткування, технології та процеси набудуть гнучкості.

Швидке виконання індивідуальних замовлень споживачів у масовому виробництві вимагає змін у формуванні виробничих запасів виробництва: кількість різних партій комплектуючих, сировини та матеріалів збільшиться, але розмір самих партій значно зменшиться [9]. Все це зумовить зміни в логістичних операціях, які виконуються з матеріальним потоком на усьому шляху його руху від постачальника сировини до кінцевого споживача. Виявлення і розвиток потенційних можливостей збільшення ефективності функціонування внутрішніх систем виробничого підприємства під час використання сучасних технологій інтралогістики є механізмом підвищення конкурентоспроможності та зменшення логістичних витрат виробничих підприємств. Саме тому раціоналізація і розвиток логістичних підходів є невід'ємною частиною будь-якого підприємства, яке прагне до розвитку свого бізнесу і максимального задоволення споживачів.

Висновки. Встановлено, що інтралогістика допомагає підприємству підвищити конкурентоспроможність продукції за рахунок скорочення витрат, оптимізації часу виробничого циклу і збільшення здатності швидкого реагування. З позиції значущості та впливу на загальну вартість виробництва інтралогістика може мати вирішальне значення для ефективного виробничого процесу, тому є важливим, щоб виробничі підприємства приділяли особливу увагу її функціонуванню. Доведено, що основною метою інтралогістики є прискорення матеріального потоку, досягти якого можна двома взаємодоповнюючими шляхами: визначенням раціонального складу логістичних процедур у процесі руху матеріального потоку і забезпеченням оптимального рівня якості всіх складових частин матеріального потоку. Сьогодні з боку логістично розвинутих підприємств спостерігається інтерес до інтралогістики, а також продовжує зростати рівень вимог до її організації. Рішення у цій сфері повинні бути розумними, погодженими, надзвичайно гнучкими, прозорими, швидкими та ефективними.

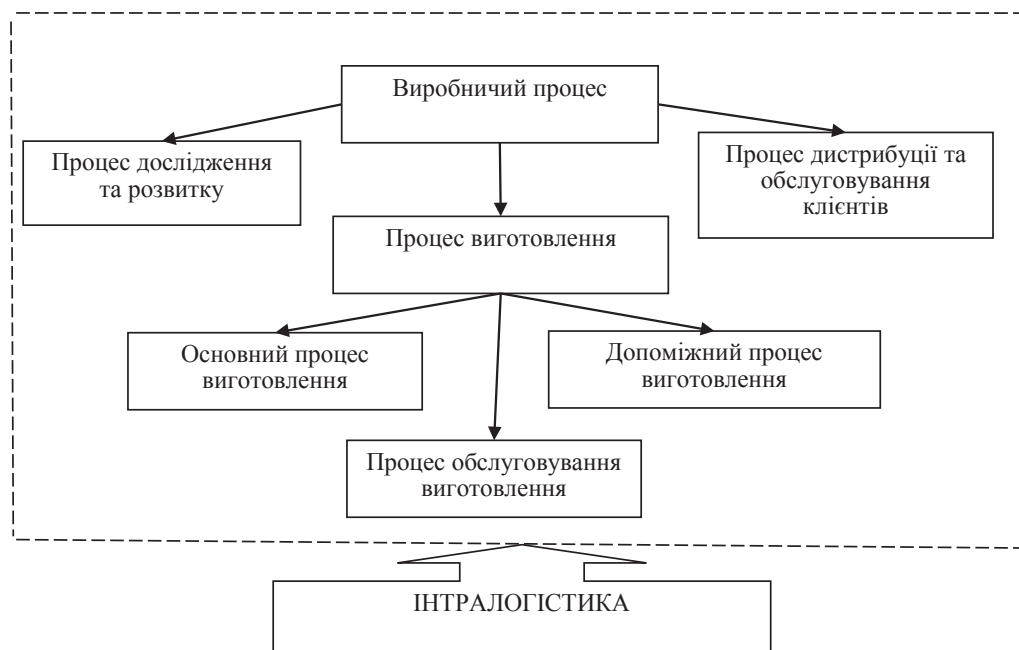


Рис. 3. Місце інтралогістики у виробничому процесі підприємства (власна розробка)

Список використаних джерел:

1. Афанасенко И.Д. Экономическая логистика / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова // – Спб.: Питер, 2013. – 432 с.
2. Губенко В.К. Логистическая централизация материальных потоков: теория и методология логистических распределительных центров / В.К. Губенко // – Донецк, 2007. – С. 53.
3. Денисенко М.П. Організація та проектування логістичних систем / М.П. Денисенко // – К.: Центр учбової літератури, 2010. – С. 215.
4. Как нам начать четвертую промышленную революцию [Электронный ресурс] // Власть денег. – 2015. – № 9/434. – Режим доступа: <http://www.dsnews.ua/future/kaknamnachatchetvertuyupromyshlennuyu-revolutsiyu05092015101200>
5. Крикавський ЄВ. Логістика: традиційні і нетрадиційні сфери використання / Є.В. Крикавський, Р. Патора // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Логістика». – 2006. – № 552. – С. 62-75.
6. Коршунов В.А. Производственная логистика в контексте общей логистики / В.А. Коршунов // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 4. – С. 86-90.
7. Окландер М.А. Логістична система підприємства. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.
8. Пивоваров М.Г. Модель взаємодії логістичних концепцій досягнення конкурентоспроможності підприємства / М.Г. Пивоваров // – Київ, 2009. – № 4. – С. 157-162.
9. Scheer A.W. (2015), «Industry 4.0: From vision to implementation», Whitepaper, [Online], no. 9, available at: http://awsinstitut.de/wpcontent/uploads/2016/02/AWScheer_Whitepaper5_Industry40EN.pdf (Accessed 16 March 2016).

Аннотация. Статья посвящена освещению сущности интралогистики, ее понятийного аппарата. Акцентируется внимание на основных задачах, предмете и функциях интралогистики производственного предприятия. Показано место интралогистики в производственном процессе как инструмента оптимизации производственного процесса предприятия. Показан функциональный цикл интралогистики производственного предприятия, указаны элементы интралогистической системы. Определены основные принципы функционирования интралогистической системы производственного предприятия, которые непосредственно влияют на формирование характеристик, определяющих конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: логистика, интралогистика, конкурентоспособность, производство, материальный поток.

Summary. The article is devoted to the clarification of the essence of intralogistics, there is highlighted its conceptual apparatus. There are accented attention on the main tasks, object and functions of the enterprise's intralogistics. The place of intralogistics in the production process as an instrument for optimizing the production process of the enterprise is shown. The functional cycle of intralogistics of a production enterprise is shown, elements of the intralogistic system are indicated. The basic principles of the operation of the production enterprise intralogistics system, which directly affect the formation of certain characteristics that determine the enterprise competitiveness, are defined.

Key words: logistics, intralogistics, competitiveness, production, material flow.

Недбалюк І. Р.

аспірант кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Nedbalyuk I. R.

Post graduate student of finance department
Odessa National economic university

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ

MECHANISM OF THE FUNCTION OF THE BUDGET CONTROL SYSTEM

Анотація. У статті розглянуто наукові підходи до трактування суті механізму бюджетного контролю. Запропоновано авторське розуміння цього поняття. Сформовано механізм функціонування системи бюджетного контролю та визначено основні його елементи.

Ключові слова: система бюджетного контролю, механізм бюджетного контролю, форми, методи, важелі, інструменти бюджетного контролю.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України вкрай необхідним є проведення ефективної бюджетної політики, спрямованої на вирішення стратегічних завдань політичного та соціально-економічного розвитку, які пов'язані зі зміцненням воєнно-політичного потенціалу країни, стимулюванням стійкого макроекономічного зростання, розвитком реального сектора економіки та підвищенням рівня життя населення. Проте досягти поставлених цілей можна завдяки організації та реалізації дієвого механізму функціонування системи бюджетного контролю, який гарантуватиме безумовне дотримання встановленого законодавством порядку складання, розгляду, затвердження бюджетів різних рівнів та їх виконання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення питань бюджетного контролю зробили вітчизняні вчені, серед яких: С. Барулін, Й. Бескид, О. Василик, Т. Ковальова, О. Ковалюк, К. Павлюк, С. Юрій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових працях здебільшого відсутні єдині підходи до розуміння суті організації системи бюджетного контролю. Досі не систематизовано основні практичні проблеми реалізації механізму функціонування системи бюджетного контролю, тому науково-теоретична та практична значущість указаної проблеми зумовлює актуальність теми дослідження.

Мета статті полягає у формуванні механізму функціонування системи бюджетного контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система бюджетного механізму функціонує згідно з чітким механізмом, який у широкому розумінні прийнято трактувати як «сукупність форм, методів, важелів та інструментів використання державного бюджету і впливу на соціально-економічний розвиток» [1, с. 212].

С. Юрій та Й. Бескид [2, с. 28] окреслюють механізм бюджетного контролю як «сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів».

О. Ковалюк трактує бюджетний механізм як сукупність форм і методів, важелів та інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів [3]. Т. Ковальова та С. Барулін розглядають цю категорію управління так:

«Бюджетний механізм можна назвати механізмом управління бюджетним процесом, реалізації на практиці функцій і принципів бюджетної системи та бюджетної політики на базі норм бюджетно-податкового права» [4, с. 59].

Детальніше бюджетний механізм трактують як сукупність конкретних форм бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів державою. Це є уособленням бюджетної політики, яке відображає конкретне спрямування бюджетних відносин на виконання економічних і соціальних завдань розвитку країни [5].

О. Василик вважає, що бюджетний механізм – це практичне використання бюджету для здійснення фінансової політики держави. За допомогою бюджетного механізму можна практично використовувати бюджет як інструмент державного регулювання економіки, стимулювання виробничих і соціальних процесів [6].

На думку І. Кохана [7, с. 403], бюджетний механізм – складна й динамічна економічна категорія, яка, з одного боку, виступає як сукупність форм, методів і заходів організації бюджетних відносин у державі, а з іншого – є матеріальним утіленням фінансових відносин та їх практичного застосування для досягнення відповідних цілей і завдань, визначених бюджетною політикою держави.

На відміну від інших О. Василик і К. Павлюк доводять, що складовими частинами бюджетного механізму виступають: бюджетне планування і прогнозування, бюджетні показники, нормативи, норми, ліміти, резерви, стимули, санкції, а також бюджетне законодавство та система управління бюджетним процесом [8, с. 46].

Проте попри широке коло визначень бюджетного механізму в науковій літературі чітко не визначено суть поняття «механізм бюджетного контролю». Пропонуємо його трактувати як сукупність елементів системи бюджетного контролю, методів та важелів управління цими елементами, спрямоване на управління бюджетними відносинами відповідно до встановленої державної бюджетної політики та згідно з нормами бюджетного законодавства.

Погоджуємося із С. Юрієм [9, с. 44], що кожний структурний ланці й елементу бюджетного механізму відповідають свої функціональні особливості, вони зумовлені тими завданнями та цілями, для вирішення яких призначені. Причому елементи й ланки бюджетного механізму

функціонують як єдине ціле. Саме взаємозв'язок дії всіх структурних ланок та елементів забезпечує злагодженість функціонування бюджетного механізму.

Крім того, вважаємо за доцільне виділити основні складники механізму функціонування системи бюджетного контролю, які повною мірою будуть відображати його мету та призначення.

Форми механізму бюджетного контролю включають аудит, ревізію, аналіз, перевірку, експертизу та моніторинг. Від вибору форми контролю значною мірою залежать його оперативність, вартість виконання і можливість надання обґрунтованих висновків та рекомендацій щодо правильності та законності формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Методи бюджетного механізму – це засоби впливу, за допомогою яких держава організовує та контролює бюджетний процес, зокрема бюджетні відносини, для законності формування, розміщення й використання бюджетних ресурсів. До таких засобів належать: нормативна, документальна та фактична перевірки, аналіз фінансової звітності та перевірка звітів і балансів, контроль дотримання бюджетного законодавства, спостереження та опитування тощо.

Важелі бюджетного механізму застосовується для повноцінної практичної реалізації контролю бюджетних відносин, передбачених бюджетною політикою. Основні важелі механізму бюджетного контролю: недопущення незаконного та неправильного використання бюджетних коштів, установлення причин порушень бюджетного законодавства та виявлення винних осіб, фінансові санкції та притягнення до відповідальності за порушення тощо.

На нашу думку, повний та об'єктивний контроль бюджетного процесу можливий лише за умови його здійснення на всіх рівнях формування та розподілення бюджету. Бюджетний контроль має здійснюватися на таких рівнях:

- державному – здійснюється на загальнодержавному рівні і входить до функціональних обов'язків Міністерства фінансів, Державної аудиторської служби, Державного казначейства, Державної фіскальної служби, Рахункової палати та місцевих держадміністрацій;

- відомчому – проводять контролю-ревізійні підрозділи міністерств, відомств, державних комітетів;

- муніципальному – реалізують місцеві ради та фінансові органи місцевих рад, виконавчі органи місцевого самоврядування;

- внутрішньому – виконують керівники установ, підприємств, організацій комунальної власності, а також структурні підрозділи організацій, на які покладено функції фінансового контролю;

- громадському – здійснюють громадські організації, професійні спілки, громадяни, політичні партії.

У загальному вигляді механізм бюджетного контролю можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Слід зауважити, що методи механізму бюджетного контролю також залежать від особливостей функціонування бюджетних відносин і передбачають контроль акумулювання доходів, використання бюджетних коштів, управління бюджетним дефіцитом та державним боргом.

Контроль мобілізації доходів забезпечує наповнення дохідної частини бюджету в обсягах, необхідних для виконання державою своїх функцій. Контроль використання бюджетних коштів пов'язаний із виконанням видаткової частини бюджету держави та спрямуванням бюджетних коштів на цілі, передбачені у затвердженому бюджеті. Контроль управління бюджетним дефіцитом та державним боргом передбачає обґрунтування обсягів бюджетного дефіциту та джерел його погашення, механізм залучення джерел фінансування дефіциту, погашення державного кредиту, сплати відсотків, зміни умов тощо. Контроль міжбюджетних відносин включає моніторинг та регулювання надання процесу міжбюджетних трансфертів та контроль перерозподілу міжбюджетних трансфертів.

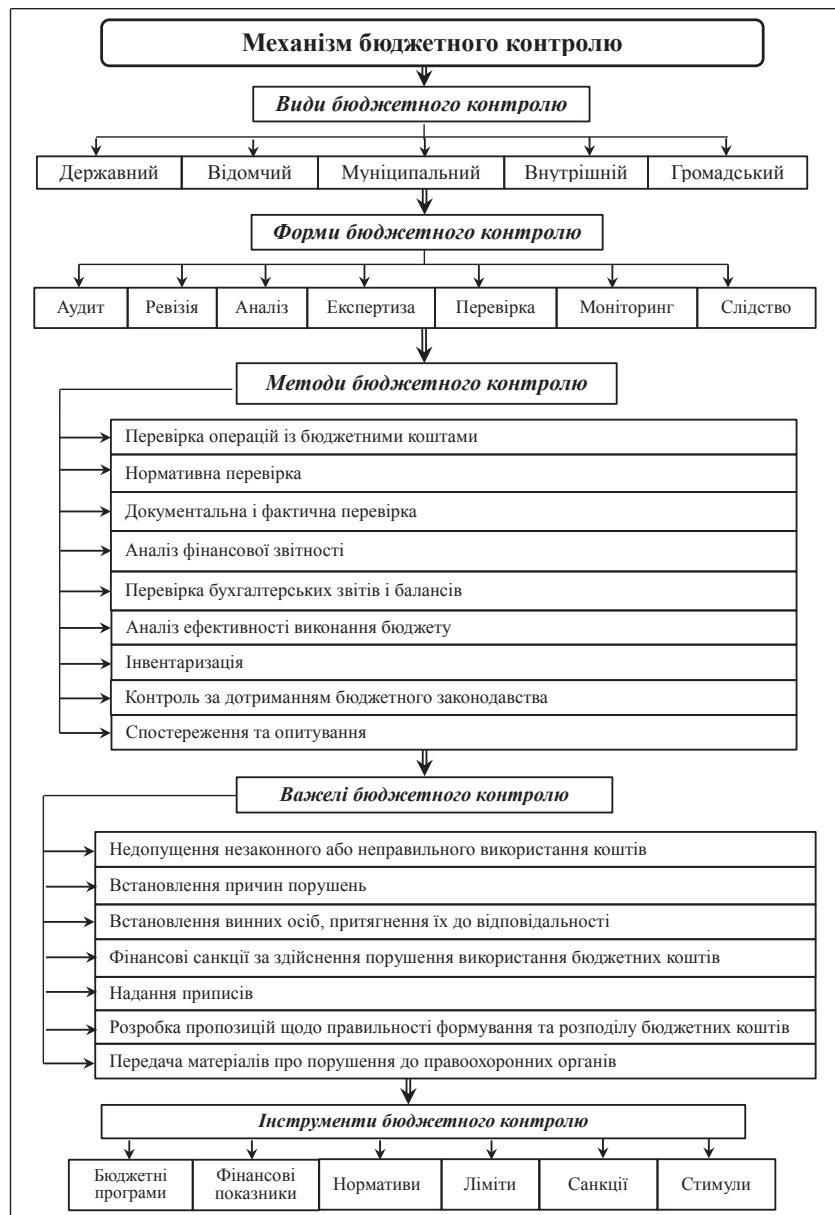


Рис. 1. Механізм бюджетного контролю в Україні

Джерело: розроблено автором

Водночас дієвість механізму бюджетного контролю залежить від вибору форм та методів контролю, між якими є чіткий взаємозв'язок.

Перевірка операцій із бюджетними коштами передбачає контроль проведених операцій на реєстраційних рахунках, відображення їх в обліку та звітності з використанням різних методів документального контролю. Основними завданнями є цільове, ефективне використання бюджетних коштів і попередження та недопущення бюджетних правопорушень.

Нормативна перевірка є основним методичним прийомом здійснення документального контролю під час ревізій фінансово-господарської діяльності підприємств та організацій. Суть її полягає у тому, що за змістом господарської операції, пов'язаної з використанням бюджетних коштів відображеної в документі, встановлюється, чи не суперечить вона чинним законодавчим нормам та правилам розподілу коштів бюджету. У разі виявлення таких порушень робляться розрахунки, складаються аналітичні таблиці, визначаються наслідки та винні особи, обсяги витрат чи збитків, заподіяних неправомірними діями чи бездіяльністю посадових осіб підприємства [10].

Документальна і фактична перевірка. Документальна перевірка передбачає контроль над установчими, фінансовими, бухгалтерськими документами, статистичною та фінансовою звітністю, господарськими договорами, розпорядчими та іншими документами об'єкта контролю, пов'язаними з плануванням і провадженням фінансово-господарської діяльності, веденням бухгалтерського обліку, складанням фінансової звітності. Фактична перевірка передбачає контроль над наявністю грошових сум бюджетних коштів, цінних паперів, бланків суворої звітності, оборотних і необоротних активів, інших матеріальних і нематеріальних цінностей шляхом проведення інвентаризації, обстеження та контрольованого обміру виконаних робіт, правильності розпорядження бюджетними коштами [11].

Аналіз фінансової звітності – метод оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на підставі даних бухгалтерського обліку і звітності. Його завдання – оцінити фінансовий стан, з'ясувати можливості підвищення ефективності роботи підприємства за допомогою раціональної фінансової політики; оцінити напрями розвитку підприємства, виходячи з потреби у фінансових ресурсах, у тому числі бюджетних коштів.

Аналіз результатів роботи на основі критеріїв ефективності – метод контрольної роботи, що є дослідженням бюджетного процесу в цілому і окремих його елементів. Основне завдання аналізу – оцінка рівня бюджетної роботи, виявлення проблем та встановлення їх причин, визначення шляхів вирішення цих проблем і напрямів удосконалення бюджетного процесу.

Інвентаризація матеріальних цінностей і наявності грошових ресурсів використовується для перевірки відповідності даних бухгалтерського обліку фактичній наявності грошових і матеріальних цінностей і в разі виявлення розходжень – ужиття заходів щодо ліквідації відхилень.

Перевірка бухгалтерських звітів і балансів полягає у дослідженні обґрунтованості показників звітності і балансів даними бухгалтерського аналітичного й синтетичного чи податкового обліку. Він застосовується в поєднанні з іншими методичними прийомами і способами контролю та аналізу для дослідження фінансового стану підприємства, фінансових результатів діяльності та взаємовідносин по платежах до бюджету, цільових спеціальних державних фондів, розрахунків із банками по позичках, а також з іншими підприємствами та організаціями [12].

Контроль дотримання бюджетного законодавства включає: визначення бюджетної політики на наступний бюджетний період; розгляд проекту та прийняття закону про державний бюджет України; внесення змін до закону про державний бюджет України; виконання закону про державний бюджет України, у тому числі шляхом заслуховування звітів про виконання державного бюджету України; розгляд річного звіту про виконання закону про державний бюджет України; використання кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій [13].

Спостереження та опитування – прийоми фактичного контролю стану об'єктів, їх якісних характеристик (під час контролю зберігання матеріальних цінностей, умов збереження, порядку видачі матеріальних цінностей у структурні підрозділи підприємства і т. ін.) [12].

Водночас, окрім методів та важелів бюджетного контролю, варто виділити інструменти. Інструменти бюджетного механізму – це встановлені державою засоби, що застосовуються для практичної реалізації завдань і заходів, визначених бюджетною політикою. Кожен інструмент несе певне економічне навантаження та має об'єктивні межі застосування [14, с. 155].

Крім того, вважаємо, що основними інструментами бюджетного контролю, згідно із запропонованим авторським механізмом бюджетного контролю, є:

- бюджетні програми (планування/прогнозування) – визначають фінансові можливості держави щодо фінансового забезпечення розвитку її економіки й соціальної сфери. Бюджетне планування полягає у розробленні довготермінових, середньотермінових та річних бюджетних програм, уточненні раніше розроблених програм, визначенні річних обсягів фінансування багаторічних бюджетних програм для їхнього включення до показників бюджету наступного року [15, с. 346];

- фінансові показники – визначають можливості акумулювання, розподілу та використання бюджетних коштів. Серед основних показників: доходи й видатки, державний борг (зовнішній та внутрішній), рівень інфляції, рівень витрат бюджету на одного жителя, розмір податків;

- нормативи – визначають певний рівень забезпечення бюджетних видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів. Це задані показники, які характеризують необхідний рівень бюджетного фінансування певних явищ або процесів виходячи із затверджених стандартів. За допомогою бюджетних нормативів визначається рівень фінансування виробництва суспільних благ (охорона здоров'я, шкільна освіта, благоустрій тощо);

- ліміти – певні обмеження на витрати в інтересах держави, підприємця або громадянина. Вони встановлюються під час формування параметрів діяльності бюджетної установи або виконання бюджетної програми. Призначення бюджетних лімітів – забезпечити економне та розумне витрачання публічних фінансових ресурсів, що перерозподіляються через місцевий бюджет;

- санкції – забезпечують належний рівень організації бюджетного процесу на всіх його стадіях за рахунок накладання штрафів та пені за порушення бюджетного законодавства, зменшення або припинення фінансування, відміна пільг тощо;

- стимули – націлені на формування і використання бюджету і полягають у створенні спеціальної системи заохочувальних заходів, спрямованих на зміцнення бюджетної дисципліни (податкові пільги, бюджетні кредити, податкові канікули, списання заборгованості тощо), а також можуть спрямовуватися безпосередньо на розвиток економіки шляхом перетворення окремих видів доходів

і видатків у стимулю розвитку суспільного виробництва та підвищення його ефективності.

Разом із тим ефективна реалізація механізму бюджетного контролю неможлива за значного рівня протиправних дій у бюджетній сфері та без своєчасного та відповідного покарання, адже це загрожує соціально-економічним процесам у країні та суспільному добробуту. Через це пріоритетного значення набуває оптимальний вибір засобів боротьби з такими діями, серед яких велике значення мають засоби з притягнення до відповідальності суб'єктів, що їх вчинили.

Висновки. Таким чином, механізм бюджетного контролю має різні види та передбачає взаємодію бюджетних методів, важелів, за допомогою яких визначаються оптимальні обсяги формування фінансових ресурсів бюджетів різних рівнів, максимальна ефективність їх акумулювання, розміщення й використання, визначення випадків нецільового використання бюджетних коштів та інших порушень бюджетного законодавства, а також притягнення порушників до відповідальності для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Л.: ЛНУ, 2001. – 608 с.
2. Юрій С.І. Бюджетна система України / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. – К.: НІОС, 2000. – С. 28.
3. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України: проблеми теорії і практики / О.М. Ковалюк. – Л.: ЛНУ, 2002. – С. 277.
4. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин; 2-е изд. – М.: КноРус, 2006. – 208 с.
5. Финансы социалистического общества / Под ред. Н.В. Гаретовского. – М.: Финансы и статистика, 1985. – С. 217.
6. Финансы / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. – М.: Перспектива: ЮРАЙТ, 2001. – С. 236.
7. Кохан І.В. Бюджетний механізм як суспільно-економічна категорія / І.В. Кохан // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 402-406.
8. Василик О.Д. Бюджетна система України: [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
9. Юрій С.І. Антологія бюджетного механізму: [монографія] / С.І. Юрій, В.Г. Дем'янишин, Я.М. Буздуган. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 250 с.
10. Лисяк Л.В. Державний фінансовий контроль: сучасні питання вдосконалення та підвищення ефективності / Л.В. Лисяк, С.В. Качула // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Серія «Економіка». – 2015. – № 1(33). – С. 111-120.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення інспектування державною контрольно-ревізійною службою» від 20 квітня 2006 р. № 550 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 16. – С. 215.
12. Корольова О.І. Облік і контроль витрат підприємств машинобудування: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / О.І. Корольова. – К., 2014.
13. Бюджетний менеджмент: [навч. посіб.] / Л.В. Панкевич, А.М. Зварич, П.Я. Могиляк, Б.І. Хомічак. – К.: Знання, 2006. – 293 с.
14. Лопушняк Г.С., Ливдар М.В. Теоретичні засади бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів / Г.С. Лопушняк, М.В. Ливдар // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 2. – С. 153-166.
15. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: [монографія] / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

Аннотация. В статье рассмотрены научные подходы к трактовке сути механизма бюджетного контроля. Предложено авторское понимание этого понятия. Сформирован механизм функционирования системы бюджетного контроля и определены основные его элементы.

Ключевые слова: система бюджетного контроля, механизм бюджетного контроля, формы, методы, рычаги, инструменты бюджетного контроля.

Summary. The article deals with scientific approaches to the interpretation of the essence of the mechanism of budgetary control. The author's understanding of this concept is offered. The mechanism of functioning of the system of budgetary control is formed and its basic elements are determined.

Key words: budget control system, budget control mechanism, forms, methods, levers, budget control tools.

Нестеренко О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

Nesterenko O. O.

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Doctoral student of the Department of Finance, Analysis and Insurance
Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РІВНЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОКАЗНИКИ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

SEDIMENTARY DEVELOPMENT EVALUATION INDICATORS AND THEIR EFFECT ON INTEGRATED REPORTING INDICATORS

Анотація. У статті проведено аналіз індикаторів оцінки рівня сталого розвитку. Запропоновано соціальний складник сталого розвитку країн визначити за індексами благодійності, соціального прогресу, людського розвитку, знань та розвитку людського капіталу; екологічний – за індексом екологічної ефективності; економічний – за індексами продовольчої безпеки, економічної свободи та процвітання. Для підвищення рівня сталого розвитку України в дослідженні визначено розрізи обліково-аналітичної інформації про еколого-соціально-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання, які мають розкриватися в інтегрованих звітах.

Ключові слова: сталий розвиток, інтегрована звітність, еколого-соціально-економічні показники, індекси сталого розвитку, індикатори оцінки.

Постановка проблеми. Зміна парадигми функціонування глобалізованої економіки на основі принципів сталого розвитку, що акцентують увагу на єдності економічного, екологічного та соціального компонентів у поступальному гармонізованому розвитку людства, вимагає підвищення прозорості ведення бізнесу суб'єктами господарювання та практичного втілення новітньої концепції інтегрованої звітності, що всебічно і комплексно висвітлює не тільки виробничо-фінансову діяльність суб'єктів господарювання, а й усі ресурси (фінансові, природні, соціальні, інтелектуальні), що використовуються й створюються ними, для внутрішніх і зовнішніх користувачів та забезпечують безперервність бізнесу й сталий розвиток.

Рівень розвитку країни за економічними, соціальними та екологічними показниками дає змогу оцінити міжнародні індекси, які тією чи іншою мірою визначають сталий розвиток держав за різноманітними рейтингами. Під час визначення рейтингу країни за тим чи іншим індексом комбінація даних зазвичай отримується із загальнодоступних джерел, основним з яких є інтегрована звітність. Для поліпшення рейтингу України за індексами сталого розвитку доцільно комплексно розглянути показники, які враховуються під час розрахунку кожного індексу та визначити обсяг обліково-аналітичної інформації про еколого-соціально-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання, які мають розкриватися в інтегрованих звітах суб'єктів господарювання для підвищення рівня сталого розвитку нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До законодавчих актів та ініціатив зі сталого розвитку в Україні належать закони України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про охорону атмосферного повітря», «Про соціальні послуги», «Про екологічну експертизу», «Про відходи», «Про екологічний аудит»; державна концепція «Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020”» та ін.

Питання обґрунтування складників та інструментів забезпечення цілей сталого розвитку досліджувалися закордонними і вітчизняними вченими, зокрема І. Ансоффом, П. Друкером, В. Колотієм, А. Мазаракі, Г. Макаровою, М. Месконом, М. Портером, М. Овчаруком, Ю. Шпильовою, І. Шпильовим та ін. Місце бухгалтерського обліку та інтегрованої звітності в системі управління, орієнтованого на сталий розвиток, було об'єктом досліджень О. Будько, Т. Давидюк, О. Зоріної, В. Жука, Г. Кірейцева, О. Лаговської, Л. Ловінської, Н. Лоханової, О. Петрука, Т. Тарасової, В. Шевчука та ін. Незважаючи на суттєві наукові напрацювання, низка проблемних питань реалізації цілей сталого розвитку залишається недослідженою, зокрема потребують подальших досліджень питання визначення показників обліково-аналітичної інформації про еколого-соціально-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання, які мають розкриватися в інтегрованих звітах суб'єктів господарювання для підвищення індексів сталого розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні індексів оцінки рівня сталого розвитку та визначенні їх впливу на показники інтегрованої звітності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення місця України серед країн Європейського Союзу (для порівняння обрано країни, які є близькими за економічними показниками та ментальністю, та країнами, які першими стали членами Євросоюзу) проведено порівняння за економічними, соціальними та екологічними показниками, які визначаються за відповідними індексами (табл. 1).

Соціальний складник сталого розвитку країн можна визначити за індексами благодійності, соціального прогресу, людського розвитку, знань та розвитку людського капіталу. Індекс благодійності розраховується за результатами опитувань міського населення країн і враховує не лише грошові пожертвування, а й інші форми допомоги нужденним. Під

час проведення опитування респонденти відповідають на три питання: чи жертвували вони гроші на благодійність (за останній місяць); чи займалися вони волонтерською діяльністю (за останній місяць); чи надали вони допомогу незнайомій людині, який її попросив (за останній місяць). Окрім того, респонденти оцінюють за десятибальною шкалою те, наскільки вони задоволені своїм життям [1].

Найпоширенішими видами благодійної допомоги в Україні в 2016 р. стали пожертвування через благодійні скарбнички (51%), допомога готівкою безпосередньо нужденним (28%), благодійні пожертвування у церкві (21%), переказ відсотків від зарплати на благодійність (20%). За даними Державної реєстраційної служби, на початок 2016 р. в Україні було зареєстровано понад 15 тис. благодійних фондів та організацій (рис. 1) [2].

Разом із тим, незважаючи на значну кількість благодійних організацій, Україна у світовому індексі благодійності посідає лише 109-е місце з 138 країн. Для поліпшення цієї ситуації усім суб'єктам господарювання необхідно розробляти заходи, спрямовані на залучення співробітників до благодійності, самим організаціям займатися благодійною діяльністю, інформацію про що обов'язково розкривати в інтегрованому звіті.

Індекс соціального прогресу (ІСП) характеризує досягнення країн світу з погляду суспільного добробуту і базується на комбінації даних з опитувань громадської думки (12%), оцінок експертів у сфері розвитку (25%) і статистичної інформації міжнародних організацій (61%) [3]. Під час визначення місця тієї чи іншої країни в галузі соціального прогресу враховуються понад 50 показників, які об'єднані в три основні групи: основні потреби людини, основи благополуччя людини, можливості розвитку людини (рис. 2).

Незважаючи на соціальні, політичні та економічні складнощі, Україна за рівнем ІСП випередила всі країни

СНД. Так, Білорусь посіла 66-е місце, Вірменія – 67-е, а Росія – 75-е. Україна отримала 66,43 бали зі 100 можливих, увійшовши до групи країн із рівнем соціального розвитку «нижче середнього». Україна традиційно демонструє відносно високі показники у сфері доступу до вищої освіти та до базових знань, де посіла 31-е та 28-е місця відповідно [4]. Голова правління Deloitte Global Девід Круїшенк зазначає, що «...бізнес-спільнота має зробити свій внесок, а також співпрацювати з державним та громадським суспільством для того, щоб сприяти соціальному розвитку та досягти його зростання» [5]. Результати цієї співпраці мають розкриватися в інтегрованому звіті під час розкриття інформації про складники соціально-репутаційного капіталу.

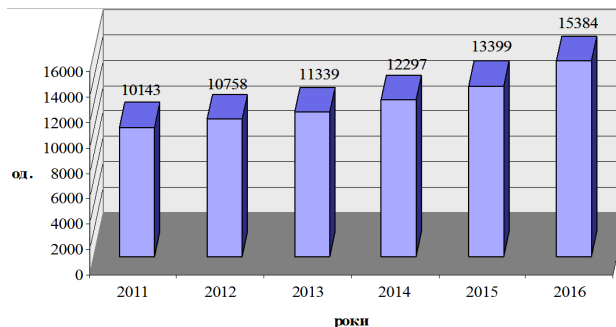


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання, які займаються благодійною діяльністю в Україні, за 2011-2016 рр.

Індекс людського розвитку (ІЛР) – це комбінований показник, який характеризує розвиток людини в країнах та регіонах світу, розраховується експертами Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй спільно з гру-

Таблиця 1

Індекси, які характеризують рівень сталого розвитку європейських країн

Індекси	Країни														
	Естонія	Латвія	Литва	Польща	Румунія	Словаччина	Словенія	Італія	Люксембург	Німеччина	Франція	Велика Британія	Греція	Україна	місце
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Благодійності	23	24	22	25	28	22	41	30	39	47	31	54	19	26	106
Соціального прогресу	82,62	76,19	76,94	79,76	72,23	78,26	84,27	82,49	-*	86,42	84,79	88,58	78,27	66,43	63
Людського розвитку	0,861	0,819	0,839	0,843	0,793	0,844	0,880	0,873	0,892	0,916	0,888	0,907	0,865	0,747	81
Розвитку людського капіталу	80,63	78,13	79,34	77,34	74,99	74,94	80,33	75,85	79,28	81,55	80,32	80,04	73,64	78,42	26
Знань	8,26	7,68	7,15	7,20	6,63	7,46	7,91	7,94	8,01	8,83	8,36	8,61	7,74	6,33	56
Продовольчої безпеки	-*	-*	-*	74,2	63,3	70,7	-*	77,0	-*	83,9	83,8	81,6	73,5	56,1	59
Екологічної ефективності	88,59	85,71	85,49	81,26	83,24	85,42	88,98	84,48	86,58	84,26	88,2	87,38	85,81	79,69	44
Економічної свободи	77,2	70,4	75,2	69,3	65,6	66,6	60,6	61,2	73,9	74,4	62,3	76,4	53,2	46,8	162
Процвітання	68,53	65,02	63,64	65,96	61,67	65,10	71,22	66,16	76,53	76,83	72,98	77,18	63,00	52,59	107
Сталості суспільства:															
соціальна	8,4	8,0	8,1	8,4	8,1	8,3	8,7	7,7	7,5	8,8	8,4	8,5	7,7	8,0	-
екологічна	2,2	4,7	4,0	4,2	5,6	4,9	4,9	5,2	2,6	3,3	4,0	4,6	4,9	4,8	-
економічна	8,1	6,6	6,9	6,6	6,7	6,0	5,2	4,4	7,7	6,6	4,5	4,6	2,5	2,9	-

- * – немає даних

пою незалежних міжнародних експертів, які використовують у своїй роботі разом з аналітичними розробками статистичні дані національних інститутів і міжнародних організацій [3]. ІЛР вимірює досягнення країни з погляду стану здоров'я, отримання освіти і фактичного доходу її громадян за трьома основними напрямками, для яких оцінюються свої індекси у вигляді числових значень від 0 до 1, середнє геометричне яких – сукупний показник ІЛР в діапазоні від 0 до 1 (рис. 3). У 2010 р. на додаток до згаданого індексу було введено три нові індикатори: індекс людського розвитку, скоригований з урахуванням

соціально-економічної нерівності, індекс гендерної нерівності та індекс багатовимірної бідності [6].

Україна за рівнем індексу входить до списку країн «із високим рівнем людського розвитку», але займає лише 81-е місце. Перше місце у рейтингу за індексом людського розвитку посіла Норвегія. До десятки лідерів увійшли також Австралія, Швейцарія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Ірландія, США, Канада і Нова Зеландія. Перші 50 місць рейтингу – це категорія країн із дуже високим рівнем ІЛР (група І). Із країн колишнього СРСР до цієї групи потрапили лише країни Балтії: Естонія – 30-е місце,

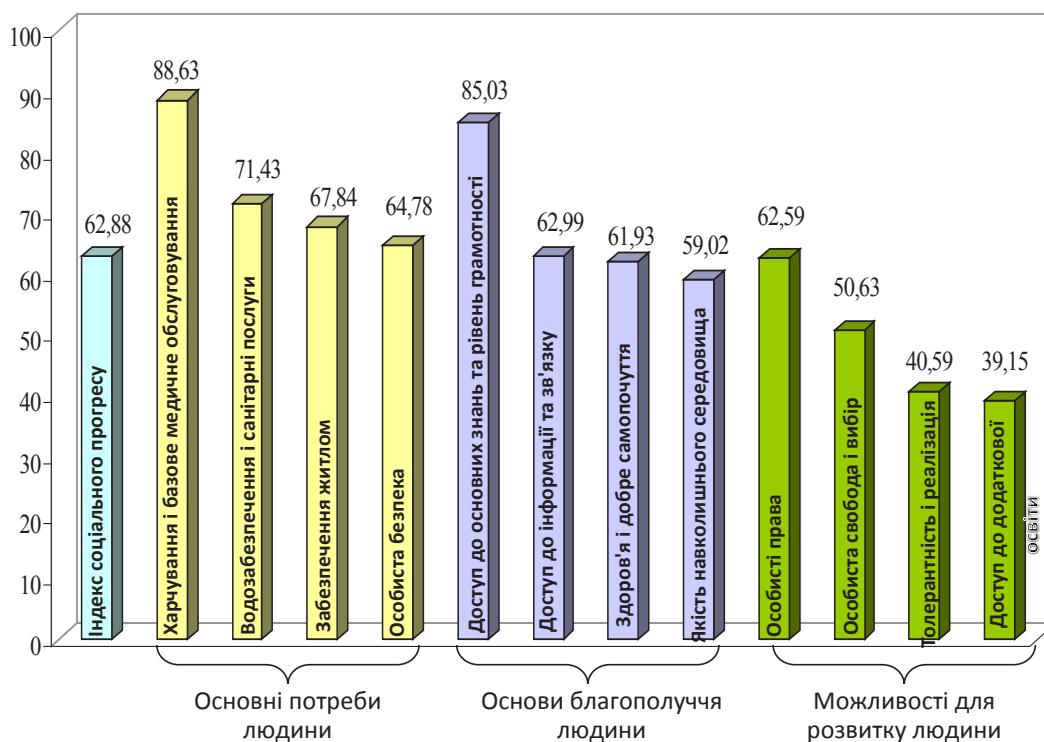


Рис. 2. Середній рівень загального індексу соціального прогресу та його складників у 2016 р. за країнами світу



Рис. 3. Методика розрахунку індексу людського розвитку

Литва – 37-е, Латвія – 46-е. До категорії країн із високим рівнем ІЛР (група II) входять країни, що посіли місця з 50-го по 105-е. У цій категорії Росія і Білорусь поділили 50-ту позицію, Казахстан має 56-е місце, Грузія – 76-е, Азербайджан – 78-е, Вірменія – 85-е. До третьої категорії – країн із середнім рівнем ІЛР (група III) – із країн колишнього СРСР увійшли Молдова – 107-е місце, Туркменістан – 109-е, Узбекистан – 114-е, Киргизстан – 120-е і Таджикистан – 129-е. Замикає рейтинг категорія країн із найнижчим рівнем розвитку, ці країни розташовані переважно в Африці [7].

Людський розвиток можуть демонструвати й інші індикатори: індекс фізичної якості життя (Physical Quality-of-Life Index), істинний показник прогресу (Genuine Progress Indicator), індекс розвитку з урахуванням нерівності статей (Gender-related Development Index), план добробуту Вандерфорда-Райлі (Vanderford-Rileywell-beingschedule), індекс якості життя за версією Economist Intelligence Unit (The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index), валове національне щастя (Gross National Happiness) [8]. Особливо цікавим є останній індикатор – валове національне щастя, ідея якого вперше прозвучала в 1972 р. з вуст четвертого короля Бутану Джігме Сінг'є Вангчук, який наголосив, що не можна оцінювати добробут країни за рівнем її ВВП, та запропонував оцінювати розвиток держави за рівнем щастя населення [9]. У 2006 р. методику оцінювання валового національного щастя доопрацював президент Міжнародного інституту менеджменту Мед Джонс, окресливши сім ключових критеріїв, кожен з яких має визначатися шляхом прямого опитування, а також завдяки статистичним даним із різноманітних галузей. Разом ці критерії формують єдиний макроекономічний показник, який, на думку М. Джонса, відображає реальний рівень добробуту населення. Вищезгадані критерії включають: економічний добробут (середній дохід, мінімальна заробітна платня тощо); екологічний добробут (рівень забрудненості, шуму, якість води тощо); фізичний добробут (кількість важкохворих пацієнтів, лікарень тощо); психічний добробут (обсяги продажів антидепресантів тощо); добробут на робочому місці (частота зміни роботи, судових позовів); соціальний добробут (рівень розлучень, криміногенності тощо); політичний добробут (рівень демократії, свобода індивіда тощо) [10].

Вважаємо за доцільне оцінювати рівень щастя на кожному підприємстві, яке формує інтегрований звіт, шляхом онлайн-анкетування його співробітників за показниками матеріального, морального, психологічного, соціального та екологічного благополуччя, для чого використовувати показник «індикатор корпоративного щастя». Напрацювання стандартизованої методики розрахунку індикатора корпоративного щастя дасть змогу порівнювати сукупне щастя за підприємствами різних галузей економіки та форм власності і забезпечить правомірність наведення значення цього показника в інтегрованому звіті під час розкриття інформації про людський, соціальний та інтелектуально-репутаційний капітал. Анкету доцільно формувати за групами питань: загальна оцінка задоволеності умовами та характером праці; ергономічні та технічні умови праці; матеріальна та моральна компенсація; соціальний пакет; оцінка авторитету управлінського персоналу; можливості навчання та розвитку; кар'єрні перспективи, мотивація та самореалізація; рівень співробітництва, порозуміння та довіри в колективі, можливості психологічного розвантаження. На підставі даних анкет Індикатор корпоративного щастя пропонуємо визначати за формулами (1, 2).

$$I^{ch} = \sum_{i=1}^n i^n / n, \quad (1)$$

$$i^n = \sum_{q=1}^m q^m / m, \quad (2)$$

де I^{ch} – індекс корпоративного щастя;
 i^n – сумарний бал n -го респондента;
 q^m – відповідь респондента на m -питання;
 m – кількість питань в анкеті;
 n – кількість респондентів.

Періодична оцінка рівня корпоративного щастя на підприємстві сприятиме підвищенню задоволеності персоналу роботою, зниженню плинності кадрів, з'ясуванню мотиваційних переваг співробітників, виявленню основних проблем і причин їх невдоволення. Для підприємства соціально відповідальна політика бізнесу є основою його майбутнього, а наведення інформації про сукупне щастя підприємства в інтегрованому звіті дасть змогу надати стейкхолдерам інформацію про соціальні чинники створення вартості компанією.

Наступним показником соціального складника сталого розвитку є індекс розвитку людського капіталу, який визначається за 46 показниками, які об'єднано у чотири основні групи: освіта (вища, середня, початкова) і професійна підготовка; здоров'я, фізичне і психологічне благополуччя; працевлаштування та зайнятість; інфраструктура, правовий захист, соціальна мобільність. Порівняно з ІЛР у 2016 р. за Індексом людського капіталу Україна посіла 26-е місце серед 130 країн світу, поліпшивши за рік позицію на п'ять пунктів. Для охоплення усього демографічного профілю у дослідженні надається оцінка розвитку людського капіталу за п'ятьма віковими групами (до 15 років; від 15 до 24; від 25 до 54; від 55 до 64; 65 і більше років), що дає змогу визначити сильні і слабкі сторони в кожній з них (рис. 4) [11]. У 2016 р. в Україні кількість населення працездатного віку скоротилася до 30,9 млн. осіб, частка зайнятих становила 60,3%, рівень безробіття оцінюється на рівні показника 2015 р. – 7,2%, а середній вік населення зріс із 39 до 40 років [12]. В інтегрованому звіті для поліпшення індексу розвитку людського капіталу має наводитися інформація в розрізі витрачання коштів на людський капітал для його формування, використання та відтворення, а також оцінка потенційних економічних вигод, значення від цих інвестицій має бути виражене кількісними даними та доповнене якісними описами [13]. Крім того, має наводитися інформація про компетенції працівників, їх можливості і досвід, мотивацію тощо.

Індекс знань є ключовим індикатором як на макро-, так і на мікрорівні, оскільки характеризує не лише соціальний складник сталого розвитку, а й економічний. Ще у 1969 р. П. Друкер у книзі «Епоха розриву поступовості» поставив питання щодо того, який ресурс є центральним у сучасній економіці [13]. Науковець стверджував, що нині матеріальні, фінансові й управлінські ресурси не є вирішальними факторами виробництва, і визначив економіку знань як особливий тип економіки, в якому вирішальна роль належить знанням, а їх виробництво стає джерелом економічного зростання та конкурентоспроможності. Індекс знань являє собою середню величину трьох показників: індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій. По кожній групі показників країнам виставляється оцінка в балах – від 1 до 10, крім того, під час розрахунку враховуються і загальні економічні та соціальні індикатори, що включають показники щорічного зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) і значення Індексу людського розвитку країни [14].

В інтегрованому звіті інформація про знання розкривається в частині складників інтелектуального капіталу в розрізі корпоративних нематеріальних активів, заснованих на знаннях, зокрема інтелектуальної власності, під час висвітлення місця знань у процесі створення вартості та бізнес-моделі підприємства.

Екологічний складник сталого розвитку країн характеризує індекс екологічної ефективності, який відображає досягнення країн у сфері управління природними ресурсами та їх раціонального використання. У 2016 р. Україна в рейтингу посіла 44-ту позицію, поліпшивши за 10 років свої результати на 25%. Країни в рейтингу розподіляються на підставі критеріїв, об'єднаних у дев'ять категорій, розгорнутий аналіз яких дає змогу визначити сильні та слабкі сторони країни у сфері екологічної ефективності [15].

Інформація про екологічні активи суб'єктів господарювання та суспільства є ключовим показником сталого розвитку економік світу та людства взагалі [16; 17]. Необхідність оцінювання екологічного впливу підприємств України закріплено VIII розділом ПКУ, де визначено методичні принципи її оцінки найбільш шкідливих результатів діяльності, а саме: обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами; обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти; обсяги та види (класи) розміщених відходів, окрім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання; обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк; обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій) [18]. В інтегрованому звіті в розрізі екологічного складника необхідно наводити такі показники: частка вторинної сировини, що використовується; використання енергії; питоме використання енергії в натуральному вираженні; споживання свіжої води для власних потреб; питома вага води, що використовується повторно; викиди парникових газів; викиди

речовин в атмосферне повітря; питомі викиди забруднюючих речовин у натуральному вираженні; скиди стічних вод; питомі скиди стічних вод у натуральному вираженні; скиди забруднених стічних вод; обсяг відходів; питомий обсяг відходів у натуральному вираженні; кількість суттєвих аварій з екологічною шкодою; екологічна шкода, що була відшкодована; ініціативи з пом'якшення впливу продукції (робіт, послуг на навколишнє середовище та масштаб цього пом'якшення; інвестиції в об'єкти охорони навколишнього середовища; розмір нарахованого та сплаченого у звітному періоді екологічного податку.

Економічний складник сталого розвитку країни може бути оціненою за індексами продовольчої безпеки, економічної свободи та процвітання. Продовольча безпека вважається одним із головних показників соціально-економічного розвитку держави. Глобальний індекс продовольчої безпеки враховує ключові чинники, такі як рівень доступності та споживання продуктів харчування; наявність і достатність продуктів харчування; рівень якості і безпеки продуктів харчування. Інтегрований звіт повинен містити інформацію про біологічні активи, інвестиції в сільське господарство, наявність сертифікатів системи управління якістю ISO 9000 у харчовій галузі та сертифікатів із системи менеджменту харчової безпеки, мотиваційні заходи у вигляді безкоштовного або пільгового харчування працівників тощо. У 2016 р. під час визначення рейтингу України серед сильних аспектів (кількісна характеристика яких більше ніж 75 пунктів) були названі такі: невисока частка населення, яке перебуває за глобальної межею бідності (витрачає менше ніж \$1,90 за день на особу), безпека продовольства, невисокі втрати продовольства, низькі ввізні мита, достатнє постачання та наявність програм із дотримання безпеки продовольства. Слабкими сторонами були названі високий рівень корупції, ризики політичної нестабільності, низьке значення ВВП на душу населення [19].

Індекс економічної свободи розраховується на підставі 10 кількісних і якісних факторів, згрупованих у чотири широкі категорії, або індикатори економічної свободи: верховенство права (захист прав власності, свобода від корупції); обмеження уряду (фіскальна свобода, державні витрати); регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода); відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Кожна з десяти економічних свобод у рамках цих категорій оцінюється за шкалою від 0 до 100 балів (табл. 2). Україна в 2016 р. в рейтинговій оцінці посіла 162-е місце з-поміж 178 країн світу і визнана країною з невеликою економікою – Індекс нашої економічної свободи становить 46,8 балів зі 100 можливих.

В інтегрованому звіті інформацію про рівень економічної свободи слід розкривати під час опису зовнішнього середовища, в якому безпосередньо функціонує підприємство, зокрема під час висвітлення інформації про законодавчо-нормативне поле та політичне середовище країн, де працює підприємство, яке може позначитися на здатності підприємства реалізувати свою стратегію.

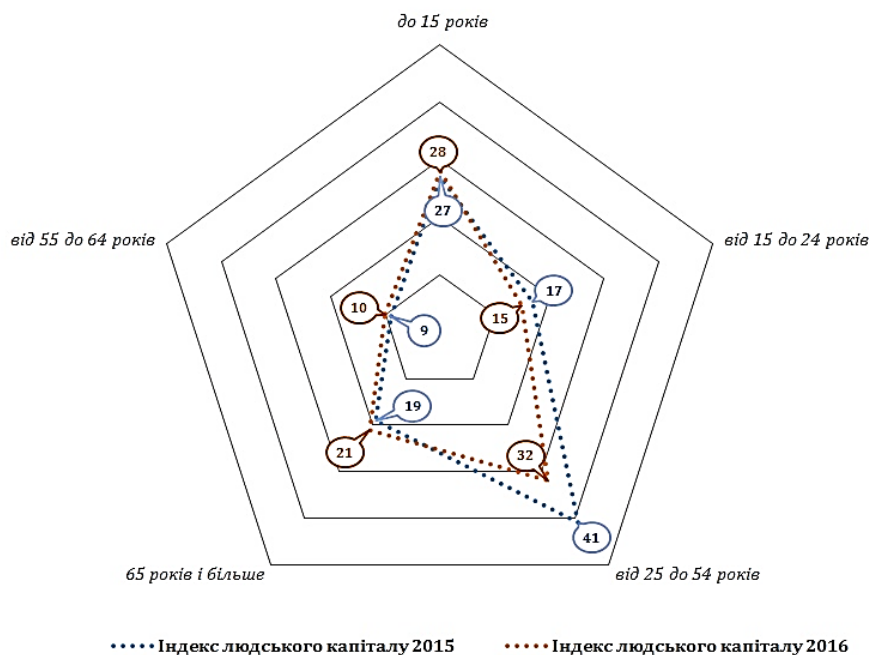


Рис. 4. Рейтингова оцінка індексу людського капіталу України за віковими групами за 2015-2016 рр.

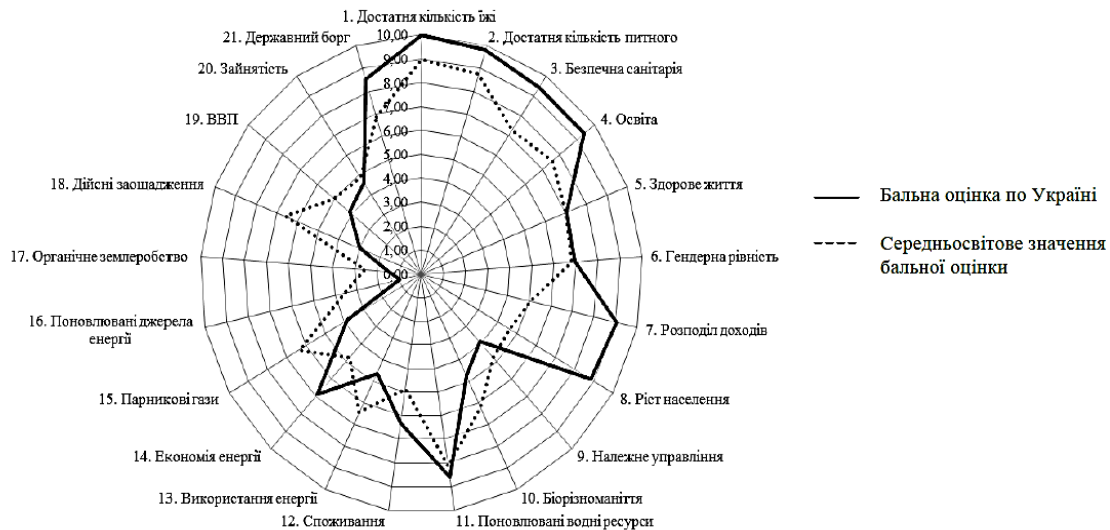


Рис. 5. Результати бального оцінювання індикаторів сталого розвитку в Україні та світі в 2016 р.

Таблиця 2
Значення індексу економічної свободи

№ з/п	Значення індексу	Градация
1	80-100	Вільні (free)
2	70-79,9	Переважно вільні (mostly free)
3	60-69,9	Помірно вільні (moderately free)
4	50-59,9	Переважно не вільні (mostly unfree)
5	0-49,9	Не вільні (repressed)

Низький показник Україна має також за індексом процвітання – лише 107-е місце. Індекс складається на основі безлічі різних показників, об'єднаних у дев'яти категоріях, які відображають різні аспекти життя суспільства і параметри суспільного добробуту: економіка; підприємництво; управління; освіта; охорона здоров'я; безпека; особисті свободи; соціальний капітал; екологія. Фактично ці показники розкриваються в кожному розділі інтегрованого звіту, і для поліпшення значення індексу процвітання нашої держави необхідно змістовно розкривати якісні та кількісні параметри кожного показника.

Комплексним показником, який характеризує рівень сталого розвитку країн за соціальним, екологічним та економічним складниками є індекс сталості суспільства, в основу розрахунку якого покладено оцінку 21 індикатора: дев'ять індикаторів – за соціальним виміром, сім – за екологічним виміром та п'ять індикаторів – за економічним виміром (рис. 5).

Окрім індексу сталості суспільства, який визначає рейтинг країни у досягненнях сталого розвитку, існує

методика оцінки рівня сталого розвитку безпосередньо підприємств за допомогою індексу стійкості Доу-Джонса. Він розраховується на підставі системи критеріїв для різних якісних і кількісних показників у трьох сферах: економічний вплив – оцінюються ефективність корпоративного управління, розвиненість системи антикризового та ризик-менеджменту, дотримання кодексу ділової етики/протидія корупції; вплив на навколишнє середовище – оцінюються якість екологічної звітності та звітності у сфері сталого розвитку; соціальний вплив – оцінюються розвиток людського капіталу, залучення і збереження талановитих співробітників, трудові відносини, корпоративна соціальна відповідальність і філантропія, соціальна звітність [20]. Основним інформаційним джерелом для оцінки індексу стійкості Доу-Джонса підприємств є інтегрована звітність, в якій повинна розкриватися вся вищенаведена інформація, опитування топ-менеджерів і співробітників, огляд інформації ЗМІ та feedback-аналіз відгуків стейкхолдерів про діяльність компанії.

Висновки. Таким чином, до переваг досліджених інтегральних показників оцінки різних аспектів сталого розвитку належать простота їх розрахунку та зручність інтерпретації результатів, до недоліків – наявність методологічних проблем, пов'язаних із вибором індикаторів, які увійдуть до індексу, проведенням процедури зважування. Визначені в дослідженні розрізи обліково-аналітичної інформації про еколого-соціально-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання, які мають розкриватися в інтегрованих звітах, будуть сприяти підвищенню рейтингу країни за тим чи іншим міжнародним індексом зокрема та рівня сталого розвитку України загалом.

Список використаних джерел:

1. Caf World Giving Index 2016. The world's leading study of generosity [Electronic resource]. – Access mode: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/1950a_wgi_2016_report_web_v2_241016.pdf?sfvrsn=4
2. Благодійність в Україні: післясмак 2016-го [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SOCIUM/blagodiynist-v-ukrayini-pislyasmak-2016-go_.html
3. Рейтинги стран и регионов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/research/social-progress-index/info>
4. Social Progress Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialprogressimperative.org/wp-content/uploads/2016/06/SPI-2016-Main-Report.pdf>
5. Індекс соціального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 2016 <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html>
6. Яковлева Ю.К. Развитие людского потенциала как база для социально-экономического развития / Ю.К. Яковлева // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 220. – С. 122-126.

7. Робота задля людського розвитку / Презентація доповіді Програми розвитку ООН з людського розвитку за 2015 рік // Вісн. НАН України. – 2016. – № 2. – 67-72 с.
8. Статівка Н.В. Причини та наслідки зниження рівня життя населення в Україні / Н.В. Статівка, А.О. Надточій // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – № 1. – С. 203-211.
9. Вікіпедія: Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
10. Лекція Меда Джонса «Валове національне щастя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/ua/news_main/news_2011_09_12/.
11. Рейтингові оцінки розвитку людського капіталу 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/rejtingovi-ocinky-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-2016>
12. The Human Capital Report 2016 [Electronic resource]. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/HCR2016_Main_Report.pdf
13. Drucker P. The Age of Discontinuity / Drucker P. – New York: Harper & Row, 1969. – 394 p.
14. Knowledge Economy Report 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <https://issuu.com/nisiencepark/docs/connect-final-draft-low-res-2>
15. Україна в рейтингу екологічної ефективності у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/ukrayina-v-rejtingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2016-roci>
16. Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csr-ukraine.org>
17. Пікінер В.В. Деякі аспекти розкриття екологічної інформації у звітності підприємств в умовах переходу до стійкого розвитку / В.В. Пікінер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2013/Economics/7_154409.doc.htm
18. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
19. Global food security index 2016. An annual measure of the state of global food security [Electronic resource]. – Access mode: <http://foodsecurityindex.eiu.com/>.
20. Корпоративна соціальна відповідальність / За заг. ред. В.Я. Горфинкеля, Н.С. Родіоновой. – М.: Юрайт, 2014. – 570 с.

Аннотация. В статье проведен анализ индикаторов оценки уровня устойчивого развития. Предложено социальную составляющую устойчивого развития стран определять по индексам благотворительности, социального прогресса, человеческого развития, знаний и развития человеческого капитала; экологическую – по индексу экологической эффективности; экономическую – по индексам продовольственной безопасности, экономической свободы и процветания. Для повышения уровня устойчивого развития Украины в исследовании определены разрезы учетно-аналитической информации об эколого-социально-экономических показателях деятельности субъектов хозяйствования, которые должны раскрываться в интегрированных отчетах.

Ключевые слова: устойчивое развитие, интегрированная отчетность, эколого-социально-экономические показатели, индексы устойчивого развития, индикаторы оценки.

Summary. The article analyzes indicators of the sustainable development level estimation. It is suggested to estimate the social component of sustainable development by the indices of charity, social progress, human development, knowledge and development of human capital; ecological component of sustainable development – by the index of ecological efficiency; the economic component of sustainable development – by the indices of food security, economic freedom and prosperity. In order to increase the level of sustainable development of Ukraine the sections of accounting and analytical information on ecological, socio-economic indicators of business activity, which should be disclosed in the integrated reports, are determined in the article.

Key words: sedimentary development, integrated reporting, ecological, socio-economic indicators, indices of sustainable development, indicators of evaluation.

Овчиннікова В. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом*

Українського державного університету залізничного транспорту

Петровська В. В.

*магістр
Українського державного університету залізничного транспорту*

Ovchinnikova V. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economics and Management
Industrial and Commercial Business
Ukrainian state University of Railway Transport*

Petrovska V. V.

*Master
Ukrainian state University of Railway Transport*

ЕФЕКТИВНА ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

EFFICIENT ORGANIZATION OF INNOVATION PROCESS ON RAILWAY TRANSPORT

Анотація. У статті доведена та обґрунтована необхідність ефективної організації інноваційної діяльності на залізничному транспорті. Наведено наявні у світовій практиці моделі інноваційного процесу, окреслено їх переваги та недоліки. Запропонована удосконалена модель інноваційного процесу на залізничному транспорті. Доведено, що інновації підприємств залізничного транспорту повинні бути спрямованими на потреби зовнішнього споживача та на внутрішні потреби підприємств галузі в інноваціях. Визначено особливості маркетингового забезпечення інноваційного процесу.

Ключові слова: інновація, інноваційний процес, залізничний транспорт, зовнішнє середовище, маркетингове забезпечення.

Постановка проблеми. Розширення господарських зв'язків та міжнародна економічна кооперація зумовлюють постійне зростання транснаціональних потоків і міжнародного транзиту пасажирів та вантажів з метою вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили тощо. В умовах розвинутої мережі шляхів сполучення в Україні, наявності великої кількості перевізників, реструктуризації залізничного транспорту України, широкого включення його в систему світових господарських зв'язків відбувається значне посилення конкуренції як у межах країни, так і на міжнародному ринку. Необхідно врахувати і той факт, що клієнти в умовах наявності великої кількості перевізників підвищують свої вимоги до якості та безпеки транспортного обслуговування [1].

Для повноцінного задоволення потреб споживачів на ринку необхідно, щоб залізниці України працювали у злагодженому синхронному режимі з більшою відповідальністю щодо дотримання графіків роботи. Все це поступово і неухильно змушуватиме залізничний транспорт працювати в режимі і на рівні функціонування міжнародних транспортних коридорів. Отже, рівень техніки, технології, організації, нормативно-правового забезпечення має відповідати міжнародному. А це все пов'язано з пошуком дієвих організаційно-економічних механізмів інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема інноваційного розвитку залізничного транспорту та забезпечення ефективності його інноваційної діяльності досить

популярна, їй присвячена ціла низка праць таких учених, як: В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан, Р. Росвел, Л.І. Кошкіна, А.Е. Хачатурова, І.С. Булатова та ін. [1-10].

Проте потребує подальшого дослідження питання пошуку ефективної організації інноваційного процесу на українських підприємствах залізничного транспорту.

Метою статті є аналіз теоретичних основ інновації та пошук ефективної організації інноваційного процесу на українських підприємствах залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Прискорення темпів науково-технічного розвитку приводить до підвищення швидкості оновлення продукції (послуг) і звикання споживачів до новинок, а отже, до скорочення життєвих циклів продукції, технології, попиту, до підвищення інтенсивної конкурентної боротьби на ринках збуту підприємства. Тому особливо актуальним стає питання ефективної організації інноваційного процесу на українських підприємствах залізничного транспорту.

На думку вчених О.І. Волкова, М.П. Денисенко, А.П. Гречана, «у загальному вигляді інноваційний процес являє собою одержання і комерціалізацію винаходу, нових технологій, видів продуктів і послуг, рішень виробничого, фінансового, адміністративного або іншого характеру та інших результатів інтелектуальної діяльності» [2].

Не можна не погодитися з цим визначенням, адже автори підтверджують твердження, що не тільки на зовнішні, але і на внутрішні інноваційні проекти повинна бути зорієнтована інноваційна діяльність підприємства.

Це дасть підприємству змогу збільшити ефективність своєї діяльності, а отже, і конкурентоспроможність.

З метою ефективної організації інноваційного процесу розглянемо і проаналізуємо наявні у світовій практиці моделі інноваційного процесу.

Перше покоління інноваційних процесів існувало з 1950-х до середини 1960-х років. На думку Р. Росвелла, це покоління характеризується як «модель, яка підштовхується технологіями (technology push-model), є простим лінійно-послідовним процесом з упором на роль НДОКР і відношенням до ринку лише як до споживача результатів технологічної активності виробництва» [3].

Типовими представниками першого покоління є Л.І. Кошкіна, А.Е. Хачатурова, І.С. Булатова [4]. Вони виділяють такі етапи інноваційного процесу, як передвиробничий (НДР, ДКР, підготовка виробництва); виробництво продукції; експлуатація або споживання.

Узагальнивши все вищезазначене, можна стверджувати, що інноваційна діяльність підприємств під час використання першого покоління інноваційних процесів залежить тільки від виробничих потужностей та наукових можливостей підприємства. Маркетингове забезпечення інноваційного процесу в цьому поколінні або не використовується взагалі, або частково перед етапом «запуск виробництва», або після етапу «організація виробництва», що є неприйнятним, особливо в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Отже, застосування цього покоління є ризикованим та недоцільним з позиції фінансово-економічних результатів інноваційної діяльності для будь-якої організаційної структури.

Друге покоління інноваційних процесів, виділене Р. Росвеллом, належить до кінця 1960-х – початку 1970-х. Це покоління він визначає як «та ж лінійно-послідовна модель, але з упором на важливість ринку, на потреби якого реагують НДОКР (need pull model)» [3].

Представником цього покоління є Дж. Бредборі [5], Г.Я. Гольштейн, П. Дойль [6]. Узагальнюючи думки другої групи учених, варто підкреслити, що переважно вони рекомендують з усього комплексу заходів маркетингового забезпечення інноваційного процесу використовувати лише маркетингові дослідження потреб зовнішнього споживача безпосередньо після фази «ідеї».

На наш погляд, розроблення інноваційного процесу на основі маркетингових досліджень і, отже, з урахуванням вимог ринку підвищує ефективність інноваційної діяльності організаційної структури, знижуючи ризики і мінімізуючи витрати часу і ресурсів на впровадження новини. Переважно в цих моделях інноваційного процесу блок «Маркетингові дослідження» окремо не виділяється, проте дослідження ринку є можливим у процесі збуту або розповсюдження інновації. Цей вид моделей має ефективність більшу, ніж перше покоління, проте також є неефективним.

Наступне, третє покоління інноваційних процесів (початок 1970-х – середина 1980-х рр.) Р. Росвелл виділяє як «зв'язану (з'єднану) модель (coupling model)».

Основними характерними ознаками цієї моделі є те, що джерелами інновацій є потреби зовнішніх споживачів (споживачів на ринку), виробничі потужності та наукові можливості підприємства та масив зовнішніх знань; наявність зворотних зв'язків між блоками інноваційного процесу, що дає змогу на будь-якому етапі повернутися на попередні етапи для доробки або виправлення помилок; інноваційний процес здійснюється поетапно фахівцями відповідного профілю (маркетинг, виробництво тощо); маркетингове забезпечення інноваційного процесу зорієнтоване лише на зовнішнього споживача, залишаючи без уваги потреби самого підприємства в інноваційних змінах.

Із середини 1980-х років і донині Р. Росвелл виділяє четверте покоління інноваційних процесів. Особливість цього покоління полягає в тому, що «акцентується увага на паралельній діяльності інтегрованих груп і зовнішніх горизонтальних і вертикальних зв'язках» [3].

Найважливішими особливостями цього покоління інноваційних процесів є те, що акцентується увага на важливості синхронної праці працівників різних структурних відділів підприємства; джерелами інноваційних ідей є сфера НДОКР, нові потреби зовнішніх споживачів, навчання на власному досвіді і масив зовнішніх знань; наявність зворотних зв'язків між блоками процесу; тісна співпраця з постачальниками; маркетингове забезпечення присутнє на всіх етапах інноваційного процесу (аналізується перспективний попит, а на останніх стадіях інноваційного процесу на основі зробленого прогнозу формується ринковий попит), тобто маркетингове забезпечення орієнтується лише на зовнішнього споживача.

Р. Росвелл виділяє і п'яте покоління інноваційних процесів «strategic networking model – моделі стратегічних мереж, інтеграції і встановлення зв'язків» [3].

Головною відмінною рисою цього покоління є те, що до четвертого покоління інноваційних процесів (паралельний процес розроблення інновації) додаються такі функції, як науково-дослідна і дослідно-конструкторська робота, що проводиться з використанням систем інформатики й обчислювальної техніки (з їх допомогою встановлюються стратегічні зв'язки); здійснюється обмін електронними даними новаторів із постачальниками, партнерами і споживачами; маркетингове забезпечення виконується від фундаментальних досліджень до післяпродажного обслуговування інноваційної продукції.

Отже, останнє покоління інноваційних процесів характеризується збільшенням імітаційного моделювання, інтегрованих систем гнучкого виробництва і автоматизованого проектування, а також використання експертних систем.

На основі аналізу можна дійти висновку, що проблема ефективної організації інноваційного процесу цікавила не одне покоління і не одного вченого. Внаслідок цього модель інноваційного процесу зазнала багатократних змін – від лінійної моделі до складної багаторівневої з використанням передових систем інформатики й обчислювальної техніки.

Сучасна модель інноваційного процесу має такі характеристики:

1. Інноваційний процес розглядається як паралельне розроблення інновацій декількома групами різнопрофільних фахівців із використанням систем інформатики й обчислювальної техніки.
 2. Джерелами інноваційних ідей на сучасному етапі є потреби ринку; зовнішні (що існують у світовій практиці) і відкриваючі (наукові дослідження) знання; знання, набуті на власному досвіді.
 3. «Маркетинг» є центральним блоком в інноваційному процесі, а маркетингове забезпечення здійснюється від фундаментальних досліджень до післяпродажного обслуговування готової продукції.
 4. Тісна співпраця з постачальниками і постійними покупцями.
 5. Наявність зовнішніх, горизонтальних, вертикальних і зворотних зв'язків між етапами (блоками) інноваційного процесу, що дає змогу враховувати власні помилки, тобто вчитися на власному досвіді.
 7. Використання систем інформатики й обчислювальної техніки на всіх етапах інноваційного процесу.
- Зважаючи на все сказане, можна дійти висновку, що сучасна організація інноваційного процесу характеризу-

ється використанням експертних систем, імітаційного моделювання, інтегрованих систем гнучкого виробництва й автоматизованого проектування.

Модель інноваційного процесу, що існує сьогодні в економічній теорії, дає змогу підприємству вивести на ринок інноваційний продукт раніше, ніж аналоги конкурентів, і відповідно до попиту споживачів.

Іншими словами, інноваційна діяльність сьогодні орієнтується тільки на зовнішнього споживача, ігноруючи при цьому потреби самого підприємства-новатора. Це, на наш погляд, є грубою помилкою, здатною принести до значних втрат на сучасному підприємстві.

Особливо актуальним і важливим стає це питання щодо інноваційного розвитку такої технологічно й організаційно складної галузі, як залізниця. Будь-які інноваційні зміни в експлуатаційній діяльності цієї галузі здатні привести до значного економічного ефекту не тільки в масштабах галузі або підприємства залізничного транспорту, але і всієї держави.

Крім того, в жодній із вищенаведених моделей інноваційного процесу не врахований вплив зовнішнього (макросередовище та мікросередовище) та внутрішнього середовищ на джерела інновацій. Урахування впливу цих факторів дуже важливе, адже інноваційний процес здійснюється під їх безпосереднім впливом, а не поза ним.

Отже, в наявній моделі інноваційного процесу присутні суттєві недоліки, які є перешкодою в інноваційному розвитку підприємств залізничного транспорту, а саме:

- вказані не всі джерела інноваційних ідей – не враховані внутрішні потреби господарюючого суб'єкта (підприємства, галузі) в інноваціях, а це, на наш погляд, є одним із головних джерел створення інновацій;
- відсутній блок, який вказує на те, що інновації йдуть на задоволення не тільки зовнішніх, але і внутрішніх потреб підприємства в інноваціях;
- маркетингове забезпечення інноваційного процесу зорієнтовано лише на зовнішнього споживача;
- не врахований вплив зовнішнього та внутрішнього середовищ на джерела інновацій.

З метою усунення недоліків та ефективної організації інноваційного процесу нами запропонована нова удосконалена модель інноваційного процесу на залізничному транспорті.

Головним принципом запропонованої моделі є той факт, що інновації підприємств залізничного транспорту повинні бути спрямованими на потреби зовнішнього споживача та на внутрішні потреби підприємств галузі в інноваціях.

Тому залежно від споживачів пропонуємо класифікувати джерела інноваційних ідей на внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх необхідно віднести потреби суспільства і ринку; наявні у світовій практиці знання і дослідження.

Внутрішніми джерелами інноваційних ідей є потреби виробничих підрозділів господарюючого суб'єкта; знання, одержані на власному досвіді.

Необхідно також зазначити, що як на зовнішні, так і на внутрішні джерела інновацій безпосередньо впливають фактори макросередовища (економічні фактори, соціально-культурні фактори, політико-правові фактори) та мікросередовища (конкуренти, ринок, постачальники, посередники). Тому для повноцінної оцінки інноваційних ідей необхідно враховувати їх вплив.

Розробленням інновацій паралельно повинні займатися декілька груп різнопрофільних фахівців, які працюють у декількох напрямках.

У результаті взаємодії маркетингового забезпечення і одержаної інформації (не тільки із зовнішнього середовища підприємства, але й із внутрішнього) на підпри-

ємстві генеруються ідеї для інновацій, орієнтованих на внутрішні і зовнішні потреби в інноваціях.

Ми також наголошуємо, що маркетингові дослідження необхідно здійснювати на всіх етапах інноваційного процесу незалежно від виду інновації.

Основою філософії сучасного маркетингу є задоволення попиту і потреб існуючих і потенційних клієнтів, тобто орієнтація діяльності підприємства полягає у принципі, що необхідно проводити те, що дійсно потрібно споживачу, а не намагатися продати йому те, що вдалося виготовити. Маркетинг спрямований на те, щоб тією чи іншою мірою торкнутися інтересів кожного. Ця спрямованість маркетингу зумовлюється його цілями, такими як досягнення максимальної споживацької задоволеності; досягнення максимально можливого споживання; надання максимально широкого вибору; максимальне підвищення якості [7].

Маркетингове забезпечення інноваційної діяльності є важливим складником інноваційного процесу та загальної методики забезпечення ефективності інноваційної діяльності.

Варто зазначити, що споживачами інновацій є як споживач на ринку, так і продуцент (підприємства залізничного транспорту).

Тому, на наш погляд, під маркетинговим забезпеченням інноваційного процесу варто розуміти комплексне використання принципів і методів маркетингу з метою створення на підприємствах оптимальних умов продуктивних змін, їх здійснення, поширення та комерціалізації.

До основних принципів функціонування маркетингового забезпечення інноваційного процесу, крім вивчення потреб і попиту зовнішніх споживачів, створення сприятливих умов для найкращого пристосування підприємства до використання найкращих з інноваційних можливостей та забезпечення взаємозв'язку всіх етапів інноваційного процесу, повинний бути включений комплекс цілеспрямованих маркетингових зусиль із вивчення внутрішніх потреб підприємства в інноваціях як одного з головних джерел виникнення ідей для інновацій.

Тобто навіть у разі первинного внутрішнього інноваційного процесу підприємства зобов'язані як за вторинного внутрішнього інноваційного процесу або зовнішнього інноваційного процесу, так і на всіх його етапах (дослідження, розроблення, освоєння або збуту) забезпечити ефективність інноваційної діяльності, застосовуючи принципи та інструментарій маркетингу.

Використовуючи удосконалені принципи маркетингового забезпечення інноваційного процесу, підприємство здатне досягти максимальної ефективності інновацій, зумовленої змінами, які дійсно будуть дієвими та ефективними. Так само підприємство зможе домогтися повної завершеності нововведення, визначеного відношенням ефективності нововведення до всієї сукупності потенційно можливих і необхідних для задоволення відповідної потреби змін.

Зважаючи на все вищесказане, бачимо, що до принципів маркетингового забезпечення інноваційного процесу обов'язково повинний бути включений комплекс цілеспрямованих маркетингових зусиль із вивчення внутрішніх потреб підприємства в інноваціях як одного з головних джерел виникнення ідей для інновацій.

Висновки. Запропонована удосконалена модель якісно відрізняється від наявних на сучасному етапі розвитку в економічній теорії. У результаті її використання на практиці дає можливість ефективно організувати інноваційний процес; знайти резерви для зростання ефективності підприємства від реалізації інноваційного процесу; результативно управляти інноваційним процесом на залізничному транспорті.

Список використаних джерел:

1. Дикань В.Л., Зубенко В.О. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: Монографія. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
2. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
3. Roy Rothwell. The Changing Nature of the Innovation Process// Technovation, 1993: Пер., обробка А. Сенина, 2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://technopark.al.ru/business/innovation.htm>
4. Кошкина Л.И. Менеджмент на промышленном предприятии / Л.И. Кошкина, А.Е. Хачатурова, И.С. Булатова – Л., 2000. – [Электронный ресурс]. «Эколайн», 2000. – Режим доступа: <http://cci.glansnet.ru/mc/>
5. Гончаров В.Н. Концепция стратегической организации инновационной деятельности предприятий / В.Н. Гончаров, Е.В. Иванова. – [Электронный ресурс] – Режим доступу: www.maop.vorstu.ru/Gancharov.html
6. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль; под ред. Каптуревского Ю.Н. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 734 с.
8. Русс Й. Интеллектуальный капитал. Практика управления / Йоран Руус, Стивен Пайк, Лиза Фернстрем; пер. с англ. – М.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.
9. Ладонько Л.С. Формування інноваційного потенціалу промисловості в регіонах України: дисертація на здобуття наук. ступеня д.е.н.; спеціальність: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил та регіональна економіка / Ладонько Людмила Степанівна. – Чернівці, 2015. – 500 с.
10. Соколова С.А. Совершенствование методов управления инновационными высокотехнологическими проектами: дисс. на соиск. учен. степени канд. экон. наук; специальность: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями) / Соколова Светлана Александровна. – Санкт-Петербург, 2014. – 150 с.

Аннотация. В статье доказана и обоснована необходимость эффективной организации инновационной деятельности на железнодорожном транспорте. Приведены существующие в мировой практике модели инновационного процесса, определены их преимущества и недостатки. Предложена усовершенствованная модель инновационного процесса на железнодорожном транспорте. Доказано, что инновации предприятий железнодорожного транспорта должны быть направлены на потребности внешнего потребителя и на внутренние потребности предприятий отрасли в инновациях. Определены особенности маркетингового обеспечения инновационного процесса.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, железнодорожный транспорт, внешняя среда, маркетинговое обеспечение.

Summary. The article proves and justifies the necessity of efficient organization of innovative activity in railway transport. Presented in the world practice models of innovation process, their advantages and disadvantages are outlined. The advanced model of innovation process on railway transport is offered. It is proved that innovation of railway enterprises should be aimed at the needs of the external consumer and the domestic needs of the industry in innovation. The peculiarities of marketing support of the innovation process are determined.

Key words: innovation, innovation process, railway transport, external environment, marketing support.

Овчиннікова В. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом*

Українського державного університету залізничного транспорту

Харламова І. М.

магістр

Українського державного університету залізничного транспорту

Ovchinnikova V. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economics and Management
Industrial and Commercial Business
Ukrainian state University of Railway Transport*

Kharlamova I. M.

Master

Ukrainian state University of Railway Transport

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАЛІЗНИЧНИМ ТРАНСПОРТОМ УКРАЇНИ

ADAPTIVE MANAGEMENT BY RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE

Анотація. У статті доведена та обґрунтована необхідність застосування адаптивного підходу в управлінні залізничним транспортом. Проаналізовано головні положення концепції адаптивного управління. Окреслено особливості формування та функціонування системи управління виробничо-господарською діяльністю залізничного транспорту в аспекті адаптивного управління. Визначені об'єкт та предмет адаптивного управління залізничним транспортом. Сформуовано процес адаптації діяльності залізничного транспорту до умов зовнішнього середовища.

Ключові слова: адаптація, адаптивне управління, залізничний транспорт, зовнішнє середовище, процес адаптації.

Постановка проблеми. На сучасному етапі господарювання ефективна діяльність вітчизняного залізничного транспорту і перспективи його конкурентостійкості обмежені наявністю багаточисленних проблем. Серед причин їх виникнення найбільш вагомими є поширення необґрунтованого застосування ринкових методів і важелів управління та внаслідок цього загострення протиріч між інтересами держави та власників, соціальними та економічними, стратегічними і тактичними цілями залізничного транспорту, зниження можливостей реалізації переваг стратегічного партнерства. Така ситуація у трансформаційно-кризових умовах функціонування української економіки поширює загрози регресивних змін у залізничній галузі.

Варто врахувати, що існують передумови підвищення значущості залізничного транспорту в соціально-економічному житті держави, які пов'язані з прогресивними тенденціями зростання транснаціональних перевезень і вигідним розташуванням України на перехресті світових торгових шляхів, а також із розповсюдженням інноваційних логістичних технологій формування транспортних потоків.

Отже забезпечення стабільного ефективного функціонування вітчизняного залізничного транспорту і його участі як рівноправного партнера в міжнародній транспортній системі потребує застосування адаптивного підходу в його управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення ефективності управління вітчизняним залізничним транспортом представлені у працях В.Л. Диканя, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакової, О.В. Шра-

менко, Т.І. Дем'яненка, Ю.Є. Калабухіна, Т.М. Юсупової та ін. [1-3].

Особливості концепції адаптивного управління висвітлювалися такими вченими, як Ю.В. Суховерха, В.М. Ячменьова, І. Калайков, В.М. Синенко, Я.З. Ципкін, Ж. Крисько, Н.В. Білошкурська, Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько та ін. [4-12].

Аналіз теоретичних напрацювань із зазначеної проблематики свідчить про високу зацікавленість вчених питанням формування і використання концепції адаптивного управління на залізничному транспорті та на підприємствах інших галузей. Водночас явно необхідні нові дієві пропозиції, що врахували б особливості функціонування вітчизняного залізничного транспорту та дали би змогу ефективно впровадити концепцію адаптивного управління на ньому.

Мета статті – визначення особливостей адаптивного управління залізничним транспортом України.

Виклад основного матеріалу. З метою формування дієвої системи адаптивного управління залізничним транспортом з'ясуємо зміст поняття «адаптивне управління».

Поняття «адаптація» (від лат. *adapto* – пристосування) як інструмент впливу на керований об'єкт генеалогічно набуло свого поширення з області біології та соціології в область кібернетики, математичних і технічних наук через розвиток теорії управління об'єктами за значної апріорної невизначеності умов їх функціонування і факторів впливу на них. Сьогодні вже термін «адаптація», закріпившись в інженерній сфері управління, зокрема в рамках теорії автоматизації об'єктів управління, потребує більш детального визначення з позиції роз'яснення його

прояву в економіці [4]. У широкому розумінні адаптація системи – це пристосування системи до змін зовнішнього середовища [5].

В економічній енциклопедії під адаптацією розуміють пристосування економічної системи та окремих її суб'єктів до умов зовнішнього середовища, що змінюється, виробництва, праці, обміну, життєвих потреб населення [6]. Поняття адаптації в теорії управління переважно збігається з поняттям біології. З позиції біології адаптація – це пристосування у процесі еволюції будови, функцій, поведінки організмів до певних умов існування (нових або тих, які змінилися) [6].

Адаптація в кібернетиці визначається як «процес накопичення і використання інформації для досягнення оптимального в деякому розумінні стану або динаміки (поведінки) системи за початкової невизначеності в зовнішніх умовах, що змінюються». Адаптивна система визначається як «система, яка може пристосовуватися до змін внутрішніх і зовнішніх умов. Якщо дії зовнішнього середовища змінюються непередбаченим чином, то зміни характеристик керованого об'єкта також відбуваються непередбаченим шляхом» [5].

Болгарський філософ І. Калайков [7] також відзначав, що «поняття адаптації належить до тієї групи загальнонаукових понять, які дійсні для багатьох галузей знань». Тому він вважав, що досліджуване поняття «варто віднести до такого виду понять сучасної науки, які належать багатьом конкретним областям знання і несуть у собі певний філософський заряд». Цікавими є його висновки щодо змісту дефініції. На його думку, поняття адаптації включає у своєму змісті зміни, що ведуть систему управління до зміцнення в ній антиентропійних процесів, до самовідновлення, стабілізації та прогресу. Крім корисних змін, поняття адаптації поширюється і на ті механізми, за допомогою яких здійснюються ці зміни, а також на інформаційні моделі для вирішення проблемних ситуацій [8].

Я.З. Ципкін трактує адаптацію як процес зміни параметрів і структури системи, а можливо, і керуючих впливів на основі поточної інформації з метою досягнення певного, звичайно оптимального, стану системи за початкової невизначеності в умовах роботи, які постійно змінюються [9].

Автор Ж. Крисько зазначає, що адаптація – це здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності системи відповідно до вимог зовнішнього середовища [10], а вчена Н.В. Білошкурська дає визначення адаптації як процесу пристосування системи та її діяльності до зовнішнього середовища, а також ефективного використання його потенціалу [11].

Л.Є. Довгань та Г.А. Мохонько розглядають адаптацію крізь призму стратегічної стійкості та визначають її як один із основних інструментів досягнення кінцевої мети [12].

Фактично адаптація – це процес взаємодії системи із середовищем, у процесі якого, опиняючись у проблемних (ризикових) ситуаціях, система розробляє і використовує механізми та норми, що в кінцевому підсумку мають адаптивне значення. В економічній літературі виділяють категорії адаптованості та адаптивності, що за своєю суттю відрізняються між собою, хоча часто некоректно застосовуються як синоніми [13]. Зокрема, адаптованість – це складова частина адаптивності. Під адаптованістю прийнято розуміти рівень фактичного пристосування суб'єкта до умов середовища господарювання, а адаптивність – це здатність пристосовуватися до цих умов. Чітке визначення адаптивності запропонував І. Ансофф, який розглядає адаптивність як здатність і мотивацію, щоб мислити і діяти стратегічно [14]. Отже,

адаптованість – це поточна (фактична) категорія, а адаптивність – перспективна (стратегічна).

На думку С.А. Кравченко, значення терміну «адаптація» дещо невизначене, оскільки його використовують для визначення як процесу, так як і результату. Проте існує поняття «адаптованість», яке відображає результат процесу, визначає адаптованість як зміну поведінки системи в умовах ринку без зміни організації внутрішнього середовища [15].

Ми погоджуємося з висновками Л.А. Растрігіна, що адаптацію як управління варто віднести до оптимізації в обстановці перешкод, у процесі якої параметри об'єкта змінюються так, щоб його показник якості прагнув до екстремального значення незалежно від зміни ситуації [16]. Така думка є вихідною з досить розповсюджених тлумачень дефініції «адаптація».

Тобто загалом можна стверджувати, що адаптивне управління є гнучким, інноваційним управлінням підприємствами, здатним пристосовуватися до нової обстановки (у конкурентному і внутрішньому середовищі зі змінною планів і моделей залежно від ситуації: у період виходу підприємств із кризи або за впровадження інновацій, або у разі здійснення організаційних змін) за допомогою нових інструментів і методів управління.

Щодо залізничного транспорту, то об'єктом адаптивного управління є система виробничо-господарської діяльності залізничного транспорту впродовж конкретного часового періоду, предметом – зміст процесів, що відбуваються в межах залізничного транспорту і в його зовнішньому середовищі, їх вплив на гармонійний розвиток галузі. Важливим аспектом адаптивного управління є прийняття управлінського рішення, основою якого повинен стати ефективно сформований механізм адаптивного управління.

Залізничний транспорт є сукупністю матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів, які підпорядковуються єдиній цілі та взаємодіють із зовнішнім середовищем. Він у своїй структурі має потужні механізми самоорганізації, саморозвитку та самоуправління, які забезпечують різні зміни під детермінуючим впливом середовища. Тому механізм адаптивного управління виробничо-господарською діяльністю залізничного транспорту пропонуємо формувати на основі взаємодії механізмів організації та самоорганізації, управління та самоуправління, що сприятиме отриманню додаткового синергетичного ефекту.

Механізмом організації є виробнича структура залізничного транспорту (залізниць, підприємств залізничного транспорту, операторів, транспортно-логістичних компаній, логістичних центрів та ін.). Саме у виробничій структурі реалізуються техніко-технологічні зв'язки, і на них покладаються обов'язки організації праці.

Механізмом управління у виробничо-господарській діяльності залізничного транспорту є структура управління як сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують через взаємодію органів управління її цілісність, реалізацію її стратегії і взаємодію із зовнішнім середовищем.

Механізм самоорганізації з позиції технічного набору елементів проявляється у збіганні фаз (синхронізації) циклічних коливань параметрів функціонування різних елементів, а з позиції соціальної самоорганізації у ролі механізму самоорганізації виступає команда.

За адаптивного управління алгоритм вироблення управлінських впливів автоматично змінюється у процесі функціонування системи управління. Загальний алгоритм такого управління має дворівневу систему регулювання та адаптації і називається алгоритмом адаптивного управ-

ліній. Відповідно динамічна система, що складається з об'єкта управління та пристроїв регулювання алгоритму адаптивного управління, називається адаптивною системою управління, структуру якої подано на рис. 1. Варто зазначити, що застосування адаптивної системи управління має на увазі прагнення залізничного транспорту до самоорганізації та самоуправління, оскільки посилення тиску з боку зовнішнього середовища викликає необхідність зростання самоорганізації.

Адаптивна система управління виробництвом організаційно складається з двох взаємопов'язаних систем: адаптивної системи планування та адаптивної системи регулювання. Структурно ці дві системи практично ідентичні.

Функціонально кожна з них складається з таких взаємопов'язаних частин, як моделі планування (відповідно регулювання); імітаційна модель функціонування системи; внутрішній (імітаційний) адаптер; зовнішній (об'єктний) адаптер.

В адаптивній системі планування, ґрунтуючись на отриманих параметрах, за моделлю планування визнача-

ють план і потенційний ефект. План розглядається як траєкторія, задана послідовністю планових станів, розподілених у часі. За імітаційної моделі здійснюється імітація реалізації плану й оцінюються втрати, що не дають змоги досягти потенційного ефекту. Імітація реалізації плану виконується кілька разів для отримання статистично значущих оцінок показників плану.

За результатами розрахунку плану та імітації його виконання проводяться оцінка та аналіз прийнятності плану. Якщо план з урахуванням його можливої реалізації прийнятний, то він приймається до виконання. В іншому разі внутрішній адаптер, базуючись на результатах імітації, підлаштовує параметри моделі планування та моделі регулювання, і робота схеми повторюється, починаючи з перерахунку плану за нових параметрів. Робота внутрішнього адаптера базується на одному з методів оптимізації в умовах перешкод.

Зовнішній адаптер на основі характеристик об'єкта і зовнішнього середовища визначає завдання планування, імітаційну модель, що дасть змогу здійснити структурну

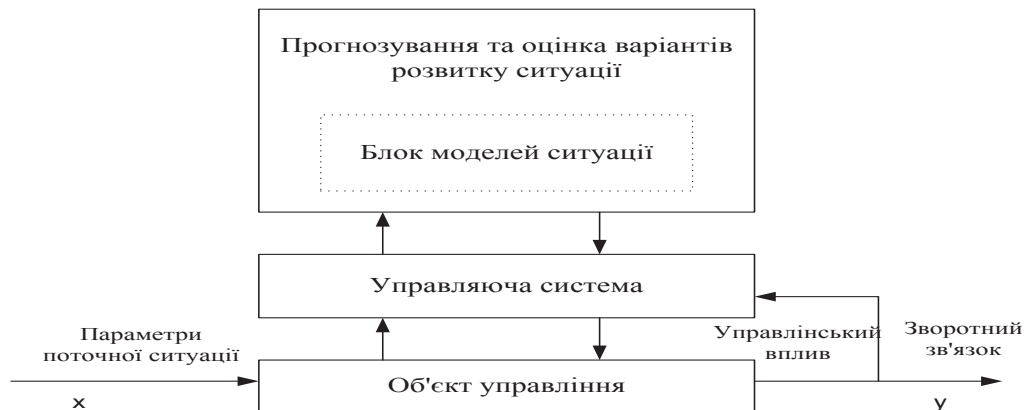


Рис. 1. Структура адаптивної системи управління



Рис. 2. Етапи адаптації діяльності залізничного транспорту до умов зовнішнього середовища

адаптацію системи управління. Після цього за результатами виконання планів попередніх періодів, змін середовища він адаптує параметри в моделі планування, які включають імітаційні моделі об'єкта, середовища та системи регулювання.

Адаптивне регулювання варто розглядати як формування управлінських можливостей, спрямованих на усунення дестабілізуючого впливу мінливого середовища, які відхиляють управляемую систему від стратегічної цілі розвитку.

Сам процес адаптації виробничо-господарської діяльності залізничного транспорту до умов зовнішнього середовища виглядає так (рис. 2):

1) визначається мета та основні завдання виробничо-господарської діяльності залізничного транспорту;

2) визначаються шляхи адаптації, які відповідають напрямкам гармонійного розвитку залізничного транспорту;

3) визначаються критерії відбору факторів для майбутньої моделі адаптації;

4) визначається прогноз поведінки середовища, ступінь його стабільності або динамічності;

5) формується графічна аналітична модель адаптації інноваційної діяльності до потреб залізничного транспорту;

6) сформована економіко-математична модель адаптації застосовується відповідно до етапів, зазначених для процесу розвитку:

– розробляється група прийнятних узагальнених альтернатив;

– здійснюється вибір однієї з них;

– вироблена узагальнена альтернатива розкладається на конкретні варіанти, і процес відбору повторюється. Процес розукрупнення альтернатив припиняється в тому разі, якщо отримана альтернатива дає рішення, що відповідає пошуку рішення адаптаційної моделі;

7) відповідно до етапів, зазначених для процесу відображення, а також з урахуванням якісних характеристик адаптаційного процесу здійснюється розроблення умов і механізму практичної реалізації конкретної адаптаційної моделі;

8) на основі передбачення подій, що виникають у процесі адаптації, мета досягається за оптимальними результатами;

9) генерується нове «надзавдання» і формується система, що забезпечує її успішну реалізацію.

Висновки. Таким чином, адаптивність є важливим фактором гармонійного розвитку залізничного транспорту України, реалізації його конкурентних переваг. Запропонований адаптивний підхід до управління виробничо-господарською діяльністю залізничного транспорту, на відміну від існуючих, на основі гармонічної взаємодії механізмів організації та самоорганізації, управління та самоуправління дає змогу сформувати механізм управління залізничним транспортом, у якому структура управління є сукупністю стійких зв'язків елементів галузі, що через взаємодію органів управління, їхню цілісність забезпечують реалізацію стратегічних напрямів гармонійного розвитку залізничного транспорту, отримання синергетичного ефекту в умовах взаємодії з мінливим зовнішнім середовищем.

Список використаних джерел:

1. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шрамченко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.
2. Дем'яненко Т.І. Адаптивне управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту: дисертація канд. екон. наук: 08.00.04 / Т.І. Дем'яненко; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2013. – 230 с.
3. Дикань В.Л. Економіка і організація локомотивного господарства: підручник / В.Л. Дикань, Ю.Є. Калабухін, В.О. Зубенко, І.В. Токмакова, Т.М. Юсупова. – Харків: УкрДАЗТ, 2011. – 410 с.
4. Суховерха Ю.В. Адаптація як інструмент впливу на підприємства: теоретичний аспект / Ю.В. Суховерха // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: економічні науки – 2013. – Випуск 6. – Том 2. – С. 298-302.
5. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010. – № 684. – С. 346-353.
6. Економічний енциклопедичний словник / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
7. Калайков И. Цивилизация и адаптация / И. Калайков. – М.: «Прогресс», 1984. – 240 с.
8. Синенко В.Н. Адаптация [Электронный ресурс] / В.Н. Синенко // Системная энциклопедия. – Режим доступа: <http://sysen.rags.ru> – Название с экрана.
9. Цыпкин Я.З. Адаптация и обучение в автоматизированных системах / Я.З. Цыпкин. – М.: Наука, 1968. – 400 с.
10. Крисько Ж. Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38-42.
11. Білошкурська Н.В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н.В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12(114). – С. 101-104.
12. Довгань Л.Є. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.А. Мононько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11(113). – С. 115-122.
13. Коваленко Ю.О. Механізм адаптації підприємств до ризику: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами / Ю.О. Коваленко. – Луганськ, 2003. – 21 с.
14. Ансофф И. Стратегическое управление [Электронный ресурс] / И. Ансофф // Режим доступа: <http://strategy.bos.ru/books.rhtml?id=1&page=1> – Название с экрана.
15. Кравченко С.А. Адаптація економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств до умов ринку: автореф. дис. ... док. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК) / С.А. Кравченко // – Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УАН, Київ, 2007. – 25 с.
16. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебн. / В.В. Покровская. – М.: Юрист, 2002. – 456 с.

Аннотация. В статье доказана и обоснована необходимость применения адаптивного подхода в управлении железнодорожным транспортом. Проанализированы основные положения концепции адаптивного управления. Определены особенности формирования и функционирования системы управления производственно-хозяйственной деятельностью железнодорожного транспорта в аспекте адаптивного управления. Определены объект и предмет адаптивного управления железнодорожным транспортом. Сформирован процесс адаптации деятельности железнодорожного транспорта к условиям внешней среды.

Ключевые слова: адаптация, адаптивное управление, железнодорожный транспорт, внешняя среда, процесс адаптации.

Summary. The article proves and justifies the necessity of applying an adaptive approach in the management of rail transport. The main provisions of the concept of adaptive management are analyzed. The features of formation and functioning of the system of management of industrial and economic activity of railway transport in the aspect of adaptive management are outlined. Defined object and subject of adaptive railway management. The formed process of adaptation of the adaptation of the railway transport activity to the conditions of the environment.

Key words: adaptation, adaptive management, railway transport, external environment, process of adaptation.

Павлова Г. Є.

доктор економічних наук, професор кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою, академік АЕНУ, директор Навчально-наукового інституту економіки Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Приходько І. П.

доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Своднін І. М.

магістр Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Pavlova H. E.

Doctor of Economics, Professor of the Department of Accounting, Audit and management of financial and economic security, academician AENU, Director of the Educational and Scientific Institute of Economics Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

Prikhodko I.P.

Doctor of Science in State University, Professor, Head of the Department of Accounting, Audit and management of financial and economic security Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

Svodnin I.M.

Master of Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

EFFECTIVENESS OF PRODUCTION OF PLANT PRODUCTION AS A FACTOR OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRIS

Анотація. Посткризове відновлення економіки України вимагає розвитку аграрного виробництва на інтенсивній основі, що дасть змогу забезпечити продовольчу безпеку країни, а також реалізувати конкурентні переваги країни на світових ринках продовольства. Визначено, що ефективність сільськогосподарського підприємства характеризується сукупністю показників функціонування і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Доведено, що у сучасних умовах процес успішного функціонування сільськогосподарського підприємства багато в чому залежить від рівня його економічної безпеки, а ефективне виробництво продукції рослинництва є фактором забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: ефективність, продукція рослинництва, економічна безпека, сільськогосподарське підприємство, ринкова економіка, виробництво.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України – важливий сектор національної економіки, він є одним із основних бюджетоутворюючих та експортноорієнтованих секторів національної економіки. Посткризове відновлення економіки України вимагає розвитку аграрного виробництва на інтенсивній основі, що дасть змогу забезпечити продовольчу безпеку країни, а також реалізувати конкурентні переваги країни на світових ринках продовольства. Отже, підвищення рівня ефективності виробництва продукції рослинництва є найважливішим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення належного рівня продовольчої безпеки, насичення ринку власною сільськогосподарською і продовольчою продукцією.

Крім того, у сучасних умовах процес успішного функціонування та економічного розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств багато в чому залежить від рівня забезпечення їх економічної безпеки. Питання щодо формування ефективної системи економічної безпеки країни значною мірою пов'язані з необхідністю формування та вдосконалення організаційно-економічних відносин усіх суб'єктів агропромислового комплексу. З цих позицій проблема, що розглядається, містить питання ефективного виробництва продукції рослинництва як фактора забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки,

змісту поняття економічної безпеки та механізму її забезпечення, класифікації економічних загроз та їх особливостей у ринкових умовах зробили такі вітчизняні вчені, як В.В. Шликов, М.І. Зубок, В.І. Забродський, О.В. Ареф'єва, І.Ф. Бінько, В.М. Гець, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, С.Ф. Покропивний, М.В. Дубініна, О.О. Терещенко, Л. Бендіков, Л. Шваб, Є. Крихітіна, О. Грунін, О. Бондаренко, П. Пригунов, О. Раздіна, А.В. Кириченко.

Однак існує багато питань, які недостатньо досліджені в науковій і соціально-економічній літературі. Йдеться насамперед про відсутність визначення ефективності виробництва продукції рослинництва як фактора забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Метою статті є обґрунтування впливу окремих факторів на зміну результативного показника сільськогосподарського підприємства, а саме впровадження ефективності виробництва продукції рослинництва як фактора забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу. Виробництво продукції рослинництва є основним напрямом діяльності на всіх етапах розвитку сільського господарства. У зв'язку з цим основним загальнодержавним завданням є обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва та подальшої її стабілізації.

Актуальність проблеми ефективності сільськогосподарського виробництва (зокрема, галузі рослинництва) в сучасних умовах виходить на перше місце серед кола інших важливих проблем. Вирішення та реалізація проблеми – це формування реального добробуту населення країни, підвищення її продовольчої безпеки.

В умовах реформування аграрної сфери, коли значно збільшилася кількість товаровиробників (насамперед – фермерських господарств), між ними активізується боротьба за покупця. Рушійною силою цієї боротьби є конкуренція, яка інтегрує як запити споживачів, так і здатність виробника забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції та надання конкурентоспроможних послуг.

Основною ознакою ринкової економіки є конкурентна боротьба, суперництво підприємств за одержання максимальних прибутків. Тому зараз, у період трансформації економіки України, підвищення ефективності діяльності стало основним завданням господарюючих суб'єктів. Під ефективністю виробництва розуміють можливість запропонувати товар, який відповідає певним вимогам споживачів, тобто визначеної якості, у необхідній кількості, у необхідні терміни та за більш сприятливих умов постачання, ніж у конкурентів. Це спроможність досягати законним шляхом найвищих економічних та соціальних переваг [1, с. 33]. Ефективність виробництва характеризується сукупністю показників функціонування галузей діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках [2, с. 88]. У сучасних умовах забезпечення ефективності діяльності фермерських господарств набуває особливої актуальності. Оскільки трудовий потенціал будь-якого фермерського господарства – основний складник ресурсного потенціалу, метою цього дослідження є його вплив на забезпечення ефективності діяльності фермерських господарств.

Для сільськогосподарського підприємства ефективність виробництва – це забезпечення оптимального співвідношення між обсягами виробництва і реалізації продукції та його ресурсним потенціалом, платоспроможністю й інвестиційною привабливістю підприємства,

зменшення природних та економічних ризиків приватного господарювання. З іншого боку, під ефективністю варто розуміти здатність фермерських господарств виробляти продукцію, яка користується попитом на ринку, брати участь у боротьбі за покупця, а також шукати напрями збільшення своєї частки на ринку [3, с. 46].

В умовах виникнення і дії конкуренції в агропромисловому виробництві важливого значення набуває досягнення балансу між постачальниками і споживачами сільськогосподарської продукції. Останнім часом в Україні в результаті тривалої економічної кризи, що привела до зниження обсягів виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції і стрімкого зростання цін на неї, значно скоротилося споживання населенням основних продуктів харчування.

Ефективність сільськогосподарського підприємства характеризується сукупністю показників функціонування і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вона оцінюється рівнем ефективності окремих його господарюючих суб'єктів і їхньої продукції. Розуміння факторів ефективності є основою під час прийняття ефективних управлінських рішень щодо посилення ринкових позицій як на рівні підприємств, так і на галузевому рівні. Традиційні методи оцінки ефективності сільськогосподарських підприємств базуються на розрахунку коефіцієнтів. Поряд із визначенням коефіцієнтів платоспроможності, оборотності активів, оцінки ліквідності балансу, оцінки прибутковості та інших, які пропонуються дослідниками, варто використовувати оцінку динаміки обсягів виробленої і реалізованої продукції, продуктивності праці, врожайності культур і продуктивності худоби.

Ефективність сільськогосподарського підприємства залежить від великої кількості факторів, які умовно можна поділити на внутрішні (земля та її якість, трудові ресурси, засоби виробництва, матеріалозабезпеченість, спланованість та налагодженість системи економічної безпеки господарства) та зовнішні, такі як селекційно-генетичний та агробіокліматичний потенціал регіону, законодавча база, державна підтримка фермерських господарств, кредитна система, умови реалізації продукції та матеріально-технічне забезпечення, діяльність інших господарств-конкурентів [4, с. 70].

Виробництво рослинницької продукції є постійним завданням усіх господарюючих суб'єктів аграрного сектору, що спрямоване на формування ринку продовольства. Ефективність розвитку галузі рослинництва формується під впливом багатьох чинників (зокрема, ґрунтово-кліматичних, технологічних, біологічних та інших), що ускладнює пошук додаткових можливостей для її підвищення. Водночас питання підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва і надалі залишаються недостатньо вивченими, оскільки у більшості робіт учених об'єктом дослідження є економічна ефективність сільськогосподарського виробництва, а ефективність виробництва в окремих галузях (у тому числі у рослинництві) вивчається у загальному контексті, що зумовлює необхідність вивчення окресленої проблеми.

Ступінь розвиненості національної економіки України значною мірою визначається здатністю максимального використання внутрішнього потенціалу природних ресурсів та галузей агропромислового виробництва. На сучасному етапі головними завданнями, що стоять перед галузями АПК, є забезпечення зростання сільськогосподарського виробництва, стає забезпечення країни продуктами харчування для населення

та сільськогосподарською сировиною для переробних підприємств, об'єднання зусиль усіх галузей АПК для одержання високих кінцевих результатів господарювання у ринкових умовах [5, с. 20].

Головними галузями в сільському господарстві є рослинництво, тваринництво і проміжна галузь – кормовиробництво. На рослинництво і кормовиробництво припадає близько 90% орних земель в Україні, з них до 30% відведено під кормові культури. У рослинництві 40-50% становить побічна продукція – солома, стебла кукурудзи і сорго, жом, патока та інші, які через проміжну галузь – кормовиробництво – використовуються у тваринництві. Тому гармонійне поєднання рослинництва, тваринництва, кормовиробництва – необхідна умова успішного функціонування всього аграрного комплексу країни [6, с. 80-83].

Встановлено, що проблема ефективності сільськогосподарського виробництва (зокрема, галузей рослинництва) за сучасних умов розвитку господарювання виходить на перше місце серед інших важливих проблем. Її вирішення та реалізація – це формування реального добробуту населення країни, економічної та продовольчої безпеки і незалежності держави. Водночас висока ефективність виробництва досягається не тільки сукупністю факторів виробництва й обсягом інвестицій, а

й спрямованістю і швидкістю впровадження інноваційної стратегії як логічної ланки економічного розвитку на шляху до утвердження ефективного, конкурентоспроможного виробництва. Обґрунтоване співвідношення складників економічного розвитку (факторів виробництва, інвестицій, інноваційної стратегії) треба вважати важливою передумовою зростання ефективності виробництва сільськогосподарської продукції [7, с. 8].

Сутність ефективності у сільському господарстві відображається у максимізації росту валової продукції, валового доходу за мінімізації питомих суспільних витрат на їх виробництво. Головна ознака ефективності – досягнення мети виробничої або іншої діяльності підприємства за умови найменших витрат суспільної праці або часу.

Економічна ефективність є критерієм оцінки всіх заходів, що здійснюються в сільському господарстві, та пов'язана зі збільшенням виробництва споживчих вартостей на основі підвищення продуктивності праці і раціонального використання виробничих ресурсів [8]. При цьому низка економістів вважає, що для характеристики ефективності існує єдиний критерій ефективності суспільного виробництва. Водночас не лише суспільство загалом, але й кожне сільськогосподарське підприємство зацікавлене у підвищенні ефективності виробництва.

Внаслідок цього критерій ефективності має відображати інтереси суспільства загалом і окремо кожного підприємства. Види і критерії ефективності зображено на рис. 1.

Аналіз взаємозв'язків ефективності виробництва за сферами функціонування показує, що з переходом на ринкові відносини необхідно орієнтуватися на ринку сільськогосподарської продукції, ефективно управляти та використовувати виробничий потенціал, земельні, трудові та фінансові ресурси підприємства, вміти кваліфіковано оцінити можливі загрози навколишнього середовища та запобігти їм. Розуміння стану та особливостей ринкового середовища полягає в оптимальній спланованій маркетинговій стратегії, ефективному використанні наявного ресурсного та технологічного потенціалу підприємства, які можуть дати господарству очікувані прибутки, знизити собівартість сільськогосподарської продукції [10, с. 107].

Узагальнюючи висвітлені в науковій літературі трактування низки вчених щодо ефективності використання землі, вважаємо, що ефективність використання землі як економічна категорія виражає кількість необхідної суспільству продукції, яка отримана з кожного гектара землі за найменших затрат праці та коштів на її виробництво та за збереження природної родючості ґрунту, а детальне її вивчення може бути здійснене тільки за використання системи показників.

На сучасному етапі Україна формує ринкові відносини шляхом інституціональних перетворень, теоретичні засади яких базуються на економічній теорії ринкового господарства. Тому принциповою умовою теоретичного підходу до дослідження ефективності виробництва продукції рослинництва, на нашу думку, є розгляд її на підставі ринкової концепції ефективності виробництва у системі категорій ринкових виробничих відносин різних рівнів, які взаємодіють та впливають на формування ефективності виробництва продукції рослинництва (рис. 2).

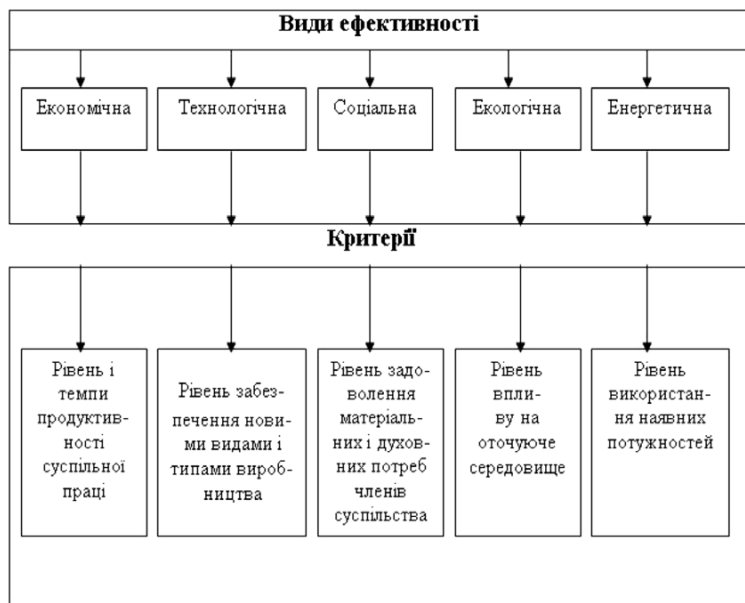


Рис. 1. Види і критерії ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств [10, с. 105]



Рис. 2. Ефективність виробництва продукції рослинництва як узагальнена результативна категорія сукупної продуктивності функціонування господарської системи

Висновки. Тобто, як бачимо, підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва є результатом підвищення рівня продуктивності виробничих ресурсів і характеризується залежністю, яку можна висловити так: чим краще використовуються наявні виробничі ресурси, тим нижчі витрати сукупної праці і тим вищий рівень ефективності виробництва.

У сучасних умовах процес успішного функціонування сільськогосподарського підприємства багато в чому залежить від рівня його економічної безпеки та організації заходів з її забезпечення. Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне і максимально ефективне функціонування у цьому періоді і високий потенціал розвитку у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Белоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: монографія / І.А. Белоусова. – К.: Дорадо Друк, 2010. – 432 с.
2. Калінчик М.В. Методичні та практичні аспекти економічної оцінки ресурсозберігаючих технологій у сільському господарстві / М.В. Калінчик, М.І. Толкач // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 86-91.
3. Коваль П.В. Ефективність функціонування аграрних підприємств в умовах зміни темпів і пропорцій відтворення ресурсного потенціалу / П.В. Коваль // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 45-52.
4. Кириченко О.А. Управління фінансово-економічною безпекою: навч. посіб. / [Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І. та ін.]. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.
5. Макин Г.И. Выявление эффективности управления в аграрном секторе / Г.И. Макин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 1. – С. 20-21.
6. Мельник Л.Ю. Фактори впливу на прибутковість аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 79-86.
7. Оглоблин Е. Эффективность сельского хозяйства / Е. Оглоблин // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 10. – С. 8.
8. Павлова Г.С. Особливості аграрного сектора в національній економіці / Г.С. Павлова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2014. – № 2. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
9. Приходько І.П. Вплив показників діяльності аграрного підприємства на його економічну безпеку / Г.С. Павлова, І.П. Приходько, Д.І. Федатков // Економіка та суспільство. Випуск № 5. Жовтень 2016. Мукачевського державного університету [Електронний ресурс]. – 2016. № 5. -Режим доступу до журналу: <http://www.economyandsociety.in.ua>
10. Рябчик І.В. Нові підходи до аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств / І.В. Рябчик, В.В. Галушко // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 101-108.

Аннотация. Посткризисное восстановление экономики Украины требует развития аграрного производства на интенсивной основе, что позволит обеспечить продовольственную безопасность страны, а также реализовать конкурентные преимущества страны на мировых рынках продовольствия. Определено, что эффективность сельскохозяйственного предприятия характеризуется совокупностью показателей функционирования и деятельности производственных структур, определяющих их стабильное развитие и успех в конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках. Доказано, что в современных условиях процесс успешного функционирования сельскохозяйственного предприятия во многом зависит от уровня обеспечения его экономической безопасности, а эффективное производство продукции растениеводства является фактором обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: эффективность, продукция растениеводства, экономическая безопасность, сельскохозяйственное предприятие, рыночная экономика, производство.

Summary. The post-crisis recovery of Ukraine's economy requires the development of agrarian production on an intensive basis, which will ensure the country's food security, as well as realize the country's competitive advantages in world food markets. It is determined that the efficiency of an agricultural enterprise is characterized by an aggregate of indicators of functioning and activity of production structures, which determine their stable development and success in competitive struggle on the domestic and foreign markets. It has been proved that in modern conditions, the successful functioning of the agricultural enterprise largely depends on the level of its economic safety, and efficient production of crop production is a factor in ensuring the economic security of the agricultural enterprise.

Key words: efficiency, crop production, economic safety, agricultural enterprise, market economy, production.

Палагута С. С.
*аспірант кафедри менеджменту
Полтавського університету економіки і торгівлі*

Palaguta S. S.
*PhD student
Poltava University of Economics and Trade*

ФОРМУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ДЕРЖАВНИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

FORMATION AND PROSPECTS FOR IMPROVING THE SYSTEM OF ELECTRONIC PUBLIC SERVICES FOR ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS

Анотація. У статті визначено зміст понять «державні послуги в електронному вигляді» й «електронний уряд» та їх співвідношення. Виокремлено низку проблем, що становлять так звані бар'єри, які характеризують опір внутрішнього і зовнішнього середовища під час формування системи електронних державних послуг для підприємств та організацій. Визначено напрями удосконалення надання адміністративних послуг. Також визначено принципи удосконалення державних послуг в електронному вигляді.

Ключові слова: державні послуги в електронному вигляді, електронний уряд, проблеми формування, перспективи розвитку державних послуг в електронному вигляді.

Постановка проблеми. Існування соціальної держави неможливе без докорінної модернізації всієї системи публічного управління. Така модернізація повинна бути спрямованою на запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування як діяльності для забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних та громадських послуг. Тобто сучасна система органів влади повинна бути побудована передусім як діяльність із надання адміністративних послуг [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації надання адміністративних послуг та електронного урядування досліджували такі науковці, як В. Коняєва, В. Сороко, В. Тимошук, І. Коліушко, І. Агамерзян, М. Демкова, І. Клименко, П. Клімушина, К. Линьова, А. Серенко, які розглядали окремі аспекти модернізації системи публічної адміністрації – використання технологій електронного урядування, організацію надання адміністративних послуг.

Водночас потребують уточнення і подальшого обґрунтування питання впливу внутрішнього і зовнішніх факторів на формування ефективної системи державних послуг, що надаються підприємствам в електронному вигляді.

Метою статті є визначення проблем, що являють собою так звані бар'єри, які характеризують опір внутрішнього і зовнішнього середовища формуванню системи електронних державних послуг для підприємств та організацій, та розроблення пропозицій щодо напрямів вирішення цих проблем із надання адміністративних послуг, удосконалення системи електронного урядування.

Виклад основного матеріалу. Формування і розвиток системи державних послуг в електронному вигляді є одним із пріоритетних напрямів реформування сфери державних послуг і всієї системи управління державою. Названі процеси, як і в будь-якій системі, завжди пов'язані з низкою проблем або бар'єрів, що виникають під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів [2].

Передусім необхідно визначити зміст поняття «державна послуга в електронному вигляді», а також терміна «електронний уряд».

Надання державних послуг в електронній формі – це надання державних послуг з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій, в тому числі з використанням порталу державних послуг, багатофункціональних центрів, включаючи здійснення в межах такого надання електронної взаємодії між державними органами, органами місцевого самоврядування, підприємствами та організаціями. Тобто надання державних послуг в електронному вигляді не має на увазі присутність інформаційно-комунікаційних технологій у всіх фазах цього процесу, але ця присутність необхідна якомога більшою мірою, процес виконання послуги в електронній формі повинен бути максимально оптимізований з позиції застосування інформаційно-комунікаційних технологій. Основним чинником є формування міжвідомчої електронної взаємодії [5].

Прийнято вважати, що електронний уряд – це такий спосіб надання державних послуг та виконання державних функцій, за якого мінімізований особистий контакт між державою та заявником і максимально ефективно використовуються інформаційні технології.

Безпосередня взаємодія державних органів із суспільством і підприємствами здійснюється сьогодні через спеціальний Портал державних послуг (<https://igov.org.ua>), на якому державні послуги доступні в електронному вигляді. На вкладці «Послуги» розміщена інформація про послуги громадянам і послуги бізнесу, можна подати заяву в електронному вигляді, безпосередньо через мережу Інтернет. Названий ресурс є єдиною точкою доступу фізичних та юридичних осіб до інформації про послуги, що надаються органами державної влади [8].

На різних етапах упровадження інформаційно-комунікаційних технологій у процес надання державних послуг неодмінно виникає низка проблем, що являють собою так звані бар'єри, характеризують опір внутрішнього і зовнішнього середовища упровадження нових технологій в традиційні процеси управління державою.

Всі проблеми можна класифікувати за різними ознаками.

Так, можна виокремити такі типи бар'єрів, як:

- управлінські – джерелом їх є сукупність взаємодій між різними підсистемами державного управління;
- технологічні – виникають під час реалізації фізичного рівня заходів щодо впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у процеси надання держпослуг;
- соціальні – визначають опір зовнішнього середовища (населення і бізнесу) упровадженню нових технологій;
- організаційні – виникають під час підготовки документів та методик, формування принципів, що визначають концептуальний рівень проектованої системи електронних державних послуг [7].

Розвиток нових форм взаємодії підприємницьких структур із державними органами з використанням електронного урядування породжує такі проблемні питання, як:

1. Збільшення «цифрової нерівності» підприємств через неоднаковість охоплення електронного урядування різних територій країни. Будучи одним із невід'ємних компонентів зовнішнього середовища бізнесу, інформаційна інфраструктура безпосередньо впливає на ефективність його ведення, внаслідок цього компанії низки регіонів отримують додаткові конкурентні переваги, викликані певною етапністю реалізації державою заходів щодо розвитку електронного уряду.

2. Ускладнення створюваних підсистем електронного уряду, що приводить до зростання бюджетних витрат на створення і підтримку його інформаційних систем та інформаційних ресурсів в актуальному і працездатному стані. Особливістю українських проектів електронного уряду, які стартували порівняно недавно, є необхідність суттєвих державних інвестицій у розвиток інфраструктури електронного уряду (запуск нових серверів, формування захищеної телекомунікаційної інфраструктури міжвідомчого електронного обміну даними, розширення практики використання електронного цифрового підпису в органах державної влади та інше). Безумовно, зазначені обставини побічно (через держбюджет) підсилюють фінансове навантаження на бізнес і на суспільство загалом.

3. Брак на підприємствах кваліфікованих фахівців у галузі бізнес-інформатики, здатних організувати і здійснювати взаємодію із держструктурами в межах електронного уряду. Від цих фахівців потрібна наявність компетенцій в трьох областях:

- власне інформаційно-комунікаційні технології (інженерні знання);
- розуміння суті і спрямованості основних бізнес-процесів підприємства (знання в галузі економіки, фінансів, менеджменту, в тому числі з урахуванням галузевої специфіки);
- організація діяльності державної влади і місцевого самоврядування, надання державних та муніципальних послуг (знання у сфері публічного управління). На жаль, відсутній брак освітніх програм і фахівців із подібною спрямованістю підготовки в нашій країні.

4. Відставання від бізнес-управлінської практики нормативно-правового регулювання. Ефективне застосування інформаційно-комунікаційних технологій неможливе без відповідної законодавчої бази, реформування організаційних структур державних органів, технології підприємницького і громадського управління, міжвідомчої взаємодії тощо. Невирішеність зазначених питань, що відносяться нами до сфери інституційних умов для взаємодії бізнесу і влади, не дає змоги досягати цілей електронного уряду, знижує його потенційні позитивні ефекти.

5. Недостатня інформованість фізичних і юридичних осіб про можливості електронного уряду, порядок використання його сервісів, що знижує частоту звертання до

них. Це зумовлено незначною PR-підтримкою, популяризацією в межах соціальної реклами, реалізації владою публічних заходів ідей електронного уряду. Робити це варто не лише серед «просунутих» користувачів інформаційних і комунікаційних технологій, а й серед широких мас населення, яке часто має дуже приблизне уявлення про електронний уряд [8].

До управлінських бар'єрів можна віднести відсутність ефективної взаємодії між органами влади різних рівнів і профілів. Відсутність єдиного контролюючого органу привело до створення відокремлених порталних систем державних послуг, що характеризуються відсутністю сумісності і дублюванням безлічі своїх функцій. Названа проблема впливає з відсутності необхідної нормативно-правової бази, в тому числі необхідних адміністративних регламентів.

До організаційних бар'єрів належать:

1) відсутність єдиної науково-методичної основи, що є одним із найзначніших бар'єрів, які гальмують упровадження ІКТ в державне управління. Ефективність будь-яких заходів щодо корінної зміни принципів функціонування систем управління безпосередньо залежить від закладеної наукової бази, яка визначається розробленими методиками, імітаційними моделями, системами показників;

2) відсутність сформованої системи контролю, моніторингу та оцінки ефективності. Присутність механізмів зворотного зв'язку є необхідною умовою ефективного функціонування будь-якої системи. Не є винятком і система надання електронних державних послуг. Відсутність адекватних методів моніторингу та оцінки ефективності діяльності не дає змоги отримати чітку картину ситуації, що склалася, а значить, ускладнює процес прийняття рішень [4].

Технологічні проблеми визначаються досить низьким технічним та інформаційним забезпеченням інформаційних систем. Хоча загалом рівень інформатизації органів влади за останні роки помітно підвищився, не всі відомства мають у своєму розпорядженні адекватні ІТ-інфраструктури, не кажучи вже про регіональні органи влади. Для надання державних послуг в електронному вигляді потрібна розвинена базова інфраструктура, але фактично її часом немає, експлуатуються застарілі інформаційні системи, відсутній зв'язок між компонентами системи [3].

Найбільш очевидний бар'єр – недостатній рівень проникнення ІТ, в тому числі Інтернету, в повсякденне життя громадян, насамперед у малих і віддалених населених пунктах у сільській місцевості, а також практично повна відсутність інших точок доступу до електронних державних послуг. Важливим бар'єром є сформовані стереотипи суспільства, яке звикло взаємодіяти з державою за допомогою розвиненої бюрократичної системи, що спиралася на паперовий документообіг.

На вирішення зазначених проблем, на нашу думку, варто звернути особливу увагу під час подальшої реалізації заходів, спрямованих на розвиток електронного уряду. Це дасть змогу поліпшити механізми взаємодії влади і бізнесу з використанням електронного уряду, що, безумовно, позначиться на зростанні конкурентоспроможності українських підприємницьких структур, що особливо важливо у світлі євроінтеграційного курсу нашої країни. Ще одним важливим аспектом, що вимагає подальших досліджень, на наш погляд, є розроблення методології оцінки результатів проектів електронного уряду для кращого розуміння ступеня їх впливу на загальні соціально-економічні цілі розвитку суспільства, а також на досягнення стратегічних і тактичних цілей конкретних бізнес-структур. Необхідне розроблення методів інтегрованої оцінки витрат на використання інформаційних технологій у державних органах

та бізнес-структурах, оцінки потенціалу зниження операційних витрат внаслідок впровадження «цифровізації» електронного урядування. Узагальнюючи результати, відзначимо, що інформаційно-комунікаційне середовище електронного уряду сприяє взаємодії між державою і підприємництвом за двома напрямками – отримання бізнесом державних послуг і надання послуг спеціалізованими організаціями роботодавців ІТ-сектору з формування, підтримки і розвитку інфраструктури електронного урядування (за рахунок бюджетних асигнувань) [6].

Висновки. Аналізуючи сучасний стан цієї сфери і проблеми, що виникають під час переходу до надання держпослуг в електронному вигляді, можна виділити кілька напрямів їх удосконалення. З огляду на недосконалості і недостатній розвиток електронних державних послуг у нашій країні досягнення перспективних цілей передусім спрямовано на подолання виникаючих бар'єрів і усунення як існуючих, так і можливих у майбутньому недоліків.

Основними напрямками розвитку державних послуг в електронному вигляді є:

- формування достатньої нормативноправової бази для усунення неоднозначності у правовому статусі електронного уряду;
- розроблення науково обґрунтованих методів проектування та ефективного впровадження інформаційних технологій управління;
- нарощування технічного потенціалу, куди входять такі напрями, як прокладка ліній зв'язку, установка точок доступу населення до електронних державних послуг, розроблення необхідного програмного забезпечення, підвищення числа кваліфікованого персоналу для роботи й обслуговування інформаційних систем, більш глибоке проникнення в Інтернет, у тому числі інтеграція з іншими веб-сервісами;
- збільшення числа електронних держпослуг, у тому числі наданих повністю в електронному вигляді, зниження економічних і тимчасових витрат на їх надання, підвищення якості;
- популяризація електронного уряду в суспільстві шляхом підвищення іміджу електронних державних

послуг, розроблення програм для мінімізації бар'єрів між державою і населенням у частині надання державних послуг, донесення до останніх переваг отримання цієї форми послуг;

- передача частини державних послуг, як традиційних, так і електронних, бізнесу, що приведе до збільшення ефективності їх надання та суттєвого підвищення їх гнучкості й адаптації до середовища в умовах сучасного ринку;
- формування системи моніторингу й оцінки ефективності надаваних послуг за допомогою розроблення експертних систем, методик, прийомів і показників, що спиратимуться на розвинену науково методичну основу;
- розроблення організаційних методик і адміністративних регламентів для безболісного впровадження інформаційних технологій у процес управління державою і реорганізації органів влади.

Підготовка та реалізація вказаних заходів не повинні йти врозріз із потребами населення і бізнесу, щоб уникнути виникнення конфліктів між суспільством і державою. Для цього необхідно дотримуватися кількох принципів.

1. Максимізація проникнення інформаційних технологій у сферу державних послуг ще не є показником їх ефективності. Важливо розуміти, що надання деяких послуг повністю перевести в електронну форму неможливо, для інших послуг цей процес не принесе очікуваного ефекту.
 2. Необхідно визначити, для кого формується система електронних державних послуг – для владних структур або для суспільства і бізнесу.
 3. Упровадження ІКТ в діяльність органів влади неодмінно потягне за собою їх реорганізацію. Недотримання цього принципу приведе до різкого зниження ефективності управління, в такому разі автоматизація стане метою, а не інструментом її реалізації.
- Державні послуги є потужним інструментом в управлінні державою, тому їх вдосконалення, в тому числі і за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, за правильного підходу до цього питання істотно підвищує якість та ефективність управління, що призводить до підвищення лояльності громадян, суб'єктів підприємницької діяльності до владних структур.

Список використаних джерел:

1. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні: Указ Президента України від 22.07.1998 р. № 810/98 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/810/98/print1366915713988680>
2. Про адміністративні послуги: Закон України від 06.09.2012 р. № 5203-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
3. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13.01.2011 р. № 2939-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17/print1370431715462163>
4. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 р. № 1160-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>
5. Про затвердження Порядку ведення Реєстру адміністративних послуг: постанова Кабінету Міністрів України від 30.01.2013 р. № 57 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd>
6. Про затвердження Примірного положення про центр надання адміністративних послуг: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.02.2013 р. № 118 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/118-2013-%D0%BF>
7. Про затвердження Примірного регламенту центру надання адміністративних послуг: постанова Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. № 588 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/588-2013-%D0%BF>
8. Про схвалення Концепції Державної цільової програми створення та функціонування інформаційної системи надання адміністративних послуг на період до 2017 р.: розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 614-р [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd>

Аннотація. В статті определено содержание понятий «государственные услуги в электронном виде» и «электронное правительство», их соотношение. Выделен ряд проблем, составляющих так называемые барьеры, которые характеризуют сопротивление внутренней и внешней среды при формировании системы электронных государственных услуг для предприятий и организаций. Определены направления совершенствования предоставления административных услуг. Также предоставлены принципы совершенствования государственных услуг в электронном виде.

Ключевые слова: государственные услуги в электронном виде, электронное правительство, проблемы формирования, перспективы развития государственных услуг в электронном виде.

Summary. The article defines the meaning of the concept of «government services in electronic form» and «electronic government», their relationship. A number of problems are identified that are so-called barriers that characterize the resistance of the internal and external environment of the formation of the system of electronic public services for enterprises and organizations. The directions of improvement existing in the provision of administrative services are determined. The principles for improving public services were also provided in electronic form.

Key words: state services in electronic form, electronic government, problems of formation, prospects of development of state services in electronic form.

УДК 339.98-339.54.012.435

Панченко В. Г.

*кандидат історичних наук,
директор Агентства розвитку Дніпра*

Резнікова Н. В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Panchenko V. G.

*PhD,
The Director of Dnipro Development Agency*

Reznikova N. V.

*Doctor of Economics, Associate Professor at the Chair
of World Economy and International Economic Relations
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПАТРІОТИЗМУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ

REGIONAL TRADE AGREEMENTS: INSTRUMENTS FOR THE POLICY OF ECONOMIC PATRIOTISM IN THE CONTEXT OF INTEGRATIVE NEO-PROTECTIONISM

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до визначення змістовних та атрибутивних ознак регіональних торговельних угод як інструменту політики економічного патріотизму, суб'єктом реалізації якого, серед іншого, може виступати інтеграційне об'єднання. Стверджується, що регуляція, яка була витіснена ліберальною дерегуляцією, за адаптації політики економічного патріотизму заміщується так званою селективною ререгуляцією. Проведений аналіз змістовного наповнення і функціонування регіональних торговельних угод дає змогу віднести їх до інструментів інтеграційного неопротекціонізму.

Ключові слова: регіональні торговельні угоди, економічний патріотизм, інтеграційний неопротекціонізм, протекціонізм, вільна торгівля.

Постановка проблеми. Економічна агресія та війна як специфічний інструмент політики економічного націоналізму відійшов у минуле, замінившись більш гнучкими інструментами відстоювання своїх торгових та комерційних інтересів на кшталт регіональних торговельних угод (РТУ). РТУ за їхньою правовою природою є винятковими преференційними торговельними угодами між країнами, що їх підписали, а тому стає очевидним прагнення бути першим в укладанні угод на нових ринках, що гарантує дотримання прімату власних інтер-

есів над іншими. Така інтерпретація РТУ дає змогу припустити його виняткову роль у досягненні економічної безпеки країни, а отже, виправдовує його як інструмент політики економічного патріотизму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. М. Шифф наголошує, що сама по собі багатостороння лібералізація торгівлі обов'язково призведе до більш-менш політично інтегрованих РТУ [1]. У своєму теоретичному моделюванні вчений відштовхувався від гіпотези політичного розпаду Алесіні-Споляоре, згідно з якою рівноважна вага

країни в об'єднанні падає, а кількість країн збільшується у міру того, як поширюється міжнародна економічна інтеграція, і гіпотези Етіра про те, що багатостороння лібералізація торгівлі призводить до більшої кількості РТУ. М. Шифф тестував свою гіпотезу шляхом присвоєння усім ЗВТ низького рівня політичної інтеграції, тоді як усім митним союзам – високого. Такий підхід пояснювався традиційним підходом до інтерпретації митних союзів як більш глибокої стадії інтеграції. Вимірюючи рівень політичної інтеграції в РТУ, вчений спирався на показник відкритості економіки, втім, ігнорував відмінності в глибині політичної співпраці між різними ЗВТ. Дж. Кроуфорд і Р. Фіорентіно роблять подібне припущення, зазначаючи таке: «Переважає ЗВТ над митними союзами, ймовірно, пов'язано з тим, що їх швидше укладають та вони вимагають більш низького ступеню політичної координації. Гармонізація зовнішньоторговельної політики передбачає великі втрати автономії в комерційній політиці сторін. Тим не менш, багато ЗВТ містять положення, що призводять до втрати політичної автономії в районах за межами тарифної політики. У світі поступового зниження тарифів у результаті послідовних раундів ГАТТ, збільшення перевагання ЗВТ, ймовірно, буде пов'язане з тим, що чиста вигода від переходу на погодження тарифів із третьою стороною менша, ніж чиста вигода від співробітництва з нетарифною політикою» [2]. Провокаційне питання про те, чи виступають РТУ інструментом, що використовується великими економіками в перегонах одна проти одної для створення неоколоніалістичних сфер впливу у менш розвинених регіонах та країнах, що розвиваються, виборюючи тим самим економічний та політичний вплив, було поставлено дослідником Р. Бхала [3] вже у ХХІ ст. Г.В. Пуїг та О. Охічоейя зробили спробу неупередженого аналізу інтенцій США та ЄС у використанні механізму РТУ як інструменту укріплення їхньої торговельної влади. Попри те, що, на нашу думку, вченим не вдалося уникнути надто оптимістичного погляду на можливості, що породжує глобалізація для країн, що розвиваються, їхні висновки здаються нам інформативними та такими, що заслуговують на прискіпливу увагу. Так, на переконання Г.В. Пуїга та О. Охічоейя, вроджена гнучкість, що закладена в РТУ, дає змогу країнам налаштовувати з відносною легкістю та швидкістю кращі торговельні відносини, які вони прагнуть установити у двосторонньому порядку або на регіональному рівні. Порівняно з важкими та повільними процесами багатосторонньої торговельної системи СОТ РТУ відображають привабливе знаряддя для досягнення різноманітних прагнень своїх учасників [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас попри ґрунтовне дослідження сутності і механізмів функціонування РТУ науковцями ігнорується роль регіональних торговельних угод у деформації ідейних засад вільної торгівлі, адже самим фактом свого існування РТУ можуть підвищити попит на протекціонізм як чи не основний інструмент економічного патріотизму всередині країни.

Мета статті полягає у ґрунтовному аналізі регіональних торговельних угод як інструменту політики економічного патріотизму в контексті запропонованої В. Панченком авторської концепції інтеграційного неопротекціонізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та, безумовно, негативно – на інші, отже, галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть вдаватися до реалізації інструментів

протекціонізму як компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих унаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торгових відомств на прояви протекціонізму. Фактично в період несприятливих ситуацій та економічної кризи постраждалі галузі промисловості звичайно прагнуть протекціонізму, а в більш загальному сенсі – підтримки уряду більш виражено, ніж в інших випадках [25, с. 440]. Окреслений приклад з адаптацією РТУ візуалізує чи не найвизначнішу відмінність між двома політиками. Якщо за економічного націоналізму суб'єктом його реалізації виступала виключно держава, то вже за економічного патріотизму ним може виступати інтеграційне об'єднання. І, як наслідок, рівень продукування політики може змінюватися від національного до комунітарного (у разі інтеграційного об'єднання). Таке спостереження вкотре наголошує на модифікації приналежності до «національного». Більше того, змінюється й важелі впливу: регуляція, яка була витіснена ліберальною дерегуляцією (водночас за умови збереження цілого каркасу міжнародних інституцій, що, тим не менше, регулювали міжнародні економічні відносини), за адаптації політики економічного патріотизму заміщується так званою селективною ререгуляцією.

Ефект безбілетника постає центральним питанням в аналізі впливу РТУ на характеристики лобіювання. За визначенням чим більше регіональна одиниця, на яку поширюється спільна (централізована) торгова політика, тим більше кількість суб'єктів, що отримують переваги від торгової політики. Водночас чим ширше потенційний розмір зацікавленої групи, тим більше спокуси для кожного члена групи користуватися вигодою, не докладаючи власних зусиль. Таким чином, тим менше вірогідність успіху групи впливу. Така система аргументацій походить від уже згадуваної олсенівської логіки колективних дій. Загострюючи увагу на впливі розміру групи на забезпечення суспільними благами з боку приватних груп, теорія М. Олсона припускає, що більший розмір групи передбачає більший рівень ефекту безбілетника і, таким чином, нижчий обсяг надання суспільного блага. Обґрунтування можна підсумувати так: особа робитиме внесок у надання суспільного блага, тільки якщо (передбачувані) переваги будуть перевищувати витрати на такі дії. Відповідно до моделі зацікавленої групи, яка ґрунтується на логіці колективних дій М. Олсона [13], рівень протекціонізму знаходиться в таких кореляційних зв'язках: (1) негативно до кількості компаній в індустрії; (2) позитивно до коефіцієнту промислової концентрації; (3) позитивно до географічної концентрації. У міру зростання обсягу групи вартість колективної дії (у сенсі використання ефективних організаційних схем із доцільними засобами заохочення та механізмами контролю, що забезпечать участь членів групи) збільшується. Водночас відносна цінність внеску кожного члена групи в рамках колективної дії зменшується. Тобто ефект безбілетника зростає з розміром групи, тому що вірогідність добровільного надання суспільного блага менше залежить від індивідуального внеску. У міру збільшення «безбілетників», з одного боку, підвищується ризик того, що суспільне благо взагалі не буде вироблено, з іншого – зростає навантаження на активних членів групи.

Крім того, якщо вигоди від колективної дії розрізняються у різних членів групи, то, за висловом М. Олсона [13], існує систематична тенденція «експлуатації» меншини більшістю. Отже, висока варіативність розподілу інтересів у групі підвищує шанс створення суспільного блага, тому що цілком вірогідна ситуація, коли якнайменш

один член групи матиме інтерес зробити внесок до створення суспільного блага. Така логіка міркувань підтверджується працями Г. Марвела і Р.Е. Еймса [17], які дійшли подібних висновків під час аналізу невеликих груп.

Слід звернути увагу на той факт, що окреслена аргументація вчених, що ґрунтується на варіативності переваг в групі, формально відрізняється від аргументу, що базується на розмірі групи. Проте ці дві концепції пов'язані між собою таким чином, що великі групи не тільки більш схильні до проблеми безбілетника (аргумент розміру), а й вони також більш сприйнятливі до підвищеної різноманітності інтересів членів групи порівняно з невеликими групами (аргумент варіативності). Більше того, на відміну від олсенівської інтерпретації низка досліджень яскраво продемонструвала, що надання суспільного блага може підвищуватися з розміром групи.

Наприклад, Дж. Чемберлін [18] та М. Макгір [19] доводять на прикладі стандартних товарів (суспільні та приватні блага), що неконкурентна природа суспільного блага припускає компенсування зменшення індивідуального внеску до суспільного блага збільшенням розміру групи. Цей ефект зумовлений еластичністю позитивного прибутку суспільних та приватних благ, оскільки надлишок колективних переваг від інших внесків створює позитивний прибуток; додаткові члени групи не скорочують переваги для наявних членів групи, адже у споживанні суспільного блага відсутня конкуренція.

Аналіз, проведений Дж. Айхбергером та Д. Келсі [20], продемонстрував, що РТУ можуть сприяти скороченню ефекту безбілетника серед прихильників протекціонізму, коли лобісти домагаються протекціонізму заради зниження невизначеності навколо регіонального інтеграційного процесу або коли лобістська діяльність демонструє зменшення віддачі від масштабу. В більш широкому сенсі загальноприйняте припущення, що суспільні блага малоймовірно надаватимуться на добровільних засадах через наявність проблеми безбілетника, що особливо актуально для великих груп, піддавалося сумніву багатьма авторами. Зокрема, Е. Брюейкер [21] вважає, що гіпотезу про ефект безбілетника можна послабити навіть для великих груп. Він запропонував слабкий варіант ефекту безбілетника на противагу сильному варіанту, який переважає в традиційній літературі.

Згідно із *сильним варіантом*, суспільне благо надано не буде; *слабкий варіант* стверджує, що проблема безбілетника призведе до недостатнього надання (або парето-оптимального рівня) суспільного блага. Загальний висновок, який виникає із цих різних підходів, полягає у тому, що суспільне благо може бути надане добровільно. Ефект безбілетника може здаватися найбільш вірогідним наслідком створення РТУ, втім, існує багато прикладів, коли проблеми безбілетника легко долаються. Очевидно, що регіональна інтеграція збільшує потенційний розмір груп впливу, внаслідок чого відносна частка кожного окремого члена зацікавленої групи знижується у міру розширення регіону, тому зменшення сили лобіювання кожної окремої компанії може зумовити необхідність появи більш формальної організації та розвитку нових структур зацікавлених груп.

Теоретичну підтримку такого аргументу можна знайти у відомій «моделі арифмометра», яку запропонував Р. Кейвс [22] ще у 1976 р. На відміну від олсенівської моделі зацікавлених груп, що припускає здатність до ефективного лобіювання лише з боку невеликих територіально сконцентрованих груп, яким під силу стримувати наслідки так званої «проблеми безбілетника», модель арифмометра стверджує, що індустрія, яка складається

з багатьох, територіально розсіяних компаній, може мати перевагу в лобіюванні завдяки природному відстоюванню місцевих інтересів. Модель однозначно визнає важливість взаємних політичних послуг або дещо символічно – обмін голосами, ґрунтуючись на припущенні, що мета уряду – максимізувати свої шанси на повторне обрання. Цілком природно, що низку питань неможливо вирішити поодиночки, тому формування коаліційної більшості в результаті взаємних поступок та обоюдної підтримки серед членів коаліції стає основним предметом діяльності законодавчих органів.

Якщо галузь, яка домагається протекції, сконцентрована в одному районі, вона не в змозі зібрати достатню політичну підтримку в інших районах для забезпечення коаліційної більшості для вирішення питань. Уряд, що спрямований на отримання максимальної кількості переваг, не реагуватиме адекватно на локально інспіровані протекціоністські настрої, адже такі кроки загрожуватимуть втраті його популярності та прихильності виборців у більшій кількості районів. Така логіка аргументації наштовхує на припущення про те, що лише територіально розосереджена індустрія може отримати більше політичної підтримки, адже виборці в більшій кількості районів будуть зацікавлені в захисті цієї індустрії. Модель арифмометра припускає, що вірогідним впливом РТУ буде збільшення потреби в протекціонізмі на регіональному рівні за умови, якщо індустрія не зосереджена тільки в одній країні, а розсіяна в усьому регіоні. Крім того, слабка індустрія, яка не в змозі отримати політичну підтримку в кожній країні-учасниці, може скоординувати зусилля на регіональному рівні для тиску на централізований орган влади.

Альтернативний варіант демонструє припущення, згідно з яким індустрія може бути добре організована та впливова в одній країні й не впливати на ситуацію в інших. У такому разі регіональна інтеграція може забезпечити імпульс для розвитку організованого лобі в інтересах цієї індустрії в рамках різних країн-учасниць. Цей феномен можна назвати «поширенням преференцій», або ефектом демонстрації, який суперечить раніше розглянутому ефекту «послаблення преференцій». Такий феномен пояснюється різними факторами. На регіональному рівні успішні ланки індустрії можуть отримати переваги від лобістської діяльності завдяки досвіду, структурі та вмінню знаходити вихід зі складного становища. Такі успішні ланки національної індустрії можуть діяти як лідери групи тиску на регіональному рівні, намагаючись привернути увагу до можливостей лобіювання та залучення до цього процесу менш політично активних представників індустрії. Хоча деякі з указаних елементів не виступають надто чутливими до існування регіональної інтеграції, потреба в кооперації національних зацікавлених груп у торговельному блоці однозначно стимулює процес, коли преференції рівномірно розповсюджуються в рамках регіону.

Ефект демонстрації значно підсилюється ефектом масштабу [23, с. 197], наочним та реальним прикладом високого потенціалу якого в інтерпретації Р. Фіндлея є саме вплив установи, що визначає політичний курс, у країнах, що розвиваються. Попри те, що обмежений обсяг окремого внутрішнього ринку стримує вплив національного промислового лобі, перспективи розвитку регіонального ринку можуть забезпечити підтримку на вищому рівні. Звісно, ефект масштабу в лобіюванні приймає багато форм. Серед іншого, авторський колектив учених у складі К. Мерфі, А. Шлейфер та Р. Вішні [24] приходить до висновку, що економічна діяльність,

пов'язана з рентоутворюючими факторами виробництва, часто показує зростаючу прибутковість. Серед причин цього феномену – сама по собі технологія виробництва та взаємодія любювання та виробничої діяльності.

Висновки. Самим фактом свого існування РТУ можуть підвищити попит на протекціонізм усередині країни. Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та безумовно негативно – на інші, отже, галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть удаватися до реалізації інструментів протекціонізму як компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих унаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торгових відомств на прояви протекціонізму. Фактично в період несприятливих ситуацій та економічної кризи постраждалі галузі промисловості зазвичай прагнуть протекціонізму, а в більш загальному сенсі – підтримки уряду – більш виражено, ніж в інших випадках.

Проведений аналіз змістовного наповнення і функціонування регіональних торговельних угод дає змогу відне-

сти їх до інструментів так званого інтеграційного неопротекціонізму, під яким нами пропонується розуміти таку форму реалізації економічних, політичних, безпекових інтересів країн, що передбачає використання потенціалу інтеграційних об'єднань шляхом координації міжнародної економічної політики. Нова координація передбачає значні зміни внутрішньої політики з урахуванням міжнародної взаємозалежності для максимізації як «спільного добробуту», так і пошуку шляхів підвищення національного добробуту країн-учасниць. Інтеграційний неопротекціонізм може стосуватися узгодження економічних і політичних заходів різних держав включно з можливою передачею окремих повноважень наднаціональним органам. У цьому контексті укладання *регіональних торговельних угод* є фактично результатом компромісу протекціоністських та антипротекціоністських сил. Підтримка вільної торгівлі виходить від споживачів, галузей, що залежать від імпорту продукції та від експортних галузей економіки. Водночас підприємства, що конкурують на внутрішньому ринку, зазвичай активно підтримують обмежувальні міри. Без сумнівів, такі антагоністичні інтереси впливають на процес регіональної інтеграції та зовнішню торговельну політику.

Список використаних джерел:

1. Schiff M. Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions / M. Schiff // World Bank Policy Research Working Paper. – 2000. – WPS2350 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSCContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946_00063005311738/Rendered/PDF/multi_page.pdf
2. Crawford J-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements / J-A. Crawford, R.V. Fiorentino [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
3. Bhala R. International trade law: Interdisciplinary theory and practice / R. Bhala. – [3rd ed]. – New York: Lexis Nexis, 2008. – 1685 p.
4. Puig G.V. Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism / G.V. Puig, O. Ohiocheoya // Liverpool Law Rev. – 2011. – Vol. 32. – P. 225-235.
5. Aaken V. Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law / V. Aaken, J. Kurtz // Journal of International Economic Law. – 2009. – Vol. 12(4). – P. 859-894.
6. Bauer P.T. Equality, the third World and economic delusion / P.T. Bauer. – Cambridge: Harvard University Press, 1981. – 304 p.
7. Lima'o, N. Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions / N. Lima'o // World Trade Review. – 2006. – Vol. 5(2). – P. 155-176.
8. Bhagwati J. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends / J. Bhagwati, A. Panagariya // American Economic Review. – 1996. – Vol. 86(2). – P. 82-87.
9. Bilal S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection / S. Bilal // Journal of Economic Integration. 1998. – Vol. 13(1). – P. 30-61.
10. Rodrik D. The New Regionalism: A Country Perspective / D. Rodrik, J. Melo, A. Panagariya // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P.159-193.
11. Magee S.P. Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium / S.P. Magee, W.A. Brock, L. Young. – Cambridge: Cambridge University Press, 1989. – 460 p.
12. Panagariya A. A Political – Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions / A. Panagariya, R. Findlay [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSCContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf
13. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge: Harvard University Press, 1965. – 176 p.
14. Sinclair P. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs / P. Sinclair, D. Vines // Regional Trading Blocs in the World Economic System // J.A. Frankel, E. Stein, S.-J. Wei [Electronic resource]. – Mode of access: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html>
15. Laverne P. The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis / P. Laverne. – Toronto: Academic Press Canada, 1983. – 210 p.
16. Krueger A.O. Free Trade Agreements Versus Customs Unions / A.O. Krueger // Journal of Development Economics. – 1997. – Vol. 54. – № 1. – P. 169-187.
17. Marwell G. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem? / G. Marwell, R.E. Ames // American Journal of Sociology. – 1979. – Vol. 84(6). – P. 1335-1360.
18. Chamberlin J. Provision of Collective Goods as a Function of Group Size / J. Chamberlin // American Political Science Review. – 1974. – Vol. 68. – P. 707-716.
19. McGuire M. Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior / M. McGuire // Public Choice. – 1974. – Vol. 18. – P. 107-126.
20. Eichenberg J. Free Riders Do Not Like Uncertainty / J. Eichenberg, D. Kelsey [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html>

21. Brubaker E.R. Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule? / E.R. Brubaker // Journal of Law and Economics. – 1975. – Vol. 18. – P. 147-161.
22. Caves R.E. Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure / R.E. Caves // Canadian Journal of Economics. – 1976. – Vol. 9(2). – P. 278-300.
23. Fin Findlay R. Discussion / R. Findlay // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P. 193-199.
24. Murphy K.M. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // American Economic Review. – 1993. – Vol. 83(2). – P. 409-414.
25. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації: [монографія] / Н.В. Резнікова. – К.: ВІСТКА, 2013. – 456 с.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к определению содержательных и атрибутивных признаков региональных торговых соглашений как инструмента политики экономического патриотизма, субъектом реализации которого, среди прочего, может выступать интеграционное объединение. Утверждается, что регуляция, которая была вытеснена либеральной дерегуляцией, при адаптации политики экономического патриотизма замещается так называемой селективной ререгуляцией. Проведенный анализ содержательного наполнения и функционирования региональных торговых соглашений позволяет отнести их к инструментам интеграционного неопротекционизма.

Ключевые слова: региональные торговые соглашения, экономический патриотизм, интеграционный неопротекционизм, протекционизм, свободная торговля.

Summary. The article is devoted to theoretical and methodological approaches to defining substantive and attributable characteristics of trade agreements as an instrument for the policy of economic patriotism. Because a potential entity implementing the policy of economic patriotism is an integrative association, the level of policy setting changes from national to community. The levers of influence are also subject to change: when the policy of economic patriotism is adopted, regulation that was displaced by liberal deregulation tends to be replaced by the so called selective re-regulation. The substance and operation of regional trade agreements (RTAs) is analyzed, with classifying them as the instruments of the so called integrative neo-protectionism, interpreted by the author as a form for implementation of economic, political and security interests of countries using the potentials of integrative associations by coordination of international economic policy.

Key words: regional trade agreements, economic patriotism, integration neoprotectionism, protectionism, free trade.

УДК 339.926

Пашаев Т. Г.

*аспирант кафедры международных финансов
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко*

Pashaev T. G.

*Postgraduate Student,
Chair of International Finance
Kyiv National Taras Shevchenko University*

СТРУКТУРНЫЕ ФОНДЫ ЕС В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

EU STRUCTURAL FUNDS IN THE SYSTEM OF FINANCING THE DEVELOPMENT OF THE REGIONS

Аннотация. В статье рассмотрены роль и место Структурных фондов ЕС в финансировании реализации общей политики регионального развития. Основное внимание уделяется теоретическому обоснованию взаимосвязи качественных изменений процесса европейской экономической интеграции с основными задачами создания и функционирования Структурных фондов.

Ключевые слова: Европейский Союз, регионы ЕС, региональная политика ЕС, Структурные фонды, финансирование регионального развития.

Постановка проблемы. Регионы, географически и экономически относящиеся к Европейскому Союзу, характеризуются различным уровнем развития и струк-

турой хозяйственного комплекса, преобладанием или отсутствием агломерации, степенью развития транспортных коммуникаций, социально-экономическими пробле-

мами, связанными с демографической ситуацией. Снижение региональных различий и поддержка периферийных регионов являются стратегическими целями ЕС, которые в своей основе базируются на экономической интеграции. Поэтому региональная политика ЕС служит целям обеспечения единого рынка, который, в свою очередь, призван обеспечить реализацию свободного передвижения людей, капиталов, товаров и услуг. Невмешательство в эти процессы способно привести к усугублению региональных диспропорций, поскольку его наиболее вероятным результатом может быть концентрация наиболее конкурентоспособных отраслей экономики в одних регионах и «концентрация экономической отсталости» в других. Кроме того, спецификой интеграционного объединения и, в частности, ЕС является повышение уровня развития экономики в масштабах всего объединения вследствие снижения уровня безработицы и инфляции в результате поддержки слаборазвитых регионов. «Активная региональная политика как проявление политики перераспределения, наряду с социальной политикой, является одним из центральных элементов послевоенного развития в Западной Европе и предметом общего консенсуса, то есть активно поддерживается в обществе» [1, с. 122]. Реализации целей совместной региональной политики ЕС служит система финансирования регионального развития, ведущим звеном которой являются Структурные фонды.

Анализ последних исследований и публикаций.

Проблемы региональной политики (в том числе региональной политики ЕС) являются предметом исследования в трудах многих отечественных ученых: В. Будкина, Б. Данилишина, Я. Жалило, Ю. Макогона, А. Мокия, С. Пирожкова, О. Примостки, А. Рогача, В. Чужикова, А. Шныркова и др. За рубежом проблематике регионального развития посвящали труды С. Верхелст, П. Зилтнер, П. Молле, Дж. Писани-Ферри, Г. Ричардсон, Р. Уолкер и др. Несмотря на широкий круг исследований, большая часть их сосредоточена на институциональных аспектах, тогда как финансовые проблемы остаются недостаточно глубоко изученными.

Целью статьи является теоретическое обоснование взаимосвязи качественных изменений процесса европейской экономической интеграции с основными задачами создания и функционирования Структурных фондов ЕС.

Результаты исследования. Особенностью интеграционного процесса является применение совместного многостороннего подхода к регулированию экономики, а также его качественные изменения в условиях нестабильности глобальной среды. Трансформация наднационального экономического управления в интеграционном контексте становится важнейшим фактором формирования современной системы финансирования регионального развития в странах ЕС, которая на данном этапе охватывает местный, государственный и наднациональный уровни.

До финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг. экономическое управление состояло из набора европейских правил многостороннего надзора за бюджетно-бюджетной политикой (Пакт стабильности и роста). Во-вторых, была создана свободная система наблюдения и координации макроэкономической политики для стимулирования экономического роста и повышения конкурентоспособности ЕС [2].

В 2000 г. была декларирована Лиссабонская стратегия, направленная на укрепление конкурентоспособности ЕС перед лицом глобальной конкуренции и в ответ на социальные и экологические проблемы. Она была основана на двух основных целевых показателях ЕС (70% занятости, 3% ВВП, потраченных на НИОКР к 2010 г.) и методе откры-

той координации экономической политики государств-членов. Лиссабонская стратегия была пересмотрена в 2005 г. и сосредоточена, в частности, на росте и рабочих местах. Была введена в действие новая структура управления, основанная на партнерском подходе между государствами-членами и институтами ЕС. Основными инструментами этого подхода были 24 многолетних комплексных руководящих принципа, принятых Советом, Национальные программы реформ, подготовленные государствами-членами, ежегодные рекомендации по конкретным странам и годовые отчеты о реализации Стратегии [3].

Основным инструментом макроэкономического управления до кризиса был Пакт о стабильности и росте (*Stability and Growth Pact, SGP*), принятый в 1997 г. и пересмотренный в 2005 г. Он был создан для обеспечения надежных государственных финансов на основе принципа, согласно которому экономическая политика является предметом общей озабоченности всех государств-членов.

Пакт стабильности и роста содержит два рычага – превентивный и корректирующий. Превентивный рычаг предназначен обеспечить устойчивую финансовую политику в течение всего цикла. Основным элементом превентивного рычага является среднесрочная бюджетная задача (*medium-term budgetary objective, MTO*) для конкретной страны, определяемая в структурных единицах (то есть в циклически скорректированных условиях и без единовременных и других временных мер). Государства-члены излагают свои среднесрочные бюджетные планы в рамках программ стабильности и конвергенции (*stability and convergence programmes, SCP*), которые ежегодно представляются и оцениваются в контексте многостороннего финансового надзора в рамках Европейского семестра. Корректирующее подразделение излагает рамки для стран по принятию корректирующих мер в случае чрезмерного дефицита. Корректирующее подразделение вводится в действие процедурой чрезмерного дефицита (*Excessive Deficit Procedure, EDP*), пошаговой процедурой для исправления избыточного дефицита. Несоблюдение Пакта может привести к наложению санкций для стран зоны евро. Это может включать ежегодные штрафы для государств-членов еврозоны и возможное прекращение финансирования из Фонда сплочения во всех странах, если государство-член не предприняло эффективных мер для устранения своего чрезмерного дефицита.

Кризис, возникший в 2008 г. и развернувшийся в последующие годы, создал серьезные проблемы для Европы. Это привело к значительным потерям на производстве и быстрому увеличению государственного долга, что в сочетании с демографическими изменениями означает значительное увеличение бюджетного бремени в долгосрочной перспективе. В то же время разрыв в производительности труда между США и ЕС еще больше ухудшился, а конкурентоспособность оставалась проблематичной.

Европейская Комиссия утверждала, что Европе для обеспечения конкурентоспособности, а также во избежание стагнации, неустойчивых долговых тенденций и накопившихся дисбалансов необходимо ускорить консолидацию своих государственных финансов, реформу финансового сектора и перегруппировку структурных реформ [4]. Действительно, это были необходимые меры, учитывая то, что кризис выявил более долгосрочные проблемы, которые не были решены в первые годы введения евро. Это наиболее касается южных государств-членов, где возникли серьезные финансовые и структурные проблемы: относительно высокий рост заработной платы до 2009 г. не сопровождался улучшением производитель-

ности или качества продукции. Кроме того, страны юга Европы накопили крупные запасы как государственного, так и частного долга (или оба из них, как, например, Греция и Португалия), тогда как северные страны стали внешними кредиторами. Значительно увеличились структурные расхождения, особенно в отношении производства товаров для торгуемых товаров и остатков на текущих счетах [5, с. 120-131]. В течение 2009 г. стало очевидным, что политические рамки для европейского экономического управления, которые были введены в действие, недостаточны для преодоления кризиса.

В контексте представленных взаимосвязей необходимо отметить, что:

- Пакт стабильности и роста был недостаточно приспособлен для того, чтобы избежать нарастания неустойчивых фискальных тенденций и позиций до наступления кризиса;

- Лиссабонская стратегия была сосредоточена на общих целях, а не на необходимых реформах для укрепления европейской экономики;

- не было механизмов для мониторинга и исправления макроэкономических дисбалансов, которые привели к переходу финансового кризиса в экономический кризис;

- уровень обусловленности применительно к политике сплочения был недостаточным.

Отдельно стоит остановиться на проверке соблюдения принципа дополнительной в период программирования на 2007-2013 гг. Прежде всего, проверка не была согласована с подъемами и падениями экономического цикла и поэтому не была автоматически адаптирована к различным экономическим условиям государств-членов. Дополнительность не была согласована с экономическим управлением ЕС, поскольку она была проверена в отрыве от программ стабильности и конвергенции, представленных государствами-членами, и, кроме того, она была проверена на «ad-hoc» основе с использованием источников информации и показателей, которые не являются частью Европейской системы счетов. В итоге результаты не были полностью сопоставимы между государствами-членами и требовали значительных ресурсов как в государствах-членах, так и в Европейской Комиссии.

Для решения этой проблемы Комиссия предложила реформировать проверку принципа дополнительной в следующем периоде программирования – 2014-2020 годах. Цель заключалась в установлении прямой

связи между дополнительной и Пактом стабильности и роста с тем, чтобы бороться с «компромиссом» между дополнительной и необходимостью сокращения государственного дефицита в условиях прозрачности, а также сделать систему проверки более простой, более сопоставимой и менее обременительной.

Было принято решение использовать информацию о государственных инвестициях (Формирование основного капитала) из программ стабильности и конвергенции (*Stability and Convergence Programmes, SCP*) для проверки дополнительной. Это позволяет государствам-членам использовать для проверки дополнительной информации, которую они представляют Комиссии, в контексте их программ обеспечения стабильности и конвергенции и делает результаты полностью сопоставимыми между государствами-членами, поскольку они полностью основаны на статистических данных, публикуемых Евростатом. Кроме того, базовый уровень дополнительной выражается как доля ВВП (а не в номинальном выражении, как в предыдущие периоды программирования), а это означает, что он более приспособлен к экономическому циклу и конкретному экономическому положению государства-члена.

Политической основой для устранения всех выявленных недостатков стала новая стратегия «Европа 2020» и ее главный инструмент – Европейский семестр, принятый лидерами ЕС в июне 2010 г. Пересмотренная структура также включает так называемые «шесть пакетов» – законодательный акт, укрепляющий фискальную дисциплину и решение макроэкономических дисбалансов, дополненный «фискальным компактом» и «двумя пакетами». Основными аспектами этой стратегии определены занятость, инновации, образование, социальная интеграция и климат/энергия [6]. Реализация стратегии «Европа 2020» призвана обеспечить комплексный характер надзора за осуществлением налогово-бюджетной политики в рамках Пакта стабильности и роста, а также осуществление структурных реформ в рамках национальных программ реформ. В соответствии со стратегией «Европа 2020» число фондов, реализующих политику выравнивания уровней экономического развития, сокращено до трех (два Структурных фонда (Европейский социальный фонд и Европейский фонд регионального развития) и Фонд сплочения). Изменение ключевых задач экономического развития регионов ЕС нашло свое отражение в формиро-

Таблица 1

Ретроспектива создания наднациональных фондов финансирования регионального развития ЕС

Название фонда	Дата создания / начала функционирования фонда	Основные задачи фонда
Европейский социальный фонд (<i>European Social Fund</i>)	1960 г.	Финансирование программ по сокращению безработицы, преодолению социального отторжения, гармонизации профессиональной и семейной жизни женщин
Европейский фонд ориентации и гарантий в сфере сельского хозяйства (<i>European Agricultural Guidance and Guarantee Fund</i>)	1964 г.	Финансирование реализации общей сельскохозяйственной политики ЕС
Европейский фонд регионального развития (<i>European Regional Development Fund</i>)	1975 г.	Снижение региональных диспропорций на основе финансовой поддержки развития депрессивных и периферийных регионов
Фонд сплочения (<i>Cohesion Fund</i>)	1993 г.	Софинансирование и реализация проектов в области защиты окружающей среды, а также развития инфраструктуры в отстающих странах
Фонд содействия рыболовству (<i>Financial Instrument for Fisheries Guidance</i>)	1994 г.	Финансирование мероприятий по повышению конкурентоспособности рыболовной промышленности членов ЕС

Источник: составлено автором по данным Европейской Комиссии

вании наднациональных фондов финансирования регионального развития ЕС (табл. 1).

Важно отметить, что, несмотря на сокращение количества наднациональных фондов, объем финансирования реализации политики сплочения в бюджете ЕС характеризуется восходящей динамикой. В 1960-х годах в наднациональные фонды ЕС было направлено порядка 2-6% общеевропейского бюджета ЕС (за исключением 1961 и 1967 гг. – 11,1% и 10,8% соответственно). С 2007 г. финансирование расходов по этой статье составило не менее 1/3 бюджета [7]. Предположительный объем ресурсов на финансирование политики сплочения в 2014-2020 гг. составляет 325 млрд. евро, или около 34% бюджета Евросоюза [8].

Следует отметить, что среди всех фондов наибольшая часть приходится на Европейский фонд регионального развития. Его доля сократилась с 46,7% в 1988-1993 гг. до 40,2% в 2000-2006 гг., однако на период 2007-2013 гг. составила 57,9%. Доля Европейского социального фонда постепенно снизилась за рассматриваемый период с 28,5% до 21,9%, в то время как резко увеличился объем Фонда сплочения (20,2% в 2007-2013 гг. против 8,1% в 1994-1999 гг.). На Европейский сельскохозяйственный гарантийный и консультационный фонд и Финансовый инструмент для управления рыболовством в сумме пришлось 14,9% и 9,1% бюджета соответственно в 1994-1999 гг. и 2000-2006 гг. Причем Финансовый инструмент для управления рыболовством составил лишь около 1,5% бюджета политики сплочения [7; 9].

Проблемы экономического отставания в ЕС зачастую концентрировались в отдельных регионах и детермини-

ровались не столько особенностями национальной экономики или законодательства, сколько географическим положением и (или) структурой хозяйства конкретного региона [10, с. 148].

Однако правовые рамки фондов политики сплочения 2014-2020 гг., принятые Европейским парламентом и Советом в декабре 2013 г. на основе предложения Европейской Комиссии 2011 г., создали много новых связей между политикой сплочения и новым европейским экономическим управлением (табл. 2).

Большая часть политических и академических дебатов была сосредоточена на макроэкономической обусловленности: возможности приостановить финансирование в контексте процедуры чрезмерного дефицита и новой процедуры макроэкономического дисбаланса. Совершенно очевидно, что это расширяет обеспечение, предусмотренное Фондом сплочения в предыдущие периоды, Европейским фондом регионального развития и Европейским социальным фондом. Отметим, однако, что в целом принятые изменения не только связывают политику сплочения с превентивными и корректирующими действиями в отношении надежной и сбалансированной финансовой консолидации (со ссылкой на процедуру чрезмерного дефицита) и устраняют потенциальные макроэкономические дисбалансы (со ссылкой на процедуру макроэкономических дисбалансов). Они охватывают также глубокие и начальные структурные реформы для роста рабочих мест, экономического роста и конкурентоспособности (со ссылкой на рекомендации по конкретным странам (*country-specific recommendations*, CSR) и внедрение условий (*ex ante*)

Таблица 2

Интеграция политики сплочения и нового экономического управления в ЕС под влиянием кризиса

Цели политики	Правовая/политическая основа	Инструмент	Интеграция с политикой сплочения
Избежание фискальных, денежных и макроэкономических побочных эффектов между государствами-членами	Пакт стабильности и роста Шесть пакетов Два пакета Фискальный компакт Регулирование платежного баланса Регулирование Европейского механизма финансовой стабилизации	Корректирующий рычаг – EDP Корректирующий рычаг – EIP	Комиссия может предложить приостановить обязательство, если государство-член не предприняло достаточных мер для того, чтобы: – исправить чрезмерный дефицит; – представить план корректирующих действий для дисбалансов; – внедрить программу макроэкономической корректировки
Поддержка структурных реформ	Европейский семестр Программа макроэкономического урегулирования	Ежегодный обзор роста Национальные программы реформ Рекомендации странам Процедура чрезмерного дисбаланса Меморандум о взаимопонимании	Интеграция CSR в программирование Исключение обусловленности применительно к структурным реформам Комиссия может потребовать от государства-члена изменения программ для поддержки реализации соответствующих рекомендаций Совета в контексте программы EIP или макроэкономической корректировки
Поощрение целевых инвестиций как часть разумной финансовой консолидации	Европейский семестр Программа макроэкономического урегулирования	Ежегодный обзор роста Национальные программы реформ Рекомендации странам Процедура чрезмерного дисбаланса Меморандум о взаимопонимании	Тематическая концентрация Связь с определением целей в национальных программах реформ Комиссия может потребовать от государства-члена изменить программы с целью максимизации влияния фондов ESI на рост и конкурентоспособность, улучшения качества государственных расходов

Источник: составлено автором по данным Европейской Комиссии

и целевые инвестиции в рамках финансовой консолидации (при соблюдении тематической концентрации).

Цель введения условий *ex ante* заключалась в том, чтобы определить ряд факторов в отношении нормативного, стратегического и административного потенциала, который должен быть установлен до начала программирования, чтобы обеспечить эффективную инвестицию.

Цель тематической концентрации заключается в том, чтобы ориентировать ресурсы на те области, которые могут обеспечить максимальную отдачу с точки зрения роста, рабочих мест и конкурентоспособности в контексте благоприятной для роста финансовой консолидации (R & I, цифровые технологии, малый бизнес, смягчение последствий изменения климата и адаптации, сетевая инфраструктура, занятость, социальная интеграция и образование). Они тесно связаны с целями «Европа

2020», сформулированными в рамках каждой национальной программы реформ государства-члена. Дальнейшая концентрация достигается за счет выделения ресурсов для инноваций, широкополосного доступа, МСП, борьбы с бедностью и повышения энергоэффективности.

Выводы. Качественные изменения процесса европейской экономической интеграции взаимосвязаны с основными задачами создания и функционирования Структурных фондов. Обретение европейской экономикой черт инновационного развития влечет за собой и соответствующие сдвиги в приоритетности направлений финансирования. Мероприятия в рамках политики сплочения гораздо более тесно коррелируют с приоритетами и целями, установленными в контексте стратегии «Европа 2020» и Европейского семестра, по сравнению с предыдущими периодами программирования.

Список использованных источников:

1. Ziltener P. EU Regional Policy: Monetary Lubricant for Economic Integration, in: Bornschier V. (ed.) State-Building in Europe. The Revitalization of Western European Integration, Cambridge University Press, 2000. – 326 p.
2. Verhelst S., The reform of European economic Governance: towards a sustainable monetary union? / S. Verhelst. – Brussels: Royal Institute for International relations, 2011.
3. European Commission. Lisbon Strategy Evaluation Document / EC // EC Staff Working Document, SEC. – 2010.114, final.
4. European Commission. Annual Growth Survey: advancing the EU's comprehensive response to the crisis / EC. – COM(2010)11.
5. Pisani-Ferry J. The Euro Crisis and Its Aftermath / J. Pisani-Ferry. – Oxford University Press, 2014. – 224 p.
6. European Commission. Europe 2020 [Электронный ресурс] / EC. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
7. European Commission. EU Budget 2008. Financial Report [Электронный ресурс] / EC. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin_report/fin_report_08_en.pdf
8. European Commission. EU Regional Policy [Электронный ресурс] / EC. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.cfm
9. European Commission. EU Financial Framework 2007-2013 in figures [Электронный ресурс] / EC. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fw0713/fw0713_en.cfm#cf07_13
10. Molle W. European Cohesion Policy / W. Molle. – Abingdon, Routledge, 2007. – 368 p.

Анотація. У статті розглянуто роль і місце Структурних фондів ЄС у фінансуванні реалізації спільної політики регіонального розвитку. Основна увага зосереджена на теоретичному обґрунтуванні взаємозв'язку якісних змін процесу європейської економічної інтеграції з основними завданнями створення та функціонування Структурних фондів.

Ключові слова: Європейський Союз, регіони ЄС, регіональна політика ЄС, Структурні фонди, фінансування регіонального розвитку.

Summary. In this work there have been considered the role and place of the EU Structural Funds in financing the implementation of the common regional development policy. The paper focuses on the theoretical substantiation of the interconnection of qualitative changes in the process of European economic integration with the main tasks of the creation and functioning of the Structural Funds.

Key words: European Union, EU regions, EU regional policy, structural funds, financing of regional development.

Петренко Н. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Уманський національний університет садівництва

Petrenko N. A.

PhD (Economics),

*Associate Professor department of management
Uman National University of Horticulture*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

SOCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF INNOVATION DEVELOPMENT TO THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE: PRACTICAL ASPECT

Анотація. У статті досліджено принципи соціально-економічного механізму інноваційного розвитку аграрного сектору України. Удосконалено модель механізму управління інноваційними процесами та визначено основні шляхи управління інноваціями в агросфері. Обґрунтовано технологічні та організаційно-економічні фактори, що впливають на інноваційну діяльність в агропромисловості. Встановлено, що вагомим інструментом регіональної політики у сфері стимулювання інноваційного розвитку аграрного виробництва є формування системи консультативного обслуговування у сфері агроінновацій. Розроблено основні напрями консультативної підтримки розвитку інновацій аграрного сектору. Складено прогноз для формування інноваційної системи агросфери для Центрального економічного району на прикладі Черкаської області.

Ключові слова: соціально-економічний показник, економічний механізм, інновація, розвиток, регіон, аграрний сектор.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання економіка України зазнає змін, що спрямовані на підвищення рівня технологічного переоснащення, в межах якого аграрний сектор потребує переходу на інноваційний шлях розвитку.

Стратегічним напрямом сталого соціально-економічного розвитку аграрного сектору є удосконалення форм, способів організації та стимулювання інноваційної діяльності підприємств усіх сфер АПК. Розвиток нової політики ефективної взаємодії держави і бізнесу, що реально сприяє активізації інноваційної діяльності в сільському господарстві, є однією із ключових проблем сучасної України. Розроблення і проведення регіональної інноваційної політики потребує системної аграрної сфери. Одним із найбільш універсальних важелів підвищення ефективності інноваційної діяльності в АПК України є раціональне використання потенціалу регіонів шляхом активізації наявних у них власних науково-технічних ресурсів.

Розроблення ефективного організаційно-економічного механізму формування інноваційного середовища в аграрній сфері України, здатного посилити інноваційну активність, забезпечити економічну безпеку аграріїв і, як наслідок, стати базисом вирішення багатьох інших аграрних проблем регіону, є важливим науковим і практичним завданням, що й зумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідження цієї проблеми відображено у працях російських і зарубіжних вчених. Значний внесок у розроблення концептуальних аспектів модернізації різних галузей народного господарства, створення та освоєння інновацій і науково-технічного прогресу зробили І. Аренкова [4], Б. Айба [4], Л. Бичікова [5], Ю. Вдовенко [6], Ю. Головія [7], О. Жердева [10], Ф. Хайск [16], М. Кендалл [17], Ф. Котлер [18] та ін. У працях цих учених представлено аналіз та про-

гноз розвитку процесу просування у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, запропоновано методики визначення ефективності їх використання, обґрунтовано сутність і специфічні особливості інновацій.

Специфіка інноваційної модернізації аграрного комплексу та інноваційної діяльності в ньому досліджена в роботах В. Александрова [12], М. Бабієнко [15], Ю. Бажал [12], М. Данько [12], О. Дація [8], С. Дем'яненко [9], О. Жидяк [11], О. Кот [13], М. Кропивко [14], М. Кулаєць [15], О. Лапко [12], І. Одолюк [12], Т. Орлова [14].

Водночас багато аспектів комплексної наукової проблеми соціально-економічного механізму інноваційного розвитку аграрного сектору України не отримали належного відображення в економічній літературі, в тому числі моделі інноваційної інфраструктури аграрної сфери в межах формування регіональної інноваційної політики; апарат аграрних інновацій; механізм інноваційної модернізації виробничо-господарської системи регіонального АПК тощо. За таких умов дослідження у сфері інноваційних аспектів стратегічного розвитку аграрного сектору України набувають особливої актуальності та потребують практичного вирішення.

Метою статті є дослідження соціально-економічного механізму інноваційного розвитку аграрного сектору України та розроблення практичних пропозицій щодо впровадження інноваційних форм регіональної економічної політики в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. Реалізація Законів України «Про державну підтримку сільського господарства України» [1], «Про основні засади державної аграрної політики України на період до 2015 року» [2] та «Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року» [3] загалом позитивно позначилася на розвитку аграрної сфери, проте існують певні

труднощі у реалізації напрямів модернізації господарств країни на регіональному рівні.

Недостатній рівень фінансування фундаментальної та прикладної аграрної науки, створення науково-технічних розробок, приватних і державних інвестицій, їх інтеграції в агробізнес, інновації інфраструктури у сільському господарстві, невідпрацьованість механізмів розвитку і стимулювання інноваційної діяльності стримують темпи зростання сільськогосподарського виробництва [13, с. 58].

Сучасне функціонування аграрного комплексу має здійснюватися під впливом економічного механізму, спрямованого на створення науково-технологічних, управлінських та організаційних умов інноваційного розвитку галузі [8, с. 66]. Дослідження цього механізму дає змогу сформулювати його зміст. Зокрема, економічний механізм інноваційного розвитку аграрної сфери – це система взаємопов'язаних форм і способів організації та стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, розвитку бізнесу в науково-технічній сфері і державної підтримки на всіх стадіях процесу (створення, поширення, впровадження і освоєння агроінновацій) на основі взаємного партнерства його учасників з метою підвищення соціально-економічного та інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Відповідно до стратегії інноваційного розвитку аграрного сектору формування економічного механізму має здійснюватися за такими напрямками, як:

- створення систем нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності;
- програмно-цільове управління розвитком інноваційної діяльності на регіональному рівні;
- розвиток державно-приватного партнерства.

Дослідження змісту економічного механізму інноваційного розвитку аграрного сектору дає змогу виокремити в ньому сукупність інституційного, інструментарного, методичного та нормативно-правового компонентів, кожен з яких визначає власні форми і способи організації та стимулювання інноваційної діяльності в аграрному виробництві, а також напрями розв'язування основних завдань, серед яких:

- стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання по усьому ланцюжку формування агроінновацій;
- розвиток потенціалу господарюючих суб'єктів (інноваційного, технологічного, кадрового, наукового, економічного тощо);
- підвищення інвестиційної привабливості галузі;
- розвиток інфраструктури і ринків збуту аграрної продукції.

Ефективним варіантом в організації та стимулюванні інноваційної діяльності має стати активна участь державного капіталу на принципах державно-приватного партнерства, яке визначає використання державою механізмів, що стимулюють участь приватного бізнесу в розвитку інноваційних процесів, дає змогу об'єднувати ресурси, розподіляти прибутки і ризики, сприяє формуванню

конкурентного середовища і одночасно – більш ефективному використанню бюджетних коштів [9, с. 90].

Дослідження зарубіжного досвіду [16; 17] свідчить про те, що процес інноваційного розвитку в аграрному секторі має починатися зі стимулювання науково-дослідницької діяльності галузевих НДІ шляхом надання їм пільг, створення умов інтеграції бізнесу, вузів і науково-дослідних центрів з малими інноваційними підприємствами, що працюють за державною науково-дослідною тематикою в межах регіональних та обласних програм.

Проаналізовані нами у процесі дослідження наукові підходи та принципи управління інноваційними процесами [11; 12; 14], а також проведений аналіз стану тенденцій розвитку основних напрямів інноваційної діяльності підприємств агропромислового комплексу [13; 15] дали змогу розробити модель механізму управління інноваційними процесами підприємства (рис. 1) та визначити основні шляхи вдосконалення управління інноваційними процесами на агропідприємствах.

У межах вироблення стратегії з організації і стимулювання інноваційної діяльності в сільському господарстві необхідно розробити методичні підходи до оцінки рівня інноваційного розвитку галузі на регіональному рівні.

Оцінка стану розвитку інноваційної діяльності в агрогосподарстві проводилася на прикладі одного з найбільших регіонів України – Центрального економічного району, де аграрний комплекс є одним із ключових і таким, що формує продовольчу безпеку регіону.

У процесі дослідження нами було обґрунтовано технологічні та організаційно-економічні фактори, що впливають на інноваційну діяльність в агропромисловості (рис. 2). Аналіз показників технологічного та організаційно-економічного розвитку аграрного виробництва регіону методом кореляції дав змогу визначити з них найбільш вагомі.

В економіко-математичну модель було взято показники інноваційного розвитку галузі за 2016 р. по 238 сільськогосподарських організаціях регіону. Під час визна-



Рис. 1. Система регіонального регулювання агроінноваційних процесів*

*Джерело: побудовано автором

чення рівня інноваційного розвитку аграрних організацій для кожного району рівняння регресії мало такий вигляд:

$$\Sigma = 0,263 + 7,25 \cdot X_1 - 7,2 \cdot X_2 + 0,03 \cdot X_3 + 0,027 \cdot X_4 + 0,04 \cdot X_5 + 0,0038 \cdot X_6,$$

де Σ – окупність витрат – характеризує результати виробничо-економічної діяльності і дає змогу оцінити інноваційність розвитку галузі, оскільки враховує модернізацію системи господарювання за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестицій, формування витрат у галузі, в тому числі на НДТР; X_1 – прибуток на 100 га сільгоспугідь, тис. грн.; X_2 – кількість умовної продукції (в ум. зерні) на 1 га сільгоспугідь; X_3 – розмір державної підтримки на умовну продукцію, тис. грн.; X_4 – продуктивність праці

(вартість валової продукції на 1 працівника, тис. грн.; X_5 – витрати на НДТР на 1 га с/г угідь, тис. грн.; X_6 – прибуток на 100 грн. вартості основних засобів, тис. грн.

Рівень інноваційного розвитку галузі визначався за допомогою приватних індексів таким чином: величина окупності витрат відноситься до більшої величини, досягнутої у провідних сільськогосподарських організаціях регіону. За основу були взяті аграрні підприємства Черкаської області, оскільки в цій області відзначається високий рівень інноваційного розвитку сільського господарства. Під час розроблення прогнозу інноваційного розвитку аграрної сфери регіону в кореляційно-регресійну модель по кожному району було взято високі значення показників, досягнуті організаціями в інноваційній діяльності.

Для якісної оцінки рівня інноваційного розвитку необхідно визначити її оцінювальні критерії. Експертний метод дав змогу сформувати такі критеріальні інтервали рівня розвитку: низький – 0,10-0,40; середній – 0,41-0,70, високий – понад 0,71. Результати оцінки інноваційного розвитку аграрного виробництва Черкаської області за запропонованими оціночними критеріями рівня і можливостей зростання відображено в табл. 1.

Тільки 8 із 22 районів мають високий рівень інноваційного розвитку (значення більше 0,7), 9 районів мають низький рівень (значення менше 0,4), що говорить про серйозні проблеми із застосуванням інновацій у виробництві та управлінні. Водночас прогнозні розрахунки показали, що в організацій є можливості розвитку аграрного виробництва на інноваційній основі. Тому необхідно посилити внутрішні механізми, засновані на виявленні резервів ефективного виробництва, а також державного і приватного партнерства у сфері стимулювання інноваційної діяльності.

Одним зі значних інструментів регіональної політики у сфері стимулювання інноваційного розвитку агропромислового виробництва є формування системи консультативного обслуговування у сфері агроінновацій. Орієнтовна система повинна включати у себе організації, пов'язані з наукою, практикою, навчанням, а також здійснювати взаємодію з ринковими організаціями агропромислового комплексу. Структура інформаційно-консультативних служб повинна мати такий вигляд (рис. 3).

У процесі дослідження нами було розроблено основні напрями консультативної підтримки розвитку інновацій в аграрному секторі, складено прогноз формування в Центральному економічному районі (зокрема, в Черкаській області) 6 районних сільських інноваційно-консультативних центрів з урахуванням диверсифікації діяльності сільськогосподарських організацій, пріоритетності спеціалізації, з потребою кваліфікованих консультантів у кількості 35 фахівців (табл. 2).

Однією з форм організації інноваційної діяльності в агросфері є розвиток інноваційної інфраструктури (ІІ), яка передбачає формування організацій із просування науково-технічної продукції на ринку інновацій, інформаційно-консультативне забезпечення, експертизу проектів, пропозицій і заявок, роз-

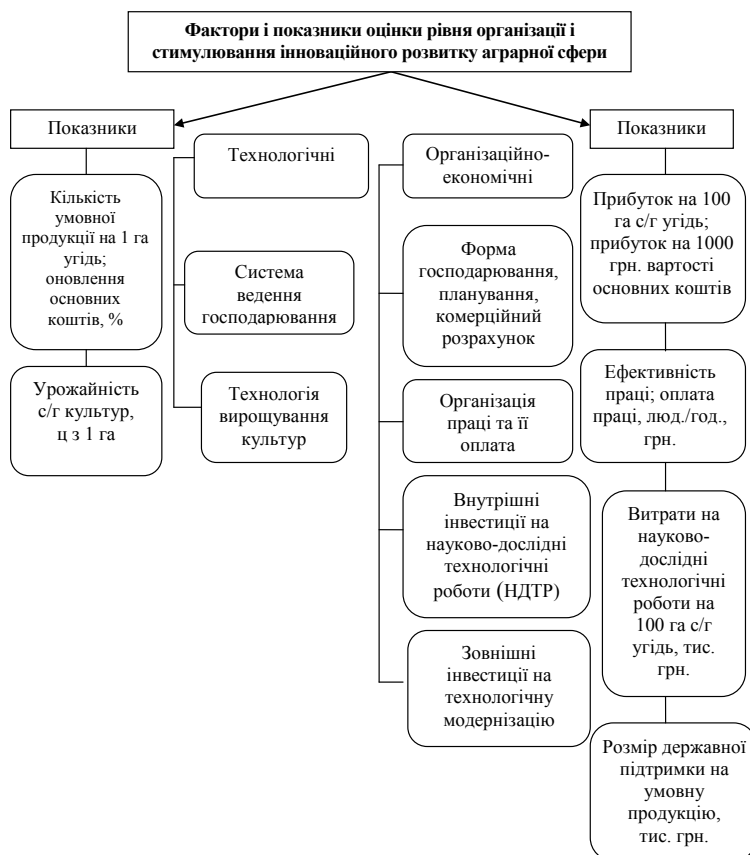


Рис. 2. Фактори і показники оцінки рівня організації і стимулювання інноваційного розвитку аграрної сфери*

*Джерело: побудовано автором



Рис. 3. Структура інформаційно-консультативних служб*

*Джерела: авторська розробка

виток дослідно-виробничої бази, створення фінансово-кредитних структур для фінансування. Склад П являтиме собою комплекс взаємопов'язаних систем (наукова, інформаційна, кадрова, організаційна, правова, фінансова та маркетингова), що функціонують на основі державної і приватної участі і сприяють розвитку форм і способів організації та стимулювання агроінновацій у сільському господарстві.

Висновки. Сучасне функціонування аграрного комплексу має здійснюватися під впливом економічного механізму, спрямованого на створення науково-технологічних, управлінських та організаційних умов інноваційного розвитку галузі.

Економічний механізм інноваційного розвитку аграрної сфери – це система взаємопов'язаних форм і способів організації та стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, розвитку бізнесу в науково-технічній сфері і державної підтримки на всіх стадіях процесу на основі взаємного партнерства його учасників з метою підвищення соціально-економічного та інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Економічний механізм інноваційного розвитку аграрного сектору дає змогу виділити в ньому сукупність інституційного, інструментарного, методичного та нормативно-правового компонентів, кожен з яких визначає власні форми і способи організації та стимулювання

інноваційної діяльності в аграрному виробництві, а також напрями розв'язування основних завдань, серед яких – стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання по усьому ланцюжку формування агроінновацій; розвиток потенціалу господарюючих суб'єктів; підвищення інвестиційної привабливості галузі; розвиток інфраструктури і ринків збуту аграрної продукції.

У процесі дослідження нами встановлено, що формування системи консультативного обслуговування у сфері агроінновацій є одним із важливих інструментів регіональної політики щодо стимулювання інноваційного розвитку агропромислового виробництва. Орієнтовна система повинна включати у себе організації, пов'язані з наукою, практикою, навчанням, а також здійснювати взаємодію з ринковими організаціями агропромислового комплексу.

Однією з форм організації інноваційної діяльності в агросфері є розвиток інноваційної інфраструктури, яка передбачає формування організацій із просування науково-технічної продукції на ринку інновацій, інформаційно-консультативне забезпечення, експертизу проєктів, пропозицій і заявок, розвиток дослідно-виробничої бази, створення фінансово-кредитних структур для фінансування тощо. Тому для аграрних регіонів України реалізація власної інноваційної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва, є єдино правильним способом розвитку.

Таблиця 1

Оцінка і прогноз інноваційного розвитку агросфери Черкаської області*

Сільськогосподарська зона	Інноваційний розвиток		Прогноз розвитку	
	Показник	Рівень	Показник	Рівень
Жашківський район [†]	0,63	Середній	0,74	Високий
Звенигородський район [†]	0,58	Середній	0,72	Високий
Канівський район [†]	0,34	Низький	0,58	Середній
Тальнівський район [†]	0,60	Середній	0,73	Високий
Уманський район	0,26	Низький	0,43	Середній
Христинівський район [†]	0,32	Низький	0,59	Середній

*Джерело: побудовано автором на основі проведених розрахунків за даними

Таблиця 2

Розрахунок потреби в інноваційно-консультативних центрах для аграрних організацій Черкаській області*

Назва району	Кількість агро- та сільськогосподарських підприємств в області	ІКЦ та бази підприємства	Потреба у кваліфікованих консультантах, чол.			
			Фахівці, які спеціалізуються на			Усього
			рослинництві	тваринництві	економіці та управлінні	
Жашківський район	60	ФГ «Дубина агро», ТОВ «Агросервіс», ТОВ «Агроспілка Інвест»	2	2	1	5
Канівський район	72	ДП «Григорівське», АТ закритого типу «Аграрно-екологічне об'єднання «Трахтемирів», СГ ТОВ «Світанок», СГ ТОВ «Арго»	3	4	2	9
Уманський район	86	ТОВ «Родниківка», ТОВ «Новий Світ-Агро», ТОВ українсько-німецьке аграрне ПТП з іноземними інвестиціями «Оксанина»	3	3	2	8
Тальнівський район [†]	68	Здобутківська філія СТОВ «Агрофірма Корсунь», МПП агрофірма «Мрія», ДП «Адамант-Агро»	4	4	2	10
Христинівський район	51	ФГ «Дружба», ТОВ «Агрофірма «Орадівка», СГ ТОВ «Христинівка-овочі», СТОВ «Верхнячка-Агро»	1	1	1	3
Усього	337		13	14	8	35

*Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
2. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики України на період до 2015 року» від 08.10.2005 р. № 2982-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>
3. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>
4. Аренков И.А. Модель формирования маркетингового потенциала территории / И.А. Аренков, Б.Э. Айба // Проблемы современной экономики: евразийский междунар. науч.-аналит. журн. – 2014. – № 1(49). – С. 149-152.
5. Бичікова Л.А. Роль та місце регіонального маркетингу в системі регіональної політики / Л.А. Бичікова // Наука и образование: сб. тр. IV междунар. науч.- метод. конф. – ХНУ, 2013. – С. 139-141.
6. Вдовенко Ю.С. Маркетинг регіонів як складова стратегічного розвитку територій / Ю.С. Вдовенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: Зб. – № 46. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – 361 с.
7. Головня Ю.І. Маркетингові детермінанти соціально-економічного розвитку регіону / Ю.І. Головня // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Вип. 38, ч. 2. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – С. 67-72.
8. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65-76.
9. Дем'яненко С.І. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу / С.І. Дем'яненко // Наука та інновації. – 2005. – № 1. – С. 87-98.
10. Жердева О.В. Методы и приемы маркетингового анализа территории // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2006. – № 2(62). – С. 110-119.
11. Жидяк О.Р. Інноваційний розвиток підприємств аграрної сфери: регіональний аспект / О.Р. Жидяк // – Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2(3). – С. 165-168.
12. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: наукова доповідь / Ю.М. Бажал, І.В. Одотюк, М.С. Данько, О.О. Лапко та ін.; ред. В.П. Александрова / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К.: Ін-т науки. – 2008. – № 9. – С. 30-37.
13. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми в аграрних формуваннях та його наслідки // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 57-63.
14. Кропивко М.Ф. Організаційні форми впровадження інновацій в агропромислове виробництво з використанням потенціалу аграрної науки / М.Ф. Кропивко, Т.С. Орлова // Економіка АПК, 2007. – № 7. – С. 11-18.
15. Кулаєць М.М. Інноваційна діяльність в агропромисловому виробництві України / М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 113-119.
16. Hayek F.V. Die Vermertung des Wissens in der Geseleschaft // Individualismus und Wirtschaftliche Ordnung. – 2. Aufl. Salzburg. 1976. С. 103.
17. Kendall M. Rank correlation methods / M. Kendall. – London: Griffin, 1970. – 170 p.
18. Kotler Ph. Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations. New York: Free Pr. 1993. – 388 p.

Аннотация. В статье исследованы принципы социально-экономического механизма инновационного развития аграрного сектора Украины. Усовершенствована модель механизма управления инновационными процессами и определены основные пути управления инновациями в агросфере. Обоснованы технологические и организационно-экономические факторы, влияющие на инновационную деятельность в агропромышленности. Установлено, что значимым инструментом региональной политики в сфере стимулирования инновационного развития аграрного производства является формирование системы консультационного обслуживания в сфере агроинноваций. Разработаны основные направления консультационной поддержки развития инноваций аграрного сектора. Составлен прогноз для формирования инновационной системы в агросфере для Центрального экономического района на примере Черкасской области.

Ключевые слова: социально-экономический показатель, экономический механизм, инновация, развитие, регион, аграрный сектор.

Summary. In the article were investigated the principles of the social economic mechanism for innovative development of the agrarian sector of Ukraine. Improved model to the management mechanism of innovative processes and identified the main ways to manage innovation in the agro sphere. It has been substantiated technological and organizational and economic factors, which influence the innovation activity in agro industry. It is established, that the important instrument of regional policy in the field of stimulating innovation development agro production it is the formation of advisory services system in the field of agro innovations. Was developed of the directions to consulting of the support for development of innovations in the agrarian sector. Calculated the forecast for the formation of an innovation system, in the agro sphere, for the Central economic region, on the example of Cherkasy region.

Key words: social and economic indicator, economic mechanism, innovation, development, region, agrarian sector.

Поворозник М. Ю.

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Povoroznyk M. Yu.

researcher of International Accounting and Auditing
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

КРИТЕРІАЛЬНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК ГЛОБАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

CRITERIA IDENTIFICATION OF MEDICAL SERVICES AS GLOBAL PUBLIC GOODS

Анотація. У статті розглянуто методологічні підходи до трактування сутності суспільного блага на глобальному рівні. Охарактеризовано медичні послуги з погляду теорії глобальних суспільних благ. Проаналізовано мериторну природу медичних послуг. Проведено критеріальну ідентифікацію медичних послуг як глобальних суспільних благ.

Ключові слова: глобальні суспільні блага, медичні послуги, мериторні блага, критеріальна ідентифікація.

Постановка проблеми. Динамічні процеси транснаціоналізації національних систем медичних послуг суттєво актуалізують проблематику щодо комплексного дослідження сучасної філософії їх розвитку у її взаємозв'язку з глобальними трендами світогосподарського поступу та характером розподілу глобальних суспільних благ. Як відомо, парадигмальні засади економічної теорії кваліфікують суспільне благо як життєво необхідний для соціуму товар або послугу, що не може продукуватися у достатній кількості і належної якості виключно ринковими механізмами, і під час споживання якого на рівні окремого індивіда воно стає доступним для всіх членів суспільства без будь-яких додаткових з їх боку витрат [1, с. 39]. Із такого визначення випливають дві іманентні риси будь-якого суспільного блага, а саме: невиключність його виробництва (тобто існування значних перешкод у ринковому виробництві суспільних благ у силу неможливості їх продуцентів обмежити чи заборонити його споживання тими індивідами, які не заплатили за нього) і неконкурентність його споживання (споживання блага окремим індивідом не обмежує його споживання іншими членами суспільства) [2, с. 22]. Інакше кажучи, на відміну від товарів приватного споживання суспільні блага, по-перше, продукуються і споживаються за межами конкурентного ринку; по-друге, породжені ними соціально-економічні екстерналії не можуть бути фрагментовані на індивідуальні частини; по-третє, рішення щодо відтворення суспільних благ ухвалюється за суспільною (колективною) згодою і фінансується через механізм державних фінансів [3, с. 84]. Отже, саме суспільні блага становлять нині основу суспільного сектору економіки, зорієнтованого на виробництво продуктів суспільного користування та формування фондів суспільного споживання.

Водночас поява інститутів держави і влади, а отже, заснування у межах національних економік фінансової й адміністративної систем, зумовило виокремлення у системі компетенцій державних органів функцій, пов'язаних з усебічним задоволенням суспільних потреб населення. При цьому роль держави в продукуванні товарів сектору суспільних благ не обмежується її прямою участю у забезпеченні населення продовольством, його захисті від

зовнішніх загроз, отриманні освітніх і медичних послуг, задоволенні культурних потреб і запитів тощо, а включає також непряму її участь у цих процесах через, зокрема, регулювання цін на кінцеву продукцію суспільного сектору, контроль виробництва і збуту суспільних благ, а також перерозподіл суспільного продукту на основі механізмів податкового адміністрування, здійснення прямих грошових виплат, розподілу окремих видів благ у натуральній формі та ін.

Своєю чергою, структурні виміри суспільного сектору на всіх історичних етапах цивілізаційного поступу завжди відбивали рушійні сили, закономірності, ключові тренди та рівень соціалізації суспільного розвитку. Так, перевалювання витрат на такі види суспільних благ, як армія, державний апарат чи силові структури, відбиває пріоритет обслуговування представників вищих ешелонів влади та привілейованих верств населення, тоді як домінування витрат на освітні чи медичні послуги, підтримку рекреаційних зон чи закладів культури тощо, навпаки, говорить про посилення тенденцій соціалізації, поліпшення умов життєдіяльності широких верств населення, демократизацію суспільних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальну концептуалізацію процесів продукування і споживання суспільних благ та піонерні дослідження у цій царині було закладено Ж. Боденом, Т. Гоббсом, Дж. Локком, Ж. Руссо та багатьма іншими західноєвропейськими вченими-гуманістами XVI-XVIII ст., а знайшло свого найгрунтовнішого теоретичного розвитку в працях представників теорії суспільного сектору: А. Аткинсона, П. Самуельсона, М. Олсона, Г. Таллока, Р. Коуза, Дж. Б'юкенена, Р. Масгрейва, К. Ерроу, А. Пікока, Дж. Стігліца, Дж. Хеда, Л. Йохансена, Л. Якобсона та ін. Так, саме американський учений К. Боулдінг уперше дав кваліфікацію суспільного блага як позаекономічної категорії, наділивши її також соціальними й етичними властивостями; Дж. Б'юкенен ідентифікував суспільне благо як товар чи послугу, що виробляється групою чи спільнотою індивідів за посередництва колективної організації та споживається усім суспільством; Е. Доунс – як благо, що забезпечує неподільні вигоди від його споживання кожному індивіду незалежно

від кількості споживачів такого блага; Н. Калдор і Дж. Хікс розглядають суспільні блага через призму оцінки суспільного добробуту і реалізації принципу суспільної компенсації [4]; П. Самуельсон і В. Нордхаус визначають суспільні блага як товари і послуги, споживання яких має колективний характер, а витрати на додаткове використання яких окремим індивідом дорівнює нулю [5].

Мета статті полягає в аналізі категорії медичних послуг у контексті теорії глобальних суспільних благ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Водночас у своєму агрегованому форматі найбільш глибоку розробку проблематики продукування і споживання суспільних благ знаходимо у наукових працях представників теорії державних фінансів (англійська традиція) та фінансової науки (німецька традиція), що відносяться ще до XIX ст. Так, у рамках теорії державних фінансів англійської традиції неокласики проблематика суспільних благ розвивається у парадигмальному форматі кейнсіанського напрямку економічної науки, з огляду на визначальну роль держави у процесах виробництва суспільних благ, що характеризуються низькою інвестиційною привабливістю та специфічними механізмами ціноутворення.

Тут слід особливо відзначити теорію змішаної економіки, розроблену Дж.М. Кейнсом і його послідовниками, в якій уперше у світовій науці було концептуалізовано поняття ринкової економіки як, по-перше, внутрішньо нестійкої системи; по-друге, абсолютно «байдужої» до соціального результату [6, с. 109] економічної діяльності; по-третє, зорієнтованої на виробництво благ (у тому числі суспільних), не всі з яких можуть бути кількісно формалізованими і ринково оціненими. Саме кейнсіанські підходи до концептуалізації суспільних благ суттєво розширили англійську традицію розуміння вирішальної ролі державного регулювання соціально-економічних процесів у нівелюванні їх нестійкості та подоланні так званих «провалів ринку».

Свою чергою, центральним ядром німецької традиції дослідження суспільних благ (яка, як відомо, базується на теоретичній платформі суспільних інтересів і колективних потреб) є примат суспільної опіки в процесах їх споживання та конвергенція індивідуальних і колективних інтересів. Виходячи із цього, вважається, що соціум завжди виявляє свій нормативний інтерес до продукування і споживання тих суспільних благ, без яких неможливим є його розвиток. Не випадково такі суспільні блага давно отримали свою «наукову прописку» під влучною дефініцією «патронатні товари» (protected goods), виробництво і споживання яких є неможливими без активної регуляторної участі держави. Інакше кажучи, патронатні товари характеризуються високим рівнем соціальної корисності, яка, відбиваючи систему узгоджених інтересів усіх членів суспільства, визначає обсяги і стратегічні пріоритети бюджетних витрат на їх виробництво.

У цьому контексті принагідно також відзначити, що продуктово-видовий формат суспільних благ у німецькій традиції виходить далеко за межі власне суспільних продуктів і включає також широкий спектр приватних товарів і послуг (виробництво і споживання яких також перебувають під державним контролем) та так звані мериторні товари (за підходом Р. Масгрейва [7]). Попит на останні з боку індивідуальних споживачів завжди суттєво відстає від обсягу наявних суспільних потреб, а отже, в обов'язковому порядку має підтримуватися і стимулюватися державою. Інакше кажучи, мериторні товари втілюють у собі ті блага, які суспільство або окремі індивіди об'єктивно змушені споживати виходячи зі своїх потреб (need), а не здатності і готовності сплачувати за них.

Виробництво і споживання суспільних благ у глобальних умовах об'єктивно зумовлені розвитком інноваційних процесів, тож, характеризуючи мериторні товари, Р. Масгрейв не випадково, акцентує значну увагу на виникаючому під час їх відтворення ефекті фрірайдерства. Цей ефект пов'язаний із нульовими граничними витратами на виробництво мериторних товарів, що зумовлює стремління їх споживачів «маскувати» свої потреби у цих видах суспільних благ. Водночас відсутність позитивної ціни на мериторні блага суттєво звужує ринковий сегмент їх виробництва, а отже, вимагає активного державного втручання у цей процес [8, с. 694].

Екстраполюючи подібні методологічні підходи до трактування сутності суспільного блага на глобальний рівень, можна кваліфікувати зміст глобального суспільного блага як життєво необхідних для глобального соціуму товарів або послуг, виробництво і споживання яких має інтернаціональний характер, які перебувають у вільному споживанні всіх членів глобального суспільства і не можуть бути спожиті індивідуально. Глобальні суспільні блага характеризуються тими ж іманентними ознаками, що й національні: невиключністю у виробництві та неконкурентністю у споживанні, котрі розглядаються уже з погляду глобальних інтересів і диспозиції агентів міжнародної політико-економічної системи. При цьому глобальність суспільних благ означає, по суті, їх універсальний характер щодо задоволення як потреб й інтересів усіх країн світу та націй, так і всіх верств населення та усіх його поколінь [9].

Є всі підстави стверджувати, що глобальні суспільні блага на нинішньому етапі цивілізаційного розвитку не тільки відіграють вирішальну роль у забезпеченні світового економічного, політичного і соціального прогресу, а й створюють міцну цементуючу основу для ефективного розв'язання світової спільнотою глобальних проблем (зміна клімату; продовольча проблема; транскордонні епідемії інфекційних захворювань; фінансові, боргові і бюджетні кризи; динамічне поширення віртуальних валют та ін.). Разом із тим, незважаючи на суттєве загострення в останні десятиліття глобальних ризиків, дотепер відсутні достовірні дані щодо акумульованих витрат урядів країн на продукування глобальних суспільних благ. За приbliżними оцінками, МВФ, Група Світового банку, ООН та регіональні банки розвитку на охорону здоров'я, захист довкілля, забезпечення глобального миру і безпеки, а також дослідження для цілей глобального розвитку щорічно витрачають від 11 до 11,5 млрд. дол. США (табл. 1).

Таким чином, медичні послуги, маючи всеохоплюючий характер, здатність пронизувати всі сфери людської життєдіяльності та справляючи фундаментальний вплив на різні об'єкти, процеси і явища суспільного життя усіх країн світу, мають усі підстави кваліфікуватися як глобальні суспільні блага, котрі не тільки детермінують загальний стан суспільства, а й визначають кількісні й якісні кондиції глобального людського ресурсу. Не випадково кількість та якість медичних послуг, що надаються населенню, є одним із головних детермінантів, які визначають добробут глобального суспільства, а наявність чи брак їх широкого асортиментного спектру суттєво погіршує умови його життєдіяльності.

Про усвідомлення на найвищому рівні загострення проблематики виробництва і споживання глобальних суспільних благ, а також їх зростаючої ролі у глобальному економічному розвитку свідчить теоретичне піднесення даної проблематики на інституційних платформах цілої низки організацій міжнародного менеджменту, насамперед ООН і ВООЗ. Так, уже в кінці 1990-х років Всесвітня

організація охорони здоров'я актуалізувала для міжнародних фахівців і експертів проблематику дослідження цієї царини, зокрема у рамках реалізації проекту «Глобальні суспільні блага для здоров'я: перспективи економіки охорони здоров'я і суспільного здоров'я».

Характеризуючи медичні послуги з погляду теорії глобальних суспільних благ, слід відзначити, що вони одночасно являють собою і патронатні, і мериторні блага. Що стосується їх патронатної природи, то вона пов'язана з одночасним утіленням у медичних послугах індивідуальної і соціальної корисності, які випливають з їх цінності як ключового механізму збереження здоров'я окремих індивідів та суспільства у цілому. Оскільки суспільство з погляду забезпечення сталого макроекономічного зростання та підвищення якісних кондицій людського ресурсу завжди об'єктивно зацікавлене у наявності високоефективної системи охорони здоров'я, то корисність від споживання медичних послуг отримується не тільки окремими індивідами (котрі безпосередньо споживають цей вид суспільного блага), а й тими особами, котрі напряму їх не використовували, однак отримують корисність, наприклад від сприятливої епідеміологічної ситуації в країні чи відсутності в їх оточенні хворих.

Водночас мериторна природа медичних послуг впливає зі специфічного характеру формування суспільного попиту на них. Йдеться про те, що лівова частка населення зазвичай не виявляє особливого попиту на медичні послуги профілактичного характеру, а значна кількість громадян навіть свідомо шкодить своєму здоров'ю, маючи, наприклад, шкідливі звички та ведучи нездоровий спосіб життя. Отже, нормативний інтерес суспільства щодо охорони здоров'я [11, с. 84] набуває свого концентрованого вираження насамперед у реалізації з боку держави різного роду проектів і програм у сфері профілактики здоров'я, проведення масштабних споріднених медичних обстежень, насаджування здорового способу життя з імплементацією відповідних адміністративних і регуляторних інстру-

ментів. Саме в такий спосіб забезпечується розширення попиту на медичні послуги з боку індивідуальних споживачів та активізується роль інституту держави в його формуванні, що дає підстави кваліфікувати медичні послуги як мериторні блага.

Таким чином, критеріальна ідентифікація медичних послуг як глобальних суспільних благ обов'язково передбачає наявність вигод від їх споживання для усіх країн та громадян світу, а отже, для задоволення глобальних інтересів у збереженні здоров'я, забезпеченні високих якісних кондицій людської життєдіяльності та досягненні глобального суспільного добробуту. У цьому контексті велике теоретичне значення має висновок А. Ачараї, Р. Бігলেখола, Д. Вудварда, Н. Драгерата Р. Сміта про раціональну природу процесу відтворення глобальних суспільних благ [12; 13], а отже, недопустимість виключення з процесу їх споживання жодної нації, навіть тієї, що не робить свого пропорційного внеску у фінансування їх виробництва.

Красномовним підтвердженням важливої ролі медичних послуг як глобальних суспільних благ у суспільному прогресі є досягнуті успіхи світової спільноти у сфері суттєвого підвищення тривалості життя населення, різкого зниження показника неонатальної та дитячої смертності, рівня захворюваності на туберкульоз, повної ліквідації поліомієліту тощо. Так, у період 1990-2015 рр. середньосвітовий показник материнської смертності (на 100 тис. пологів) знизився з 380 до 216, у тому числі за групою країн Африки – з 960 до 542, Америки – з 110 до 52, Південно-Східної Азії – з 520 до 164, Європи – з 42 до 16, Східно-Середземноморського регіону – з 340 до 166, Західно-Тихоокеанського регіону – з 110 до 41 [14; 15]. Своєю чергою, середньосвітовий показник неонатальної смертності (на 1 тис. пологів) за вказаний період знизився з 33 до 19,2; а дитячої смертності (на 1 тис. пологів) – з 90 до 42,5 [14; 15].

Як свідчать дані [16, с. 8], у період з 1950 р. практично за всіма світовими регіонами було досягнуто і зна-

Таблиця 1
Динаміка кошторисних річних витрат на виробництво глобальних суспільних благ у 2009-2012 рр.,
млн. дол. США [10, с. 3]

Ініціатива	2009	2011	2012
Глобальне здоров'я, у тому числі:			
Зобов'язання щодо розвитку ринку (AMC)	125	172,2	128,3
Міжнародний механізм фінансування імунізації (IFFIm)	291	204,2	233
Глобальне довкілля, у тому числі:			
Глобальний екологічний фонд	606	885,5	885,5
Монреальський протокол	113	115,0	131
Кліматичний інвестиційний фонд	...	1258,7	1258,7
Вуглецеве партнерство у галузі лісівництва	79,3	166,7	38,5
Фонд Amazon	...	164,1	164,1
Глобальний мир і безпека, у тому числі:			
Операції з підтримання миру ООН	8968	7840	7330
Дослідження для цілей глобального розвитку, у тому числі:			
Міжнародна ініціатива з оцінки впливу	13	38,9	29,9
Донорський цільовий фонд багатосторонньої Ініціативи з забезпечення прозорості у видобувній промисловості Світового банку	25	10,9	14,2
Фонд Консультативної групи з міжнародних досліджень у сфері сільського господарства	606	383	505
Нагляд із боку МВФ	363	253,1	239
Світовий банк	...	...	53,1
Африканський банк розвитку	13,3	15	14,6
Міжамериканський банк розвитку	...	7,8	8
Азійський банк розвитку	7,4	8,3	9,9
Усього	11210	11523,4	11042,8

чного прогресу у подовженні очікуваної тривалості життя населення при народженні. Зокрема, за даними ВООЗ, з 1950 р. до 1990 р. середньосвітова тривалість життя кожних десяти років зростала щонайменше на три роки, а у період 2000-2015 рр. – на п'ять років із найбільшим приростом у Африці – на 9,4 роки.

Неперевершеними є й досягнуті успіхи світової спільноти у сфері боротьби з туберкульозом. Хоча, як і століття назад, він усе ще залишається одним із найбільш поширених інфекційних захворювань у світі, забираючи щорічно майже 1 млн. життів (13 осіб на 100 тис. населення), однак тільки в період 2000-2012 рр. світовий рівень смертності від туберкульозу знизився з 22 до 13; рівень захворюваності – з 148 до 122, а поширеність – із 263 до 169 відповідно. Найбільшого успіху у боротьбі з туберкульозом досягли країни ОЕСР: нинішній рівень поширення туберкульозу за групою держав із високим доходом становить усього 23 на 100 тис. населення, тоді як країн із низьким доходом – 246, доходом нижче середнього – 165, а доходом вище середнього – 86. Важко переоцінити і здобутки світової спільноти у сфері подолання малярії, підтвердженням чого є, зокрема, той факт, що у 2013 р. світовий показник рівня захворюваності на цю хворобу становив 98,6 випадків на 1 тис. осіб, що перебували у зоні ризику [14; 15].

Реалізуючи стратегію подолання поліомієліту, ще в 1988 р. Всесвітньою асамблеєю охорони здоров'я було ухвалено глобальну стратегію його ліквідації, яку було поширено на більшість країн світу. Саме завдяки об'єднанню зусиль багатьох країн світу у сфері масової імунізації населення та реалізації ефективних механізмів державно-приватного партнерства у цій сфері вдалось фактично подолати глобальну проблему захворюваності на поліомієліт і віспу, що підтверджує яскраво виражений статус медичних послуг як глобальних суспільних благ.

Разом із тим на нинішньому етапі цивілізаційного розвитку, так і не подолавши до кінця низку інфекційних захворювань, світ стикнувся із ще більшими загрозами поширення лихоманки Ебола, вірусу Зіка, тяжкого гострого респіраторного синдрому і пташиного грипу H5N1 і H7N9B, а найголовніше – проблемою глобального поширення такого соціально небезпечного захворювання, як ВІЛ/СНІД. Дані свідчать, що тільки в 2001-2012 рр. світовий рівень смертності від ВІЛ/СНІД (на 100 тис. населення) зріс із 36 до 56, а поширеність даного захворювання – з 494 до 511 [4; 15]. Це призводить до суттєвого збільшення у світовому масштабі тягаря інфекційних захворювань, а отже, вимагає неухильного нарощування державних і приватних витрат на медичні послуги і медико-санітарне обслуговування.

Окремої уваги заслуговують також психічні розлади та інші неінфекційні захворювання (серцево-судинні хвороби, діабет, рак, хронічні респіраторні захворювання тощо), які також стають причиною передчасної (до 70 років) смерті величезної кількості світового населення, порушення усталеного режиму життя та зниження життєвих стандартів багатьох осіб, а також гальмування

динаміки макроекономічного зростання. Достатньо сказати, що щороку від таких захворювань передчасно йдуть із життя близько 15 млн. осіб, 85% з яких проживають у країнах із середніми і низькими доходами. При цьому понад 80% випадків інвалідності спричинено неінфекційними захворюваннями [17, с. 18]. Саме завдяки медичним послугам відкриваються широкі можливості подолання цих тяжких захворювань у світовому масштабі, що підтверджує їх статус як глобальних суспільних благ.

Характеризуючи процеси відтворення медичних послуг як глобальних суспільних благ, не можна оминати увагою ключове питання їх фінансування, яке напряму пов'язане з проблемою так званого «безквиткового пасажира» (free-rider problem). Йдеться про тих споживачів медичних послуг, які користуються даним суспільним благом без здійснення відповідного внеску у процес їх продукування і фінансування. У цьому контексті суттєво актуалізується проблема щодо нівелювання прагнення окремих держав бути «безквитковим пасажиром», оскільки, хоча функціональні компетенції міжнародних організацій сфери охорони здоров'я пов'язані з організацією і ресурсним забезпеченням процесу надання медичних послуг на міжнародному рівні, однак їх бюджет формується за рахунок внесків країн-учасниць. Отже, в останні десятиліття всі ми є свідками суттєвого поглиблення міжкраїнових асиметрій по лінії споживання – фінансування медичних послуг як глобальних суспільних благ. Якщо держави-лідери на тлі найбільших внесків у розвиток міжнародного сегменту медичних послуг є незначними їх споживачами, то країни, що розвиваються, роблячи найменший внесок, є найбільшими споживачами медичних послуг як глобальних суспільних благ, особливо за каналами запровадження на їх території міжнародних стандартів у сфері діагностики, біологічних і фармацевтичних препаратів; отримання фінансової допомоги на НДДКР у сфері медицини, розбудову національних систем охорони здоров'я та медичної освіти; розширення доступу до вакцинації від інфекційних захворювань та ін.

Висновки. Медичні послуги з урахуванням їх всеохоплюючого характеру та здатності пронизувати всі сфери людської життєдіяльності, а також фундаментального впливу на різні об'єкти, процеси й явища суспільного життя усіх країн світу мають природу глобальних суспільних благ, які не тільки детермінують загальний стан суспільства, а й визначають кількісні та якісні кондиції глобального людського ресурсу. У контексті теорії глобальних суспільних благ медичні послуги одночасно являють собою і патронатні, і мериторні блага. Їх патронатна природа пов'язана з одночасним утіленням у медичних послугах індивідуальної і соціальної корисності, які впливають з їх цінності як ключового механізму збереження здоров'я окремих індивідів та суспільства у цілому; а мериторна – із специфічним характером формування суспільного попиту на них та активною роллю держави у розширенні попиту на медичні послуги з боку індивідуальних споживачів.

Список використаних джерел:

1. Блок Ф. Роли государства в хозяйстве / Ф. Блок // Экономическая социология. – 2004. – Т. 5. – № 2. – С. 37-56.
2. Медведев С.А. Концепция глобальных общественных благ / С.А. Медведев, И.А. Томашов // Вестник международных организаций. – 2009. – № 2(24). – С. 21-28.
3. Длугопольський О.В. Охорона здоров'я в системі глобальних суспільних благ: міжнародні порівняння / О.В. Длугопольський // Економічна теорія. – С. 83-97.
4. Hicks J. The Foundations of Welfare Economics // Economic Journal. – 1939. – Vol. 49. – № 196(49). – P. 696-712.
5. Samuelson P.A. The Pure Theory of Public Expenditure / P.A. Samuelson // Review of Economics and Statistics. – 1954. – Vol. 36. – № 4. – P. 387-389.

6. Samuelson P.A. Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure / P.A. Samuelson // Review of Economics and Statistics. – 1955. – Vol. 37. – № 4. – P. 350-356.
7. Зверяков М.И. Экономическая социодинамика: роль государства в современной экономике / М.И. Зверяков // Экономическая теория. – 2013. – № 4. – С. 109-110.
8. Musgrave R. The Theory of Public Finance / R. Musgrave. – N.Y.: McGraw-Hill, 1959.
9. Кац И.С. Теоретико-методологический анализ современных подходов к исследованию сектора общественных благ / И.С. Кац, Е.А. Севастьянова, А.Ю. Веретенникова // Вестник УрФУ. Экономика и управление. – 2015. – Т. 14. – № 5. – С. 670-686.
10. Kaul I. Global Public Goods / I. Kaul, I. Grunberg, M.A. Stern – New York: Oxford University Press, 1999.
11. Birdsall N., Diofasi A. Global Public Goods for Development: How Much and What For. – Center for Global Development, May 15 2015.
12. Smith R. Communicable Disease Control: a Global Public Good Perspective / R. Smith, D. Woodward, A. Acharya, R. Beaglehole, N. Drager // Health Policy and Planning. – 2004. – № 19(5). – P. 271-278.
13. Woodward D. The GATS and Trade in Health Services: Implications for Health Care in Developing Countries // Review of International Political Economy. – 2005. – № 12(3). – P. 511-534.
14. World Health Statistics 2014. – WHO, 2014. – P. 90.
15. World Health Statistics 2016. – WHO, 2016.
16. World Health Statistics 2016: Monitoring Health for the SDG's. – WHO, 2016.
17. Chisholm D., Banatvala N. Noncommunicable Diseases and Mental Disorders // Finance and Development, December 2014. – P. 18-19.

Аннотация. В статье рассмотрены методологические подходы к трактовке сущности общественного блага на глобальном уровне. Охарактеризованы медицинские услуги с точки зрения теории глобальных общественных благ. Проанализирована мериторная природа медицинских услуг. Проведена критериальная идентификация медицинских услуг как глобальных общественных благ.

Ключевые слова: глобальные общественные блага, медицинские услуги, мериторные блага, критериальная идентификация.

Summary. The article deals with methodological approaches to the interpretation of the essence of social benefits on a global level. The author characterized medical services, in terms of the theory of global public goods. The merit nature of medical services was analyzed. Identification criteria of medical services as global public goods were made.

Key words: global public goods, medical services, merit benefits, identification criteria.

Поліщук Н. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Вінницького фінансово-економічного університету

Polishchuk N. V.
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Faculty of Finance
Vinnytsia Finance and Economics University

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: СТАН ТА ТЕНДАНЦІЇ РОЗВИТКУ

FINANCIAL-CREDIT PROVIDED FOR AGRICULTURE: STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Анотація. У статті досліджено фінансово-кредитне забезпечення сільського господарства. Визначено, що проблема фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства є актуальним питанням теорії і практики всього процесу європейської інтеграції економіки України. Проаналізовано ефективні ставки за кредитами для юридичних осіб сільського господарства України, здійснено аналіз пропозицій за іпотечними кредитами від банків. Наведено основні вимоги змін банківського кредитування у системі фінансового забезпечення для сталого розвитку сільського господарства. Результати проведеного дослідження свідчать, що джерелом фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства є саме власні та залучені кошти, а також державна підтримка аграрного сектору економіки.

Ключові слова: фінансово-кредитне забезпечення, сільське господарство, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Важливе значення у безперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері відіграє вітчизняна банківська система через запровадження прогресивних механізмів кредитування сільського господарства.

Ефективний розвиток банківського кредитування сільського господарства зумовлюється насамперед тим, що сьогодні саме АПК дає можливість вирішувати питання продовольчої безпеки, створювати надійне джерело бюджетних надходжень та потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій. Така суттєва стратегічна важливість сільського господарства поряд із недостатньою привабливістю для приватних інвесторів внаслідок сезонності виробництва продукції, високих сільськогосподарських ризиків, відсутності ліквідної застави, залежності від природно-кліматичних умов зумовлює необхідність пошуку нових інструментів фінансування. Ситуація ще більше ускладнюється високим рівнем невизначеності, що притаманний діяльності таких підприємств.

Спостерігається обмежений доступ сільськогосподарських підприємств до банківського кредитування, що пов'язано з низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, які потребують теоретичного вивчення та практичного удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства займалися такі вчені, як Р.М. Безус, В.М. Березовик, Б.В. Данилів, Г.В. Корнійчук, Л.В. Кузнецова, М.Й. Малік, А.В. Маніло, П.Т. Саблук та інші. Однак постійні зміни законодавчої бази та нестабільність економічної ситуації зумовлюють необхідність дослідження сучасного стану кредитування сільського господарства в Україні.

Метою статті є дослідження джерел кредитування та тенденцій фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу. Питанням фінансування та кредитного забезпечення сільського господарства в Україні присвячено низку праць. Зокрема, Л.В. Кузнецова розкриває сутність та роль агропромислового комплексу, його особливості, що створюють необхідність використання банківських позичок. Автор запропонувала методологію формування системи фінансового забезпечення розвитку підприємств АПК з обґрунтуванням розподілу системи забезпечення на дві підсистеми – фінансову та кредитну; також визначено роль банківського кредиту у фінансуванні підприємств агрокомплексу, проаналізовано світовий досвід щодо участі держави та банків у розвитку агроекономіки. Важливо звернути увагу на рекомендації щодо удосконалення відносин банків та підприємств АПК, використання яких буде сприяти активізації процесів банківського кредитування [1].

В.Г. Корнійчук досліджує місце кредиту як фактора фінансового забезпечення економічного зростання сільськогосподарських підприємств. Зокрема, розглянуто механізм банківського кредитування підприємницької діяльності, який визначається для кожного комерційного банку окремо. Встановлено, що кредитування сільськогосподарських підприємств перебуває на стадії розвитку: розроблена і прийнята нормативно-правова база, розвивається кредитна кооперація на селі. Водночас існує необхідність розроблення та запровадження комплексної системи фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема, щодо механізмів здешевлення кредитів і заохочення банків до кредитування інноваційних проектів у сільському господарстві [2].

Актуальними питаннями кредитування сільського господарства займаються Р.М. Безус, А.В. Маніло [3], які значну увагу приділяють факторам, що визначають сучасний стан агропромислового комплексу України та особливості аграрного сектору, які впливають на кредитні відносини. Визначено роль банківського кредитування у розвитку

аграрних підприємств, розглянуто види та умови надання кредитів. Запропоновано шляхи удосконалення кредитного забезпечення сільського господарства в умовах кризових явищ в економіці України.

Проведемо аналіз кредитування сільського господарства в Україні. Дослідження процесу кредитування за останні роки свідчить про нестабільну ситуацію у кредитуванні сільського господарства. Так, суттєво скоротилося кредитування сільськогосподарських підприємств у 2015 році. Станом на кінець 2015 року, за даними Національного банку України, загальний обсяг наданих кредитів у сільське господарство становив 48 425 млн. грн. [4].

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) станом на кінець грудня 2015 року [4], наведено на рис. 1.

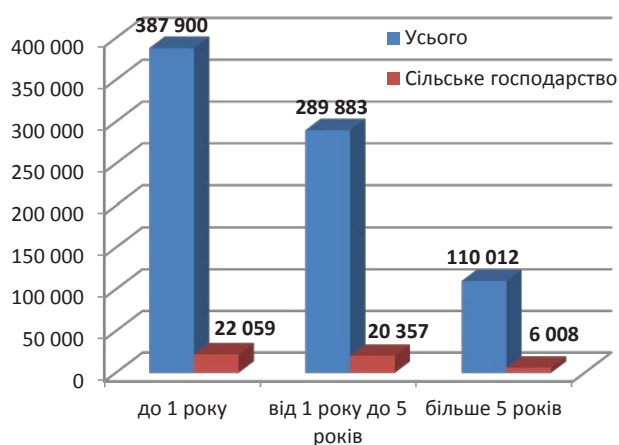


Рис. 1. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) станом на кінець грудня 2015 року [4]

Державна фінансова підтримка сільгосптоваровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році наведена у табл. 1.

Розглянемо розподіл бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році. Станом на 15 вересня 2017 року Міністерством аграрної політики перераховано всього 2315,0 млн. грн. [5]. Надано кредитів фермерським господарствам у розмірі 16 500 тис. грн., що свідчить про виконання розпису асигнувань на 66%.

Крім того, на часткову компенсацію вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного вироб-

ництва за рахунок коштів загального фонду сільськогосподарським товаровиробникам – отримувачам часткової компенсації вартості техніки та обладнання з реєстраційного рахунку Мінагрополітики спрямовано 355 тис. грн., залишок коштів на реєстраційному рахунку становить 272,571 тис. грн. [5].

Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» (зі змінами) Мінагрополітики передбачені видатки обсягом 5 592,6 млн. грн.

Станом на 15 вересня 2017 року виконавцям бюджетних програм згідно з річним розписом асигнувань загального фонду Державного бюджету України спрямовано 2901,5 млн. грн., з них за бюджетною програмою 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» – 520,2 млн. грн., з яких перераховано:

- 519,2 млн. грн. – на небюджетний рахунок, відкритий в Державній казначейській службі України, для автоматичної виплати дотацій у межах держпідтримки сільгосптоваровиробників відповідно до Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. № 83.

- 1,0 млн грн – на реєстраційний рахунок для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 р. № 130) [5].

Протягом останніх років зросла залежність функціонування сільського господарства від фінансово-кредитної системи і продовжує ще більше зростати. Сьогодні аграрний сектор економіки перебуває у незадовільному стані, потреби сільського господарства України в додатковому капіталі все ще становлять близько 60 млрд. дол. США. На думку фахівців, 57% зазначеної суми потрібно вкласти у рослинництво, 43% – у тваринництво [6, с. 293]. При цьому сезонність виробництва у сільському господарстві за нормального відтворювального процесу вимагає забезпечення раціонального співвідношення між власними і залученими коштами.

До числа країн із найбільш високою питомою вагою позикових коштів в основному капіталі сільського господарства належать Англія, ФРН, Франція, Італія, Бельгія і скандинавські країни. Надають позикові кошти для сільського господарства у цих країнах державні кредитні установи, і лише в окремих країнах більшу частину вагу займають позички приватних комерційних банків. Так, в Англії частка держави і кооперації в кредитуванні сільського господарства традиційно мала (10-12% у загальній заборгованості фермерів). А у Франції державний кредит

Таблиця 1

Фінансування видатків Міністерства аграрної політики України за рахунок коштів загального фонду державного бюджету (тис. грн.) [5]

Найменування видатків за програмною класифікацією	Затверджено річним розписом асигнувань на 2017 рік	у тому числі на січень-вересень	Виділено асигнувань	Фактично спрямовано станом на 15.09.17
Надання кредитів фермерським господарствам	25 000,0	16 500,0	16 500,0	0,0
Державна підтримка галузі тваринництва	170 000,0	30 700,0	30 700,0	0,0
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	1 473 000,0	874 208,3	874 208,3	520 208,3
з них:				
бюджетна дотація для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції	923 000,0	519 208,3	519 208,3	519 208,3
часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва	550 000,0	355 000,0	355 000,0	1 000,0

переважає – питома вага державно-кооперативної системи «Креді Агріколь» у кредитній заборгованості сільського господарства становить близько 90%; приблизно таке ж положення – в Іспанії. У скандинавських країнах, що відзначаються значним розвитком сільськогосподарської кооперації, основна маса позичкового капіталу надходить у сільське господарство з кооперативних кредитних установ, кредитних кас, іпотечних об'єднань [7].

Проаналізувавши першу п'ятірку банків України, зображену у табл. 2, варто відзначити, що вимоги до позичальника та собівартість кредиту досить суттєві, що і є основною причиною відсутності попиту на кредитні банківські продукти. Однак варто відзначити основні проблеми у кредитуванні: підвищення відсоткових ставок за кредитами; скорочення обсягів кредитування; обмеженість доступу малих і середніх сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів.

Таблиця 2

Ефективні ставки за кредитами для юридичних осіб [8]

Банк	Програма	Ефективна ставка
Укресімбанк	Кредит «Розвиток бізнесу»	21,9%
Укргазбанк	Кредит «Розвиток бізнесу»	24,06%
UniCreditBank TM	Кредит «Іпотека»	25,5%
Укрсоцбанк	Кредит «Покупка ОС і НА»	29,5%
ПриватБанк	Кредит «Овердрафт»	32%

Посилити зацікавленість та повернути населення до села можливо, на нашу думку, шляхом кредитування на придбання чи будівництво житла в сільській місцевості. Та тут, як і загалом на ринку житла, існує низка перешкод, які не дають змоги запустити ринок. Проблемою є саме умови кредитування. Хоча з початку поточного року середні реальні ставки за іпотечними кредитами дещо знизилися (у середньому на 1%), та залежно від терміну кредиту становили 23,04-25,32% річних, але вони перебувають на високому рівні, і кредити за такими ставками є дорогими (табл. 3).

Проведений аналіз свідчить, що найменший діапазон ставок у банку «Індустріалбанк», а найбільший – у VS Bank (Фольксбанк), при цьому високі розміри авансового внеску – 50% і 40% відповідно, що пов'язано з великими ризиками, тому банки пропонують великі відсотки авансованих внесків.

В Україні банківське кредитування у системі фінансового забезпечення сталого розвитку сільського госпо-

дарства залишається невизначеним. Ризик та невизначеність відіграють важливу роль у діяльності підприємств, уміщуючи в собі протиріччя між реальним і запланованим. Усунути невизначеність неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Але варто зазначити, що невизначеність не завжди є негативним фактором, оскільки усвідомлення факту її існування мотивує до самостійного вирішення управлінських завдань, ініціативності та творчого пошуку.

Таблиця 3

Пропозиції за іпотечними кредитами від банків [9]

Банк	Максимальний термін	Авансовий внесок	Діапазон ефективних ставок, річних
Індустріалбанк	20 р.	50%	21,39-24,2%
Кредобанк	20 р.	30%	21,82-25%
UniCreditBank	20 р.	40%	22,72-24,91%
VS Bank (Фольксбанк)	20 р.	40%	23-25,32%
Ощадбанк	20 р.	30%	23,09-25,77%
CreditAgricole	20 р.	50%	24,89- 29,35%

Економічні відносини банків та підприємств сільського господарства у процесі кредитування реалізуються в умовах неоднозначності протікання реальних соціально-економічних процесів, розмаїття можливих станів і ситуацій реалізації рішення, в якому у майбутньому можуть опинитися господарюючі суб'єкти.

На нашу думку, іпотечне кредитування суб'єктів господарювання у сільській місцевості в Україні має перспективи розвитку, якщо в країні буде проводитися політика, що зможе розвивати та вдосконалювати цю сферу економіки.

За прогнозами Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), протягом наступних сорока років світове виробництво сільськогосподарської продукції має збільшитися на 70%. Його формуватимуть чотири основних чинники, два з яких є результатом демографічного тиску (зростання населення та урбанізація), а ще два – наслідками економічного розвитку (збільшення доходу на душу населення в країнах, що розвиваються, та підвищення попиту на біологічне паливо [10].

Так, валова продукція сільського господарства України протягом 2010-2016 років (табл. 4) має тенденцію до збільшення, однак у 2015 році спостерігається зменшення, і це можна оцінити однозначно тільки негативно.

Дані свідчать, що валова продукція сільського господарства у 2015 році порівняно з попереднім роком зменшилася з 251 427,2 до 239 467,3 млн. грн., або на 11 959,9 млн. грн., однак у 2016 році порівняно із 2015 роком збільшилася на 15 173,2 млн. грн. [11].

Відбуваються деструктивні зміни у функціонально-компонентній структурі сільського господарства, адже переважає виробництво продукції рослинництва, що зображено на рис. 2.

Така тенденція у розвитку сільського господарства є позитивним явищем, оскільки дає можливість забезпечувати населення найбільш висококалорійними, поживними і дуже цінними продуктами харчування.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що джерелом

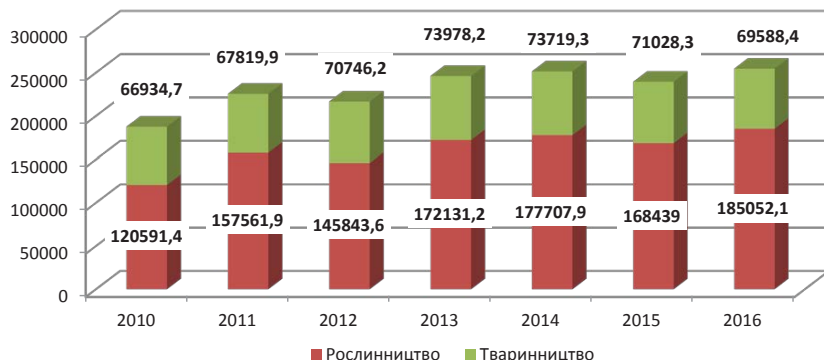


Рис. 2. Структура валової продукції сільського господарства України за 2010-2016 рр. [11]

Продукція сільського господарства України протягом 2010-2016 рр. [11]

(мільйонів гривень)

Роки	Господарства усіх категорій			У тому числі					
				сільськогосподарські підприємства			господарства населення		
	продукція сільського господарства	з неї		продукція сільського господарства	з неї		продукція сільського господарства	з неї	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2010	187 526,1	120 591,4	66 934,7	90 792,0	64 860,6	25 931,4	96 734,1	55 730,8	41 003,3
2011	225 381,8	157 561,9	67 819,9	117 110,9	89 572,9	27 538,0	108 270,9	67 989,0	40 281,9
2012	216 589,8	145 843,6	70 746,2	110 071,7	80 462,6	29 609,1	106 518,1	65 381,0	41 137,1
2013	246 109,4	172 131,2	73 978,2	133 683,1	101 297,0	32 386,1	112 426,3	70 834,2	41 592,1
2014	251 427,2	177 707,9	73 719,3	139 058,4	105 529,5	33 528,9	112 368,8	72 178,4	40 190,4
2015	239 467,3	168 439,0	71 028,3	131 918,6	99 584,7	32 333,9	10 7548,7	68 854,3	38 694,4
2016	254 640,5	185 052,1	69 588,4	145 119,0	113 392,6	31 726,4	109 521,5	71 659,5	37 862,0

фінансово-кредитного забезпечення сталого розвитку сільського господарства є саме власні та залучені кошти, а також державна підтримка аграрного сектору економіки. Вивчення складу та структури кредитного забезпечення свідчить про те, що спостерігається тенденція до зростання частки залучених коштів у загальній структурі кредитних зобов'язань сільського господарства.

В Україні банківське кредитування у системі фінансового забезпечення сталого розвитку сільського господарства залишається невизначеним. Ризик та невизначеність відіграють важливу роль у діяльності підприємств, вміщуючи в собі протиріччя між реальним і запланованим. Усунути невизначеність неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Але варто зазначити, що невизначеність не завжди є негативним фактором, оскільки усвідомлення факту її існування мотивує до самостійного вирішення управлінських завдань, ініціативності та творчого пошуку.

Проведений аналіз банківського кредитування в системі фінансового забезпечення сталого розвитку сіль-

ського господарства свідчать, що необхідно удосконалити нормативно-правову базу та законодавство, адаптувати нормативні акти до особливостей кредитування сільськогосподарських суб'єктів господарювання; розширити канали доступу до інформації про кредитування під іпотеку, забезпечити її доступність, простоту, прозорість (наприклад, засобами масової інформації: рекламою, інформацією в Інтернет-ресурсах); розробити програми кредитування населення села з урахуванням доходів та інших особливостей для зацікавлення до повернення в село; оптимізувати довгострокові кредитні ресурси у банках, щоб забезпечити безперерйне довгострокове кредитування; мінімізувати фінансові витрати та витрати часу на процедуру оформлення кредиту.

Перспективи подальших досліджень полягають у тому, що існує низка правових та організаційних проблем, які не дають банкам змоги використовувати земельні ділянки сільськогосподарського призначення як предмет застави. На нашу думку, вирішення зазначених питань і послуге предметом для майбутніх наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Кузнєцова Л.В. Банківський кредит як джерело фінансового забезпечення розвитку АПК України / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 9-1. Частина 1. – С. 183-186.
2. Корнійчук Г.В. Теоретичні основи кредитного забезпечення як фактора економічного зростання сільськогосподарських підприємств / Г.В. Корнійчук // Облік і фінанси. – 2014. – № 4. – С. 103-107.
3. Безус Р.М. Особливості банківського фінансування аграрних підприємств / Р.М. Безус, А.В. Маніло // Агросвіт. – 2014. – № 1. – С. 27-30.
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/23516>
6. Березовик В.М. Проблеми розвитку кредитних відносин комерційних банків з підприємствами агропромислового комплексу України / В.М. Березовик // Науковий вісник Волинського державного університету 173 ім. Лесі Українки. – 2002. – № 2. – С. 291-295.
7. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.
8. Finance.ua: Ефективні ставки по кредитах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.ua/ru/>.
9. Простобанк Консалтинг: Ипотечные кредиты дешевле на фоне сокращения максимального срока кредитования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobank.com/>.
10. Інвестиції в АПК як запорука продовольчої безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/1109-investicii-v-apk-yak-zaporuka-prodovolchoi-bezpeki>
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Анотація. В статті досліджено фінансово-кредитне обслуговування сільського господарства. Проаналізовані ефективні ставки по кредитах для юридических осіб сільського господарства України, здійснений аналіз пропозицій по іпотечним кредитам від банків. Приведені основні вимоги до змін банківського кредитування в системі фінансового забезпечення для сталого розвитку сільського господарства.

Ключові слова: фінансово-кредитне обслуговування, сільське господарство, стале розвиток.

Summary. The article analyzes the financial and credit support of agriculture. The effective rates on loans for legal entities of agriculture of Ukraine are analyzed, offers of mortgage loans from banks are analyzed. The main requirements of changes in bank lending in the system of financial provision for sustainable development of agriculture are presented.

Key words: financial and lending, agriculture, sustainable development.

УДК 338.43.01

Пономарьова Ю. І.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Ponomarova Y. I.

*Graduate student of the Department of Economics of the enterprise
KNEU «Kyiv National Economic University of Vadym Hetman» Kyiv, Ukraine*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ТА М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТІЙКОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

MODERN TRENDS OF THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE DAIRY AND MEAT UKRAINE ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF NON-STABLE BUSINESS ENVIRONMENT

Анотація. Стаття присвячена систематизації та дослідженню сучасних тенденцій функціонування та розвитку підприємств молочної та м'ясної промисловості України в умовах нестійкого бізнес-середовища. Розроблено та запропоновано методологію розрахунку індексу синергетичного ефекту розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки України, яка розширює методологічне забезпечення дослідження проблеми. Використання представленої методології дає змогу провести загальну оцінку стану розвитку підприємств цих галузей з урахуванням нинішніх аспектів їх функціонування.

Ключові слова: розвиток, підприємства молочної та м'ясної промисловості, нестійке бізнес-середовище, синергетичний ефект, тенденція, обсяги виробництва, доходність.

Постановка проблеми. Складні економічні умови в країні та світі показують неготовність багатьох підприємств до несприятливих змін зовнішнього середовища. Це пов'язано як із сировинною орієнтацією промисловості, галузевими проблемами, кардинальними змінами умов функціонування бізнес-середовища, так і з недосконалістю механізму обґрунтування адаптаційних антикризових заходів реагування на зовнішні виклики. Вагомість цих причин пояснюється недостатнім рівнем теоретико-методологічної бази оцінки та планування стійкого та адаптаційного розвитку підприємств галузі.

Часто використовуваний методологічний інструментарій формування стійкості розвитку підприємств не пов'язаний із цілями бізнесу, галузевими особливостями, немає доступних та простих моделей експрес-аналізу факторів впливу. Підприємства молочної та м'ясної промисловості України досить вразливі до змінюваних економічних умов, що і зумовлює актуальність дослідження тенденцій їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методологічного забезпечення досліджень проблеми управління розвитком підприємства в нестійких економічних умовах висвітлені у працях низки вітчизняних та іноземних авторів. Зокрема, теоретичні та практичні аспекти

проблем розвитку економічних систем різних рівнів досліджували В.М. Геєць, Д. Белл, Н. Вінер, Й.А. Шумпетер, Р. Фрімен, М.Д. Кондратьєв, С.Ю. Глазьев, Дж.К. Гелбрейт, В.М. Гриньова, Г. Спенсер, Дж. Кларк, Ю.Г. Лисенко, В.І. Ляшенко, У.К. Мітчелл, М.М. Моїсєєв, Р. Нельсон, У.У. Ростоу, М.П. Тодаро, Е. Тоффлер, Дж. Форестер, Г. Хакен. У контексті досліджуваної молочної промисловості є наукові праці, присвячені економічному механізму розвитку підприємств галузі. Серед авторів, які займалися цією проблемою, можна відзначити М.М. Ільчука, Л.О. Мармуль, І.М. Галака, Г.В. Чабана, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, М.П. Коржинського, Д.Ф. Харківського, О.О. Швець тощо. У контексті вивчення організаційно-економічних аспектів розвитку підприємств м'ясної промисловості варто виокремити науково-практичні дослідження таких авторів, як Т.Л. Мостенська, О.І. Драган, І.В. Суха, А.Н. Богатирьов, Л.Е. Дяченко, В.М. Пасічний, Л.Б. Ліпатов, П.Т. Саблук, Г. Бандуренко тощо.

Метою статті є дослідження та систематизація сучасних тенденцій функціонування та розвитку підприємств молочної та м'ясної промисловості України в умовах нестійкого бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішньому етапі розвитку спостерігаються коливання національної

економіки, які впливають на умови розвитку бізнес-середовища. На фоні зміни економіки сприятливість бізнес-середовища формується під впливом таких показників, як свобода ведення бізнесу та торгівлі, податкова та грошова політика, державні витрати, свобода інвестування, фінансова політика, політика держави щодо захисту прав власності, свобода від корупції та політика держави щодо регулювання трудових відносин. Усі ці показники (індикатори) формують сприятливе або несприятливе бізнес-середовище, їх коливання впливає на нестійкість умов ведення бізнесу в країні.

Фахівці Wall Street Journal і Heritage Foundation щорічно розраховують Індекс економічної свободи для більшості країн світу, починаючи з 1995 р. [21]. Їхні дослідження враховуються у матеріалах глобальних досліджень міжнародними організаціями, мають авторитет у світовій економічній спільноті. Цей індекс оцінюється за шкалою від 0 до 100, відповідно значення 100 свідчить про максимальний рівень економічної свободи. Нарис. 1 наведено динаміку цього показника за період 2011-2016 рр. в Україні.

Як бачимо з рис. 1, рівень економічної свободи в Україні є низьким, хоча загальна тенденція останніх років свідчить про певні позитивні зміни. Загалом ситуація вважається нестабільною і складною для функціонування бізнес-середовища. Всі складники, що формують цей індекс, протягом останніх шести років не піднімалися вище значення 50.

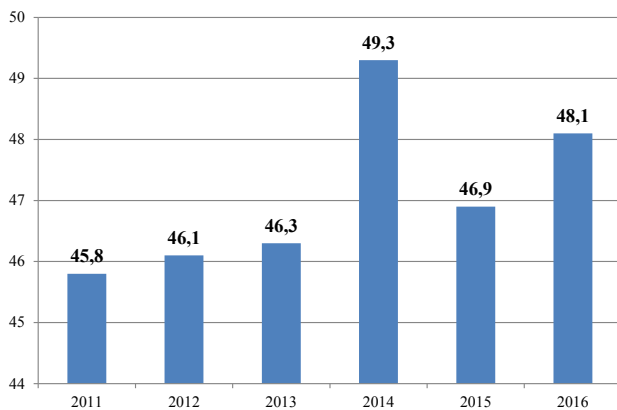


Рис. 1. Динаміка Індексу економічної свободи за період 2011-2016 рр. в Україні (складено автором за даними [21])

Отже, можемо констатувати, що функціонування та розвиток вітчизняних підприємств молочної та м'ясної промисловості України відбуваються в складних умовах нестійкого бізнес-середовища.

Розглянемо тенденції розвитку підприємств кожного із секторів промисловості. Проаналізуємо стан та тенденції розвитку підприємств молочної промисловості України за 2011-2016 рр.

Важливою тенденцією сучасного розвитку підприємств молочної промисловості України є їх вибір організаційної структури управління, яка б забезпечувала захист від ризиків в сучасних умовах нестійкого бізнес-середовища. Підприємства молочної промисловості України функціонують в складних економічних умовах, під впливом ринку ці суб'єкти господарювання налагоджують партнерські відносини, об'єднуються в крупні вертикальні інтегровані об'єднання. Лідери галузі мають організаційну структуру управління у вигляді вертикально-інтегрованих холдингів (наприклад, «Терра Фуд», «Молочний Альянс», «Альміра», Група компаній «Комо») [17]. «Milkiland Україна» та «Вімм-Білль-Данн Україна» також за своєю організаційною структурою управління схожі з попередніми підприємницькими структурами. Відповідно, це характерна особливість розвитку сучасних лідерів цього сектору. В межах таких об'єднань підприємства зберігають позиції на ринку, захищаються від економічних ризиків, вплив яких може бути більш негативним за умов самостійного функціонування.

Другою актуальною тенденцією розвитку підприємств молочної промисловості є зміни обсягів та асортименту виробництва продукції в змінюваних економічних умовах. За даними Продовольчого балансу (молочна промисловість) [11], обсяги виробництва основних видів продукції підприємств молочної промисловості України за період 2011-2016 рр. мають такі тенденції:

- найбільші обсяги виробництва молока та молочних продуктів спостерігалися в 2013 р. (11 488,2 тис. т). Починаючи з 2014 р. обсяг виробництва видів продукції цієї категорії почали зменшуватися через нестачу сировини та її низьку якість [8, с. 28], зменшення попиту через зростання цін та падіння рівня доходів населення, низьку якість, високу конкуренцію для експорту. У 2016 р. підтримувалася тенденція зменшення обсягів виробництва вказаної продукції;

- найбільше падіння в обсягах виробництва молочної продукції промислової переробки відбувалося в сегменті «сири» з огляду на зменшення експорту, який до анексії АР Крим та АТО припадав переважно на РФ; скорочення попиту через ціновий фактор та скорочення доходів населення. Варто відзначити, що підприємства молочної промисловості успішно переорієнтувалися у напрямку скорочення продукції, яка втратила минулий попит;

- досить вагоме зростання в 2011-2016 рр. мала така молочна продукція, як масло, за досліджуваний період обсяги виробництва цього продукту зросли на 31,7%. Незважаючи на певне скорочення обсягів виробництва в 2015-2016 рр., темпи зростання цього виду продукції є значними. За даними фахівців, у 2017 р. Україна посіла п'яте місце серед світових експортерів вершкового масла. Тобто позитивною тенденцією вважаємо те, що виробники продукції молочної промисловості успішно орієнтуються на ринку, зважають на економічні зміни (втрата споживачів через експорт сирів, вихід на нові ринки для збуту масла).

Таблиця 1

Динаміка зміни індексу закупівельної ціни на молоко (вищого гатунку) та зміни рівня доходів населення в Україні в 2011-2016 рр.

Назва показника	Значення						Абсолютне відхилення, + / -				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012 / 2011	2013 / 2012	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
Індекс ціни на молоко (вищий гатунок)	1,3	0,9	1,3	1	1,3	1,4	-0,4	0,4	-0,3	0,3	0,1
Індекс рівня доходів населення	1,08	1,13	1,06	0,885	0,77	1,14	0,0	-0,1	-0,2	-0,1	0,4

Джерело: розраховано автором за даними [3; 4; 13]

Отже, можна відзначити, що, незважаючи на загальне зменшення обсягів виробництва за всіма видами продукції, підприємства молочної промисловості України виробляють успішні рішення з підтримки та розвитку функціонування шляхом диверсифікації товарного асортименту (зменшення виробництва продукції, яка втрачає попит, і збільшення за рахунок тієї, яка є більш затребуваною).

Третьою тенденцією розвитку є зміна закупівельних цін на молоко в Україні. Від відповідності зміни цього показника зміні показника рівня доходності населення залежить рівень попиту на продукцію молочної промисловості. У табл. 1 наведено динаміку зміни індексу закупівельної ціни на молоко (вищого гатунку) та зміни рівня доходів населення в Україні в 2011-2016 рр.

Аналіз результатів табл. 1 свідчить про те, що загалом індекс закупівельних цін на молоко вищий від індексу рівня доходів населення. Це, відповідно, впливає на зменшення попиту всередині країни на продукцію галузі.

Четвертою тенденцією розвитку підприємств молочної промисловості України є умовна доходність виробництва молока, яка виражається у вигляді показника «Український молочний індекс» (УМІ) (індекс доходності виробництва). Цей показник у наукових та фахових колах аналізують як основний індикатор розвитку підприємств молочної промисловості. У табл. 2 представлено динаміку Українського молочного індексу (УМІ) (індексу доходності виробництва) за 2011-2016 рр.

За період 2011-2016 рр. цей показник продемонстрував зменшення на 2,11 одиниці. Але в 2016 р. порівняно з 2014 р. та 2015 р. цей показник суттєво зріс, що свідчить про позитивні тенденції покращення функціонування. У 2016 р. цей показник становив 4,16. Відповідно, прибутковість виробництва була не досить високою, але такою, що зростає.

Перейдемо до виокремлення основних тенденцій розвитку підприємств м'ясної промисловості України. Першою тенденцією розвитку підприємств м'ясної промисловості України є їхній сучасний вибір організаційного управління. Як і у молочної промисловості, у цій сфері відзначається більша ефективність господарювання у організаційних структурах, які є вертикально інтегрованими об'єднаннями. Найбільш потужні підприємства галузі (МХП («Миронівський хлібопродукт»), Комплекс «Агро-марс», Компанія «Агро-Овен», Компанія «АПК-Інвест», Агропромислова група компаній «Дніпровська», Воло-

димир-Волинська птахофабрика, Агропромислова група компаній «Пан Курчак», Глобинський свинокомплекс, Фермерське господарство «УЛАР», Компанія «АГРО-РОСЬ») займають 74,2% ринку виробництва м'ясної промисловості в Україні. Всі ці підприємства мають вертикально інтегровану структуру управління [18].

Як вказують фахівці та вчені [2; 15], сьогодні в умовах низької прибутковості галузі вертикально інтегровані підприємницькі структури мають певний успіх на ринку м'яса та м'ясної продукції порівняно з невеликими підприємствами. Інші 25,8% підприємств м'ясної промисловості України є невеликими, розрізненими і не становлять суттєвої конкуренції на ринку.

Іншою актуальною тенденцією розвитку підприємств м'ясної промисловості є зміни обсягів та асортименту виробництва продукції в змінюваних економічних умовах. За даними Продовольчого балансу (м'ясна промисловість) [12], обсяги виробництва основних видів продукції підприємств м'ясної промисловості в Україні за період 2011-2016 рр. мають такі тенденції:

– у 2014 р. порівняно з 2013 р. відбулося зменшення обсягів виробництва товарних груп «яловичина та телятина» (на 3,48%) та «свинина» (на 0,35%). Це великою мірою зумовлене втратою покупця у вигляді РФ. Донедавна в РФ українські виробники постачали напівтуші яловичини, телятини та свинини. Дослідники зазначають, що для успішного виходу на європейський та китайський ринки підприємствам галузі треба оволодіти технологією глибокої вакуумної обробки м'яса [7]. Така продукція користується попитом у світі. У період 2014-2016 рр. щодо товарної групи «яловичина та телятина» продовжилася падіння обсягів виробництва, а за товарною групою «свинина» в 2014-2015 рр. цей показник зріс на 1,76%, але в 2015-2016 рр. – зменшився на 0,86%. Варто підкреслити, що на таку товарну групу, як «свинина» вагомий вплив чинить фактор тваринницьких епідемій, відповідно зростають втрати виробництва. Зокрема, в 2016 р. за даними моніторингу фахівцями відзначено найбільший спалах африканської чуми свиней в Україні (91 випадок) [1];

– у 2011-2012 рр., 2012-2013 рр. значний підйом щодо обсягів виробництва спостерігався у підприємств, задіяних на ринку птиці. Але в 2013-2014 рр. та 2014-2015 рр. цей показник упав. 2016 р. характеризувався зростанням обсягів виробництва м'яса птиці в Україні (зростання порівняно з 2015 р. на 2,02%). Також 2016 р. в сегменті

Таблиця 2

Динаміка Українського молочного індексу (УМІ) (індексу доходності виробництва) за 2011-2016 рр.

Назва показника	Значення						Абсолютне відхилення, + / -				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012 / 2011	2013 / 2012	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
Український молочний індекс (УМІ) (індекс доходності виробництва)	6,27	3,52	6,21	3,58	3,22	4,16	-2,75	2,69	-2,63	-0,36	0,94

Джерело: складено автором за даними [20]

Таблиця 3

Динаміка зміни індексу закупівельної ціни на м'ясо та зміни рівня доходів населення в Україні в 2011-2016 рр.

Назва показника	Значення						Абсолютне відхилення, + / –				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012 / 2011	2013 / 2012	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
Індекс ціни на м'ясо	1,008	1,002	0,990	1,023	1,017	1,004	-0,01	-0,01	0,03	-0,01	-0,01
Індекс рівня доходів населення	1,08	1,13	1,06	0,885	0,77	1,14	0,0	-0,1	-0,2	-0,1	0,4

Джерело: розраховано автором за даними [3; 4; 6]

м'яса птиці характеризувався рекордним зростанням експорту (зростання на 48,64% порівняно з 2015 р.).

Найбільш важливою тенденцією можна назвати те, що з 2016 р. починає зростати показник обсягу виробництва м'яса птиці (переважно курятини), який формує загальний тренд росту всього ринку м'яса в Україні. Це пов'язано, на думку аналітиків, по-перше, з тим, що підприємства галузі збільшили виробничі потужності, по-друге, з тим, що на фоні зростання цін на інші види м'яса цей вид залишається більш доступним внутрішньому споживачу [9].

Третя тенденція розвитку – це зміна закупівельних цін на м'ясо в Україні. Відповідність зміни цього показника зміні показника рівня доходності населення зумовлює рівень попиту на продукцію м'ясної промисловості. У табл. 3 наведено динаміку зміни індексу закупівельної ціни на м'ясо та зміни рівня доходів населення в Україні в 2011-2016 рр.

Аналіз даних табл. 3 свідчить про те, що індекс закупівельних цін на м'ясо та індекс рівня доходів населення не демонструє сталої відповідності. У 2014, 2015 рр. індекс ціни на м'ясо суттєво переважав індекс рівня доходів населення, що ускладнювало зростання та підтримання темпів попиту на цю продукцію. У 2016 р. ситуація змінилася через зростання мінімальної заробітної плати в Україні.

Отже, цінова політика підприємств суттєво не змінювалася щодо стимулювання попиту на продукцію, змінилися лише зовнішні економічні умови (збільшення доходів населення). Можна підтримати дослідників, які вказують, що за нинішніх умов підприємства галузі не

повинні зменшувати ціни на власну продукцію через збитковість виробництва, а їм варто орієнтуватися на пошук нових сегментів для експорту. Це пов'язано з тим, що за кордоном м'ясо курятини є дорожчим, аніж в Україні, що свідчить про можливість збільшення прибутковості [7]. Зокрема, перспективним є орієнтир на країни Азії.

Четверта тенденція розвитку підприємств м'ясної промисловості – це умовна доходність виробництва м'яса, яка виражається у вигляді показника «умовний індекс доходності виробництва». Вказаний показник серед науковців та фахівців аналізують як пріоритетний індикатор розвитку підприємств м'ясної промисловості (аналогічно як і щодо молочної промисловості). У табл. 4 наведено динаміку індексу доходності виробництва м'яса в Україні за 2011-2016 рр.

Вивчення табл. 4 свідчить про те, що в аналізованому періоді для вітчизняних підприємств найбільш прибутковим було виробництва м'яса в 2012 р. Починаючи з 2013 р. спостерігалось суттєве падіння прибутковості виробництва. Це пов'язують із низьким рівнем генофонду великої рогатої худоби (нижчий, ніж у країнах ЄС, США), низьким рівнем споживання через рівень доходів населення і потребою встановлення адекватних попиту цін.

Організаційні підходи до управління (переважно вертикальна інтеграція), реагування на зміни економіки, інші заходи зумовлюють моделювання сучасного розвитку підприємств молочної та м'ясної промисловості. Їх адаптаційна поведінка забезпечує ефективність діяльності. Рівень ефективності розвитку підприємств цих галузей з ураху-

Таблиця 4

Динаміка індексу доходності виробництва м'яса в Україні за 2011-2016 рр.

Назва показника	Значення						Абсолютне відхилення, + / –				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012 / 2011	2013 / 2012	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
Яловичина та телятина	3,2	3,45	3,31	2,72	2,25	2,02	0,3	-0,1	-0,6	-0,5	-0,2
Свинина	2,6	2,9	2,75	2,31	1,86	1,69	0,3	-0,2	-0,4	-0,5	-0,2
М'ясо птиці	1,7	1,8	1,3	1,16	1,03	0,98	0,1	-0,5	-0,1	-0,1	-0,1
Загальний	2,50	2,72	2,45	2,06	1,71	1,56	0,2	-0,3	-0,4	-0,4	-0,2

Джерело: складено автором за даними [14]

Таблиця 5

Методологія розрахунку синергетичного ефекту розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки

Показник	Розрахунок, характеристика
Синергетичний ефект розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки (SF)	$SF = Mr * AId * Clc$ де SF ~ високий, якщо ≥ 2 , SF ~ середнє значення, якщо $1 < 2$, SF ~ ефект відсутній, якщо < 1
Мультиплікатор синергетичного ефекту розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки (Mr)	$Mr = Qi / Qi-1$, де Qi – обсяг виробництва продукції підприємств молочної або м'ясної промисловості в поточному періоді, тис. т; Qi-1 – обсяг виробництва продукції підприємств молочної або м'ясної промисловості в попередньому періоді, тис. т
Ефект доходності виробництва (AId)	$AId = Idi / Idi-1$, де Idi – індекс доходності виробництва продукції підприємств молочної або м'ясної промисловості в поточному періоді; Idi-1 – індекс доходності виробництва продукції підприємств молочної або м'ясної промисловості в попередньому періоді
Ціновий ефект (Clc)	$Clc = Ici / Ici-1$, де Ii – індекс цін на продукцію підприємств молочної або м'ясної промисловості в поточному періоді; Ii-1 – індекс цін на продукцію підприємств молочної або м'ясної промисловості в попередньому періоді

Джерело: розроблено автором за матеріалами [5; 10; 16]

Динаміка індексу синергетичного ефекту розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки України за 2011-2016 рр.

Назва показника	Значення						Абсолютне відхилення, + / -				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012 / 2011	2013 / 2012	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
1. Синергетичний ефект розвитку підприємств молочної промисловості в умовах нестійкої економіки (SFмл)	8,31	3,26	8,07	3,51	3,93	5,71	-5,05	4,81	-4,56	0,42	1,78
Мг	1,02	1,03	1	0,98	0,94	0,98	0,01	-0,03	-0,02	-0,04	0,04
АІд	6,27	3,52	6,21	3,58	3,22	4,16	-2,75	2,69	-2,63	-0,36	0,94
СІс	1,3	0,9	1,3	1	1,3	1,4	-0,40	0,40	-0,30	0,30	0,10
2. Синергетичний ефект розвитку підприємств м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки (SFм)	2,54	2,83	2,62	2,09	1,7	1,58	0,29	-0,21	-0,53	-0,39	-0,12
Мг	1,008	1,04	1,08	0,99	0,98	1,01	0,03	0,04	-0,09	-0,01	0,03
АІд	2,50	2,72	2,45	2,06	1,71	1,56	0,22	-0,27	-0,39	-0,35	-0,15
СІс	1,008	1,002	0,990	1,023	1,017	1,004	-0,01	-0,01	0,03	-0,01	-0,01

Джерело: складено автором за даними табл. 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9

ванням адаптаційних заходів можна запропонувати оцінювати із використанням показника «Синергетичний ефект розвитку підприємств галузі». Синергетичний ефект – це показник нелінійного аналізу, він визначає додатковий результат, який отримано через комбінацію складників економічної системи [5; 10]. У нашому прикладі це комбінація всіх характерних тенденцій розвитку (зокрема, обсягів виробництва, доходності та цінового показника). Вказаний показник описує тільки додаткову ефективність розвитку. У табл. 5 наведено методологію розрахунку синергетичного ефекту розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки.

Використовуючи наведені вище показники розвитку, проведемо розрахунок та оцінку вищезазначеного показника (табл. 6).

За результатами розрахунків відзначаємо синергетичний ефект розвитку підприємств молочної промисловості в умовах нестійкої економіки протягом 2011-2016 рр. У 2014 р. порівняно з 2013 р. відзначалося зменшення цього показника. Але в 2015 р. та 2016 рр. він зростає. Це свідчить про позитивні пріоритети розвитку підприємств галузі, що викликане зростанням доходності, зокрема, в 2016 р.

Синергетичний ефект розвитку підприємств м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки протягом 2011-2016 рр. У 2011-2014 рр. цей показник демонстрував високе значення, хоча з 2013 р. він почав зменшуватися. Це пов'язане з поступовим зменшенням доходності. Відповідно, можна визначити, що розвиток підприємств м'ясної промисловості характеризувався негативними ознаками.

Висновки. Представлена методологія розрахунку індексу синергетичного ефекту розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах нестійкої економіки України розширює методологічне забезпечення дослідження проблеми. Його використання дає змогу провести загальну оцінку стану розвитку підприємств цих галузей з урахуванням нинішніх аспектів їхнього функціонування.

Дослідження дало змогу виявити основні сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств молочної та м'ясної промисловості України в умовах нестійкого бізнес-середовища. Проведений аналіз відповідно до авторської методології показав, що підприємства молочної промисловості досить успішні в умовах постійних економічних коливань, а підприємства м'ясної промисловості мають низьку ефективність розвитку в зазначених умовах.

Список використаних джерел:

1. Африканська чума свиней [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asf.vet.ua/index.php/maps.html>
2. Борисова А.Ф. Развитие отрасли свиноводства на основе кооперации и интеграции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mts.asu.lt/mtsrbid/article/download/670/696
3. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm
4. Доходи та витрати населення України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dvn_kv16_u.htm
5. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. – Новосибирск: ИАиЭ СО РАН, 2003. – 160 с.
6. Индексы потребительских цен на товары и услуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=980&lang=1>
7. Ковальчук Т. Виклики перед м'ясною галуззю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/4544-vyklyky-pered->
8. Козаченко Л.А., Чебан Ю.Ю. Сучасний стан та передумови виникнення кризи на підприємствах молокопереробної промисловості України // Modern Economics. – 2017. – № 2. – С. 25-31.
9. М'ясо [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/agrarni_rinki/myaso
10. Практическая экономика предприятия: синергетический подход: монография // М.Б. Флек, Е.А. Угнич, И.В. Богуславский, Ю.Б. Слюсарь. – Ростов-на-Дону: ИУИ АП ДГТУ, 2013. – 208 с.
11. Продовольчий баланс (молочна промисловість) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkbalance.org.ua/index.php?PGID=1>

12. Продовольчий баланс (м'ясна промисловість) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://meatbalance.org.ua/index.php?PGID=1>
13. Ринкова інформація (молочна промисловість) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkbalance.org.ua/index.php?PGID=4>
14. Ринкова інформація (м'ясна промисловість) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://meatbalance.org.ua/index.php?PGID=4>
15. Соломчук Л.М. Агропромислова інтеграція – як фактор підвищення ефективності функціонування підприємств м'ясопродуктового підкомплексу // Інтелект ХХІ. – 2015. – № 1. – С. 42-49.
16. Суворова Л.А. Анализ подходов к оценке синергетического эффекта функционирования биотехнологического кластера // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016 – Т. 2. – № 8. – С. 59-64.
17. ТОП-10 найбільших виробників молочної продукції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/top-10-najbilsih-virobnikiv-molosnoi-produkcii-v-ukraini>
18. Топ-10 производителей мяса в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditelej-myasa-v-ukraine-2015>
19. Україна увійшла в ТОП-5 світових експортерів вершкового масла [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ua.censor.net.ua/news/442788/ukrayina_uviyishla_v_top5_svitovyh_eksporteriv_vershkovogo_masla_groyisman
20. Український молочний індекс (Індекс доходності виробництва молока) 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkbalance.org.ua/index.php?PGID=4>
21. Index of economic freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/download>

Аннотация. Стаття посвящена систематизації та дослідженню сучасних тенденцій функціонування та розвитку підприємств молочної та м'ясної промисловості України в умовах неустойчивої бізнес-середовища. Розроблено та запропоновано методологію розрахунку індексу синергетичного ефекту розвитку підприємств молочної або м'ясної промисловості в умовах неустойчивої економіки України, яка розширює методологічне забезпечення дослідження проблеми. Використання представленої методології дозволяє провести загальну оцінку стану розвитку підприємств цих галузей з урахуванням нинішніх аспектів їх функціонування.

Ключевые слова: розвиток, підприємства молочної та м'ясної промисловості, неустойчива бізнес-середовище, синергетичний ефект, тенденція, обсяги виробництва, доходність.

Summary. The article is aimed to systematize and research the modern tendencies of functioning and development the dairy and meat enterprises of Ukraine in the conditions of unsteady business-environment. It was developed and offered a methodology of calculation the index of sinergistical effect of dairy or meat enterprises in the conditions of unsteady economy of Ukraine, that extends the methodological providing the research of problem. The use of the presented methodology allows to conduct the general estimation of development of these industries enterprises status taking into account the present aspects of their functioning.

Key words: development, enterprises of dairy and meat industry, unstable business environment, sinergistical effect, trend, production volumes, profitability.

Попівняк Ю. М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

Popivniak Y. M.

PhD in Economics, Associate Professor
Ivan Franko National University of Lviv

ПІДХОДИ ДО ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ НА ПРИДБАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

APPROACHES TO REPRESENTATION OF THE EXPENSES FOR PURCHASE AND USE OF THE SOFTWARE IN ACCOUNTING OF AN ENTERPRISE

Анотація. У статті досліджено підходи до ідентифікації програмного забезпечення для бухгалтерського обліку. Розроблено систему витрат, пов'язаних із купівлею та експлуатацією комп'ютерної програми, подано особливості їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку та з метою оподаткування. Акцентовано увагу на підходах до обліку витрат на амортизацію бухгалтерських програм, їх оновлення та технічну підтримку, а також витрат, які виникають у зв'язку з несанкціонованим втручанням у роботу комп'ютерних мереж підприємств. Розглянуто облік витрат на навчання персоналу роботі з комп'ютерними програмами. Досліджено особливості захисту облікових даних для мінімізації витрат, пов'язаних зі втратами чи пошкодженням цих даних.

Ключові слова: витрати, інформаційна безпека, комп'ютерна програма, ліцензія, нематеріальний актив, облік, роялті, хмарна послуга.

Постановка проблеми. На сучасному етапі господарювання автоматизація бухгалтерського обліку – необхідність, адже вона дає змогу значно зекономити витрати часу, енергії та людських ресурсів, забезпечити оперативною і своєчасною інформацією управлінський персонал підприємства. Однак під час упровадження автоматизованої форми обліку і, зокрема, придбання та подальшої експлуатації комп'ютерних програм (КП) також виникають витрати. Саме тому важливо визначити підходи та правила для їх облікового відображення з метою подальшого аналізу величини і структури цих витрат, прийняття рішень про доцільність вибору тих чи інших програмних комплексів автоматизації облікових процедур на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ведення бухгалтерського обліку з використанням КП вивчалися низкою науковців, таких як Х. Андерсон, Ф.Ф. Бутинець, Г. Велш, В.П. Завгородній, С.В. Івахненко, С.В. Свірко, В.Ф. Ситник, В.В. Сопко, В.Д. Шквір та ін. Проте поява нових програмних продуктів і підходів до процесу автоматизації облікових процедур, мінливість і непередбачувані чинники впливу зовнішнього середовища, а також потреба ґрунтовного розгляду витрат, пов'язаних з автоматизованим веденням обліку для їх оптимізації, зумовлюють актуальність обраної теми і необхідність подальших досліджень.

Питання, пов'язані з використанням комп'ютерних технологій, потребують сьогодні постійного моніторингу підприємствами, які хочуть скористатися перевагами нових пропозицій, що часто з'являються на ринку. Вивчення витрат на придбання програмного забезпечення важливе насамперед для підприємств, які автоматизують облікові процеси вперше чи планують (через останні законодавчі зміни і ринкові тенденції) замінити використання російських програм вітчизняними або іноземними аналогами. Застосування купленого програмного забезпечення зобов'язує такі

підприємства до здійснення витрат, пов'язаних із навчанням персоналу, оновленням і технічною підтримкою, доопрацюванням функціонального складника програм, захистом даних від несанкціонованого доступу тощо, які можуть займати значну питому вагу в загальній структурі витрат на автоматизацію бухгалтерського обліку.

Мета статті – дослідити особливості витрат на купівлю та використання програмного забезпечення як об'єкта бухгалтерського обліку в розрізі їх груп та видів для правильного відображення таких витрат і пошуку ефективних шляхів зниження їх величини.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права» КП – це набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для читання комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату [1]. КП є об'єктом права інтелектуальної власності, твором, що належить до об'єктів авторського права, захищається законом від несанкціонованого копіювання. Систему витрат, які виникають у зв'язку з купівлею та експлуатацією програмного забезпечення, у контексті їх документування та відображення на рахунках бухгалтерського обліку подано на рис. 1.

Під час придбання програмного забезпечення підприємство найчастіше здійснює витрати на купівлю дозволу на використання КП, що, іншими словами, означає оплату ліцензії, вид якої значною мірою визначає обсяг прав і умови використання програми (право застосування попередніх версій, можливість перенесення на інший комп'ютер, встановлення на кількох комп'ютерах тощо), а також статтю, до складу якої ці витрати будуть віднесені у бухгалтерському обліку. Так, із рис. 1 зрозуміло, що одним із можливих варіантів є рахунок 104 «Машини та обладнання» у складі основних засобів підприємства. До первісної вартості придба-

ного основного засобу (комп'ютера) витрати на придбання КП відносяться за умови, якщо вона є невід'ємною його частиною, не може бути перенесена на інший комп'ютер. У міжнародному законодавстві (МСБО 38 «Нематеріальні активи») (НА) [2] знаходимо роз'яснення щодо об'єкта, який об'єднує нематеріальні і матеріальні елементи (в основу покладено принцип превалювання сутності над формою), відповідно до якого доходимо висновку: якщо комп'ютер не може функціонувати без певного програмного забезпечення, то останнє розглядають як основний засіб. Загалом таке трактування справджується для системних програм, хоча не лише для них. При цьому програма може придбаватися разом із комп'ютером (системним

блоком) – так звана ЕОМ-версія чи ЕОМ-ліцензія, а також окремо від нього (коробкова версія чи електронна ліцензія або електронний ключ (ESD)) [3].

Можливим підходом є віднесення витрат на придбання КП до первісної вартості НА. Відповідно до чинного законодавства [4] такі активи мають бути ідентифіковані. Згідно з МСБО 38 критеріями можливої ідентифікації НА є можливість бути відокремленими від підприємства та виникнення внаслідок цього договірних або інших юридичних прав [2]. Ці критерії справджуються, зокрема, під час купівлі програмного забезпечення за договором із визначеним набором майнових прав та за умов обмеження його функціонального призначення, кількості копій



Рис. 1. Система витрат на придбання і використання програмного забезпечення підприємства та рахунків їх обліку

Джерело: складено автором

(використання кінцевим споживачем) [5]. Під час передачі виняткових майнових прав на КП (включаючи право на тиражування і розповсюдження) із правом подальшого відчуження витрати на її придбання відображаються на рахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права», а за одержання невиняткових майнових прав, коли підприємство оприбутковує екземпляр програмного забезпечення, не має права відтворювати (тиражувати) і продавати програму, існує практика зарахування усіх витрат на його купівлю на рахунок 127 «Інші НА» [6]. Туди ж відносимо, наприклад, витрати підприємства на придбання сертифікатів відкритих ключів електронного цифрового підпису, які необхідні для ведення обліку з використанням КП.

Варто наголосити, що недостатньо уваги у працях науковців та фаховій обліковій літературі приділяється можливості відображення витрат на придбання КП як НА у складі первісної вартості оборотних активів, яка не обмежується П(С)БО 8 та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку НА [4; 7]. Проблема в тому, що законодавством не передбачено рахунка для відображення таких активів. Вирішення цього питання залежить від професійного судження бухгалтера. Пропонуємо використати у цій ситуації рахунок 29 і назвати його «Нематеріальні поточні активи».

Як видно з рис. 1, платіж за придбання КП можна класифікувати також як роялті (якщо згідно з ліцензійною угодою покупцю надано невиняткове майнове право розмноження і розповсюдження примірників програмного забезпечення на певній території протягом певного строку) та відображати у складі витрат у періоді понесення на рахунках 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» (якщо роялті сплачено авансом, то спочатку застосовується рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів»).

Роялті вважаємо і витрати на придбання права користування хмарними сервісами у бухгалтерському обліку, а також платежі за їх обслуговування. В Україні ці технології лише починають розвиватися, тоді як, наприклад, у країнах Європейського Союзу за даними 2016 р. 32% підприємств застосовують бухгалтерські та фінансові додатки до програмного забезпечення [8]. При цьому простежується тенденція до зростання цього показника у майбутньому.

Витрати на доведення придбаного об'єкта програмного забезпечення до стану, в якому він може використовуватися на підприємстві за функціональним призначенням (технологічна підтримка, встановлення, налаштування та ін.), відносять до того рахунка, на якому обліковується сама програма (до її первісної вартості після введення такої програми в експлуатацію).

Вагому частину витрат, пов'язаних із наявністю КП на підприємстві, займають витрати на їх використання. У цьому контексті насамперед варто звернути увагу на амортизацію. В обліку амортизацію основних засобів і НА нараховують відповідно до строку їх корисного використання (якщо він не встановлений, то такі НА не амортизуються) і відображають на рахунках витрат на виробництво чи витрат періоду (див. рис. 1).

Аналогічно до витрат на амортизацію обліковуються і витрати на придбання пакетів оновлення (компонент) до КП, її технологічну підтримку й обслуговування після введення в експлуатацію, але лише у разі, якщо ці витрати було здійснено для підтримання програмного забезпечення у придатному для використання стані й одержання первісно очікуваного розміру майбутніх економічних вигід від такого використання (у разі передоплати спо-

чатку застосовується рахунок 39). Якщо ж за результатами понесення перерахованих витрат відбулося якісне удосконалення програмного забезпечення – зростає його первісна вартість [4]. Витрати на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, який працює з програмою, відносно до витрат періоду, оскільки у роботі самої програми ніяких змін не відбувається.

Ймовірними є також витрати підприємства, пов'язані з придбанням додаткових сервісів, а також розробленням, зміною та доопрацюванням функціонального складника програмного забезпечення. Залежно від виду цих витрат та їх кінцевого впливу на роботу КП вони можуть збільшувати її первісну вартість чи відповідні витрати звітного періоду.

Як показали нещодавні події (масові несанкціоновані втручання у роботу комп'ютерних мереж навесні-влітку 2017 р., що виявили неабияку вразливість українських суб'єктів господарської діяльності та їх неготовність протистояти кібератакам), витрачання коштів на організацію систем безпеки та захисту даних (використання антивірусного програмного забезпечення, апаратного, програмно-апаратного захисту й організаційних заходів) від їх знищення, пошкодження чи викрадення є вимогою часу. Сьогодні вразливості критичного рівня характерні за різними оцінками для близько половини інформаційних інфраструктур (40% – помилки у налаштуванні, 27% – помилки у програмному коді, 20% – відсутність або несвоєчасність оновлень безпеки) [9].

Як зазначає начальник Департаменту кіберполіції Національної поліції України С. Демедюк [10], в Україні зараз потрібно сформувати належну законодавчу базу для контролю за виробниками програмних продуктів у контексті захисту останніх від «зломів», організації кібербезпеки та вироблення алгоритму дій постраждалих підприємств для мінімізації витрат від кібератаки, який існує лише у формі рекомендацій та необов'язковий до виконання. Окрім цього, для захисту даних треба проводити поведінковий аналіз, а не лише постфактум реагувати на проблеми, що виникли.

Заради справедливості варто додати, що навіть за найнадійнішої системи захисту не вдається уникнути всіх несанкціонованих втручань у роботу комп'ютерних мереж, у зв'язку з чим у підприємства з'являються витрати на сплату штрафів (обліковуються на рахунку 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки») та відновлення втрачених і пошкоджених даних (відносяться на рахунки витрат залежно від їх виду). При цьому деякі вітчизняні підприємства, навпаки, намагаються уникнути сплати штрафних санкцій, інфікувавши себе внаслідок навмисного завантаження вірусів.

Якщо говорити про облік витрат на придбання КП з метою оподаткування податком на прибуток, то у разі їх віднесення до первісної вартості об'єкта основних засобів такі витрати обліковуються за правилами, які існують для цих необоротних активів. Причому платники податку, що не проводять коригування фінансового результату на податкові різниці, відображають витрати на купівлю програмного забезпечення за правилами бухгалтерського обліку, а ті, які його коригують, – з урахуванням положень ст. 138 Податкового кодексу України (проводячи коригування на різниці під час нарахування амортизації необоротних активів) [11]. Сказане справджується і для програм, які обліковуються на рахунках НА, а також платежів у вигляді роялті (тут коригування відбувається на різниці під час здійснення фінансових операцій відповідно до п. 140.5.6-140.5.7 Податкового кодексу [11]). При цьому якщо за правилами бухгалтерського обліку витрати визна-

ються роялті, а податкового обліку – ні, то коригування на податкові різниці робити не потрібно.

Для нарахування амортизації програмне забезпечення як основний засіб обліковується у складі підгрупи групи 4 «Машини та обладнання» (мінімальний термін використання – 2 роки), а те, що відносять на рахунки 125 і 127 – групи 5 «Авторське право та суміжні з ним права» (мінімальний строк нарахування амортизації – 2 роки) та групи 6 «Інші НА» (якщо правовстановлюючий документ строк нарахування амортизації не визначає, то мінімальний встановлюється на рівні двох років) відповідно [11]. Причому у підприємств, які отримують ліцензію на користування програмним забезпеченням, наприклад, на рік (що є поширеною практикою), безальтернативно виникають податкові різниці, оскільки у податковому обліку мінімальний термін корисного використання для відповідних груп НА, як бачимо, становить 2 роки.

Витрати на придбання пакетів оновлення (компонент) до КП, її технологічну підтримку, обслуговування, навчання персоналу відображаються за загальними правилами бухгалтерського обліку, оскільки у Податковому кодексі коригування на ремонтно-поліпшувальні роботи і навчання працівників не передбачені.

Якщо програмне забезпечення купується у нерезидента (враховуючи вартість послуг з його обслуговування) і при цьому визначається як НА, то податок з доходу нерезидента платити не потрібно. Якщо ж витрати на придбання визнаються роялті – треба утримувати цей податок із застереженням щодо пріоритетності міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування над національним законодавством [5].

Варто наголосити, що відповідно до норм XX розділу Податкового кодексу України до 01.01.2023 р. операції з постачання програмної продукції звільняються від оподаткування ПДВ [11]. Проте Державна фіскальна служба України у листі від 12.04.2016 р. дала роз'яснення, згідно з яким операції з постачання обладнання, невід'ємною частиною якого є програмна продукція, не відносяться до операцій із постачання робіт і послуг, до яких застосовуються пільги з ПДВ [12]. Таким чином, програмне забезпечення, яке поставлено у складі основного засобу, оподатковується на загальних підставах, а згадана нами пільга поширюється лише на КП як окремий елемент постачання, якщо

на неї передано право власності (виняткові майнові права інтелектуальної власності), зокрема, якщо постачальником є нерезидент. Відповідно під час купівлі програмного забезпечення, яке відносимо до авторського та суміжних із ним прав, доступною є пільга з ПДВ, а отже, відсутність ПДВ в ціні такого забезпечення і права на податковий кредит у підприємства-одержувача. Якщо ж витрати на придбання чи використання програми класифікуємо як роялті в грошовій формі, то вони не є об'єктом оподаткування ПДВ згідно з податковим законодавством (справджується і у разі постачальника-нерезидента).

Витрати на оновлення, обслуговування і технологічну підтримку програмного забезпечення підпадають під пільгу з ПДВ лише тоді, коли їх результатом є його модернізація, удосконалення, виправлення помилок (відбуваються зміни в програмній продукції) [13]. До витрат на навчання і підвищення кваліфікації персоналу, що працює із програмами, пільга з ПДВ не застосовується. Сказане стосується і придбання робіт і послуг з оновлення, обслуговування, технічної підтримки і навчання персоналу у нерезидента.

Висновки. У статті показано, що як у бухгалтерському, так і в податковому обліку витрати на придбання і використання КП не такі прості й однозначні у відображенні. Наголошено, що крім внутрішніх чинників, на які підприємство може впливати значною мірою, існує низка зовнішніх факторів, що зобов'язують його витрачати додаткові кошти. Так, заборона господарської діяльності окремих російських підприємств в Україні визначила потребу переходу на нові програмні продукти (іноземні – SAP Business One, Microsoft Dynamics NAV, ERP Cloud, OpenPro тощо; українські – IT-Enterprise, iFin, Master:Бухгалтерія, Акцент та ін.) і поширення процесу використання неліцензійних КП, який і без цього був характерним для вітчизняного підприємництва. Збільшення частоти хакерських атак через «зломи» популярних бухгалтерських програм також приводить до понесення витрат, які підприємству буває важко точно спрогнозувати. Окрім цього, розглянутий у статті перелік витрат не є вичерпним через динамічність розвитку програмних продуктів і вимог до їх експлуатації. Сказане визначає потребу глибокого дослідження на постійній основі та його подальші напрями.

Список використаних джерел:

1. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс] / Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] / Міжнародний стандарт від 01.01.2005 р. [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050
3. Бондаренко Н. Придбання програмного забезпечення: нові правила бухобліку / Н. Бондаренко // Все про бухгалтерський облік. – 2017. – № 83. – С. 24-27.
4. Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
5. Щодо визначення платежу з придбання у нерезидента операційної системи управління (комп'ютерної програми) роялті [Електронний ресурс] / Лист Державної фіскальної служби України від 24.05.2017 р. № 320/6/99-99-15-02-02-15/ПК. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/72168.html>
6. Щодо відображення в бухгалтерському обліку вартості придбаних ліцензій і комп'ютерних програм [Електронний ресурс] / Лист Міністерства фінансів України від 13.07.2009 р. № 31-34000-20-10/18896. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=222952&cat_id=34931
7. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://www.buhgalteria.com.ua/News/1327.html>
8. Giannakouris K. Cloud computing – statistics on the use by enterprises [Electronic resource] / K. Giannakouris, M. Smihily // Eurostat statistics explained site. – Mode of Access: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Cloud_computing_statistics_on_the_use_by_enterprises

9. Кіберполіція: рівень уразливості майже половини інформаційних систем приватного та державного секторів критичний [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит. – 2017. – Режим доступу: <https://news.dtk.ua/state/other/44693>
10. У хакерів може бути більш потужний канал для шпигунства в Україні – глава кіберполіції [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит. – 2017. – Режим доступу: <https://news.dtk.ua/state/other/44907>
11. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1499709491287881>
12. Про розгляд звернень [Електронний ресурс] / Лист Державної фіскальної служби України від 12.04.2016 р. № 8181/6/99-99-19-03-02-15. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/67962.html>
13. Про розгляд звернення [Електронний ресурс] / Лист Державної фіскальної служби України від 12.03.2016 р. № 5304/6/99-99-19-03-02-15. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/67387.html>

Аннотация. В статье исследованы подходы к идентификации программного обеспечения для бухгалтерского учета. Разработана система расходов, связанных с покупкой и эксплуатацией компьютерной программы, представлены особенности их отражения на счетах бухгалтерского учета и в целях налогообложения. Акцентируется внимание на подходах к учету расходов на амортизацию бухгалтерских программ, их обновление и техническую поддержку, а также расходов, которые возникают в связи с несанкционированным вмешательством в работу компьютерных сетей предприятий. Рассмотрен учет расходов на обучение персонала работе с компьютерными программами. Исследованы особенности защиты учетных данных для минимизации расходов, связанных с потерей или повреждением этих данных.

Ключевые слова: расходы, информационная безопасность, компьютерная программа, лицензия, нематериальный актив, учет, роялти, облачная услуга.

Summary. The article deals with approaches to the identification of software for accounting purposes. A system of expenses related to the purchase and use of a computer program has been developed, features of their representation on accounts and for taxation purposes are presented. Attention on approaches to depreciation of accounting programs accounting, their updating and technical support, as well as on expenses incurred due to tampering in work of the computer networks of enterprises is focused. Accounting of expenses for computer programs use staff training is considered. The features of protecting accounting data are explored to minimize expenses related to the loss or damage of these data.

Key words: expenses, information security, computer program, license, intangible asset, accounting, royalty, cloud service.

Похилько С. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету*

Новак К. С.

*студент
Сумського державного університету*

Pokhylyk S. V.

*PhD in Economics (Candidate of Economics, C.Sc. (Econ),
Associate Professor of Finance and Credit Department
Sumy State University*

Novak K. S.

*Student of Finance and Credit Department
Sumy State University*

ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ

WAYS OF REDUCTION OF COST THE OCCUPATIONAL INJURY INSURANCE FUND

Анотація. Проаналізовано стан діяльності Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві України та шляхи його вдосконалення на основі використання міжнародного досвіду. Визначено проблеми та напрями реформування. Спостерігається збільшення кількості страхових нещасних випадків на виробництві та відзначається суттєва диференціація областей за рівнем нещасних випадків, що зумовлено концентрацією підприємств із високим ступенем ризику. Можливі шляхи уникнення чи зменшення кількості нещасних випадків розподілено на три групи: технічні, санітарно-гігієнічні й організаційні. Вдосконалення системи соціального страхування від нещасних випадків на виробництві повинно здійснюватися з урахуванням вивченого та адаптованого до українських умов досвіду інших країн.

Ключові слова: загальнообов'язкове державне соціальне страхування, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, страховий випадок, страхова виплата, щомісячна страхова виплата.

Постановка проблеми. Економіка України зазнає реформування, а разом із тим зазнає змін соціальне страхування як один з основних елементів соціальної політики держави, яка спрямована на підтримку суспільства. Вдосконалена модель соціального страхування спрямована на забезпечення соціальної рівності населення, отримання допомоги у разі нещасних випадків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт учених, присвячених соціальному страхуванню від нещасних випадків на виробництві, як найбільш вагомій можна відзначити праці таких учених, як В.П. Кудряшов, С.О. Кропельницька, Т.В. Солоджук та ін. Система соціального страхування є фінансовим інструментом для вирішення соціальних проблем. Вона забезпечує захист населення від соціальних ризиків, а тому сприяє підвищенню якості життя населення.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних підходів до соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, аналізі динаміки нещасних випадків, визначенні основних перспектив для подальшого реформування системи на основі міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – соціальне страхування) – «система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає матеріальне забезпечення, страхові виплати та надання соціальних послуг застрахованим особам за рахунок коштів Фонду соціального страхування України» [1, ст. 1]. Фонд соціального страхування України керує загальнообов'язковим державним соціальним стра-

хуванням від нещасного випадку на виробництві, акумулює страхові внески та контролює їх використання, провадить фінансування виплат у разі настання страхового випадку [1, ст. 4].

Під страховим випадком розуміють подію, яка визначена законодавчо чи в договорі, у результаті якої страховик зобов'язаний сплатити страхову суму страхувальнику [1]. Фонд здійснює профілактику нещасних випадків для зменшення кількості нещасних випадків на виробництві, а саме:

- підтримує підприємства у створенні системи управління охороною праці;
- пропагує безпечні умови праці, популяризує позитивний досвід;
- поліпшує систему навчання з питань охорони праці, здійснює підготовку фахівців з охорони праці;
- аналізує причини нещасних випадків на виробництві;
- реалізує процес експертної оцінки на відповідність вимогам безпеки об'єктів, машин, механізмів, обладнання і приладів, які застосовують у виробництві;
- консультує страхувальників та застрахованих;
- займається розробленням наукових досліджень із питань охорони праці [3].

Станом за 2016 р. зареєстровано 4 766 потерпілих осіб у результаті нещасних випадків на виробництві (з яких 364 смертельні). Порівнюючи цю кількість потерпілих із даними 2015 р., спостерігається збільшення кількості страхових нещасних випадків на виробництві на 3,8%.

Таблиця 1

**Розподіл страхових нещасних випадків
за найбільш травмонебезпечними галузями
економіки за 2015-2016 рр. [3]**

Галузь	Рік	
	2015	2016
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	953	1015
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	428	415
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	387	391
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	219	275
Охорона здоров'я	241	273
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	262	246
Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування	202	227
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	215	204
Будівництво	231	199
Освіта	158	171
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	154	161
Виробництво машин та устаткування	139	120
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	93	118
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	113	113
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	115	108
Виробництво транспортних засобів	61	100
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	100	85

[3] Зазначимо, що найбільший відсоток страхових нещасних випадків зареєстровано у Дніпропетровській області (15,5%), Донецькій області (14,5%) та м. Києві (7,9%). У зазначених районах кількість травмованих осіб становить 37,9% від загальної кількості травмованих по Україні. Це пояснюється концентрацією підприємств із високим ступенем ризику в даних областях.

Серед основних причин настання страхових нещасних випадків можна виділити організаційні, психофізіологічні та технічні.

До організаційних причин належать: недотримання вимог інструкцій з охорони праці; невиконання посадових обов'язків; порушення правил безпеки руху (польотів); порушення технологічного процесу.

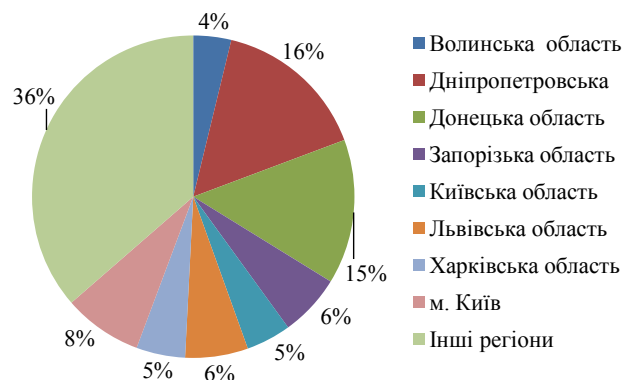


Рис. 1. Кількість нещасних випадків по регіонах України за 2016 р., % до загальної кількості нещасних випадків по Україні [2]

До психофізіологічних причин належать: особиста необережність потерпілого; травмування (смерть) унаслідок протиправних дій інших осіб; інші причини.

До технічних причин належать: незадовільний технічний стан виробничих об'єктів, будинків, споруд, інженерних комунікацій, території; інші технічні причини; незадовільний технічний стан засобів виробництва; конструктивні недоліки, недосконалість, недостатня надійність засобів виробництва; недосконалість технологічного процесу, його невідповідність вимогам безпеки [3].

До основних травмонебезпечних галузей економіки та видів робіт належать (табл. 1):

– добувна промисловість і розроблення кар'єрів: кількість травмованих становить 21,3% від загальної кількості травмованих по Україні (1 015 травмованих осіб, у т. ч. 32 – смертельно), порівняно з 2015 р. кількість травмованих збільшилася на 62 особи;

– транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7% (415 травмованих осіб, у т. ч. 60 – смертельно), порівняно з 2015 р. кількість травмованих зменшилася на 13 осіб;

– сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство – 8,2% (391 травмована особа, у т. ч. 63 – смертельно), порівняно з 2015 р. кількість травмованих збільшилася на чотири особи.

Настання нещасних випадків у травмонебезпечних галузях спричиняє значні витрати, оскільки шкода, заподіяна застрахованому шляхом погіршення його здоров'я, відшкодовується у вигляді страхових виплат. Станом на 01.01.2017 кількість потерпілих становить 211 тис. осіб, яких Фонд щомісячно забезпечує страховими виплатами. За 2016 р. із бюджету Фонду потерпілим (членам їх сімей) виплачено 5 509,2 млн. грн., що на 810,1 млн. грн., або 12,8%, менше, ніж у 2015 р.

У структурі страхових виплат, проведених у 2016 р., основна частина припадає на: щомісячні страхові виплати (табл. 3) – 5 319 млн. грн. (96,5%); одноразову допомогу – 118,8 млн. грн. (2,2%) (табл. 2).

Сума щомісячної страхової виплати встановлюється відповідно до ступеня втрати професійної працездатності та середньомісячного заробітку, що потерпілий мав до ушкодження здоров'я (табл. 3). Щомісячна страхова виплата не повинна перевищувати середньомісячного заробітку, що потерпілий мав до ушкодження здоров'я [1].

Відповідно до основних причин настання страхових нещасних випадків, шляхи уникнення чи зменшення кількості нещасних випадків доречно також розподілити на три групи: технічні, санітарно-гігієнічні й організаційні. Основними технічними шляхами виступають автоматизація виробничих процесів; використання нового виробничого обладнання, що зводить до мінімуму травмування робітників; проведення періодичних випробувань виробничого устаткування, постійне використання необхідних індивідуальних захисних засобів. До санітарно-гігієнічних шляхів належать: дотримання чистоти робочих місць і виробничих приміщень; використання менш шкідливих або нешкідливих для працівників матеріалів; правильне освітлення, опалення та кондиціювання виробничих приміщень. Організаційними методами є: дотримання трудового законодавства; постійний облік нещасних випадків на виробництві, визначення причин їх настання; здійснення оглядів з охорони праці; проведення лекцій,

семінарів та консультацій з охорони праці; розроблення окремих інструкцій для кожного виробничого відділу. Профілактична діяльність проявляється у фінансуванні національних та галузевих програм поліпшення стану безпеки, умов праці та виробничого середовища; проведення навчання та підвищення рівня кваліфікації спеціалістів з охорони праці; а також популяризація безпечних та нешкідливих умов праці [5].

Таблиця 2

Розподіл випланих коштів на відшкодування шкоди потерпілим (членам їх сімей) за видами виплат за 2016 р. [3]

Види виплат	Сума виплат, млн. грн.
Щомісячна грошова сума в разі часткової чи повної втрати працездатності потерпілого	5082,47
Допомога у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю потерпілому	69,87
Виплати на поховання потерпілого	0,61
Страхова виплата потерпілому при тимчасовому переведенні його на легшу роботу	0,04
Щомісячна страхова виплата особам, які мають на це право в разі смерті потерпілого	236,49
Грошові суми за моральну шкоду за наявності факту заподіяння цієї шкоди	0,88
Одноразова допомога в разі смерті потерпілого (сім'ї)	53,4
Одноразова допомога в разі смерті потерпілого (утриманцям)	10,2
Одноразова допомога в разі стійкої втрати професійної працездатності потерпілому	55,22

Таблиця 3

Щомісячні страхові виплати та інші витрати на відшкодування шкоди [1, ст. 42]

Ознака	Характеристика
Втрата професійної працездатності	одноразова страхова виплата визначається виходячи із 17 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб
Тимчасова втрата працездатності	допомога виплачується в розмірі 100% середнього заробітку; перші п'ять днів оплачуються за рахунок коштів підприємства, установи, організації
Інвалідність	періодично, але не рідше одного разу на три роки, а інвалідам I групи щорічно безоплатно надається путівка для санаторно-курортного лікування
Настання смерті	одноразова допомога сім'ї у сумі 100 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, одноразова допомога кожній особі, яка перебувала на його утриманні, а також на його дитину у сумі 20 розмірів прожиткового мінімуму

Загалом для збільшення ефективності системи страхування потрібне створення достатньої економічної основи для забезпечення повного відшкодування основних фінансових ризиків на основі обґрунтованих тарифів страхових внесків, надання додаткових гарантій забезпечення страхових виплат за рахунок створення соціального арбітражу, що надасть можливість судам перевіряти правомірність дій страхових організацій, вирішувати конфлікти між суб'єктами страхування, активізація умов для розвитку

добровільного страхування [2]. Розглядаючи закордонний досвід здійснення ССНВВ та моделі їх побудови, можна виділити два типи організацій даного виду: у формі системи страхування за наявного єдиного фонду страхування від нещасних випадків на виробництві, побудованого за територіальною ознакою (більшість країн світу); у формі системи страхування на базі галузевих страхових організацій (наприклад, Німеччина).

Спільним для зазначених систем є правовий контроль із боку держави, яка забезпечує стабільність страхового захисту. Законодавство більшості країн передбачає диференціацію страхових внесків залежно від фактичного рівня виробничого травматизму на кожному окремому підприємстві. Диференціація страхових внесків залежно від фактичного рівня виробничого травматизму стимулює роботодавців провадити попереджувальну діяльність щодо виробничого травматизму та створення безпечних умов праці. За високого рівня травматизму для підприємства застосовують підвищені тарифи страхових внесків, за низького – їх знижують. Тариф містить дві частини. Постійна частина визначена професійними ризиками, які характерні даній галузі економіки або виду робіт, за них роботодавці платять спільно. Інша частина тарифу враховує конкретні умови даного підприємства.

Для Німеччини, наприклад, характерними є високий ступінь самостійності страхових організацій та обмежена участь держави у системі страхування від нещасних випадків на виробництві. Якщо страховальник отримав тілесне ушкодження внаслідок нещасного випадку, страхове агентство несе всі витрати по лікуванню. Для України ця форма є нехарактерною, але, на нашу думку, децентралізація системи страхування спричинить додаткове вивільнення коштів та структурні зміни в її організаційній структурі. У Німеччині всі наймані працівники застраховані від нещасних випадків за законом, так само як і фермери. Особи, які працюють не за наймом, можуть укладати договори добровільного страхування.

Як і у Німеччині, страхування від нещасних випадків у Фінляндії здійснюється недержавними компаніями, діяльність яких координує держава в особі Федерації організацій страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, що має право вилучати ліцензії у компаній, які порушили законодавство. Контроль над цією сферою здійснює держава в особі парламенту, вона також гарантує захист постраждалих у разі банкрутства страхової компанії. У країні для всіх працівників роботодавців зобов'язаний укласти договір про обов'язкове страхування від нещасних випадків на виробництві. У законодавстві Фінляндії про обов'язкове страхування від нещасних випадків на виробництві визначено, що страхування від нещасних випадків іноземних працівників регламентується законом країни, з якої іноземний працівник прибув.

У Бельгії страхова діяльність подібна до системи страхування Фінляндії, вона організована приватними компаніями, які об'єднані в Союз, який було створено для установлення однакових тарифів для однакових видів діяльності. Підприємству надають певну базову величину тарифу для визначеного виду економічної діяльності, при цьому враховують стан безпеки та гігієни праці на підприємстві.

Регулювання цього виду страхування у Швеції здійснює держава з бюджету за рахунок оподаткування підприємств. Суб'єктами страхування є все економічно активне населення, яке є членами профспілок. Кількість нещасних випадків не впливає на суму внесків, які сплачують роботодавці, що є не характерним для України. Якщо шведська система характеризується відсутністю контролю над про-

філактичними діями, то для українських реалій це є недопустимим. Допомога в рамках страхування від нещасних випадків включає в себе професійне навчання для відновлення працездатності та сприяння у працевлаштуванні [4].

Система страхування в Україні законодавчо відповідає стандартам ЄС. У структурі міжнародних систем страхування переважає державне соціальне страхування. Порівняно з Україною в європейських країнах законодавчо встановлено одну виплату в разі настання нещасного випадку – пенсію. Для більш ефективної діяльності системи в Україні наявні види виплат треба замінити на одну загальну виплату. В європейських країнах розвинуте медичне страхування, яке забезпечує підтримку та реабілітацію постраждалих від нещасних випадків на виробництві, а тому для відшкодування завданої шкоди можуть не залучатися інші шляхи соціального страхування.

Висновки. Соціальне страхування здійснює захист, фінансування соціальної допомоги, попереджує та забезпечує профілактику настання страхових ризиків. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві України провадить обов'язкове державне страху-

вання. Використання нового виробничого обладнання, що зводить до мінімуму травмування робітників, проведення періодичних випробувань виробничого устаткування, використання менш шкідливих або взагалі нешкідливих для працівників матеріалів, дотримання правил техніки безпеки, ретельний аналіз попередніх нещасних випадків дадуть змогу зменшити кількість страхових випадків та, як наслідок, скоротити витрати Фонду у вигляді страхових виплат потерпілим. Перспективними шляхами оптимізації системи страхування від нещасних випадків на виробництві є узгодження економічних інтересів учасників страхового ринку, встановлення відповідності між економічними можливостями держави та потребами страхувальників. Зарубіжний досвід свідчить про наявність різних організаційно-правових форм соціального страхування від нещасних випадків на виробництві (державні, приватні), які можливо застосовувати в сучасних реаліях. Організацію та контроль над цією сферою слід визначати ступенем участі держави (повної чи часткової), але держава має брати на себе зобов'язання захисту населення у разі настання обставин, визначених законодавством.

Список використаних джерел:

1. ЗУ «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
2. Карлін М.І. Фінансова система України: [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 324 с.
3. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.social.org.ua/activity>
4. Шевченко Л.А., Туринова Т.И. Зарубежный опыт страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний / Л.А. Шевченко, Т.И. Туринова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-sotsialnogo-strahovaniya-ot-neschastnyh-sluchaev-na-proizvodstve-i-professionalnyh-zabolevaniy>
5. Щодо оптимізації діяльності фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1302/>.

Аннотация. Проанализировано состояние деятельности Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве Украины и пути его совершенствования на основе использования международного опыта. Определены проблемы по направлениям реформирования. Наблюдается увеличение количества страховых несчастных случаев на производстве, и отмечается существенная дифференциация областей по уровню несчастных случаев, что обусловлено концентрацией предприятий с высокой степенью риска. Возможные пути предотвращения или уменьшения количества несчастных случаев распределены на три группы: технические, санитарно-гигиенические и организационные. Совершенствование системы социального страхования от несчастных случаев на производстве должно осуществляться с учетом изученного и адаптированного к украинским условиям опыта других стран.

Ключевые слова: общеобязательное государственное социальное страхование, Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве, страховой случай, страховая выплата, ежемесячная страховая выплата.

Summary. The analysis of the activity of the occupational injury insurance fund of Ukraine is being conducted; the ways of improvement of its functioning on the basis of use of international experience are being reviewed. Some problems were identified according to the reformation types. Increase in cases of occupational injury is observed, and essential differentiation of areas defined by the level of accidents, which are caused by a big number of high-risk enterprises in these areas, is noted. The potential ways of prevention or reduction of the number of accidents are divided into 3 groups: technical, sanitary-hygienic and organisational. The process of improvement of the system of the occupational injury insurance has to be based on the researched experiences of other countries, which can be later on adapted to Ukrainian conditions.

Key words: compulsory social insurance, the occupational injury insurance fund, insured event, insurance premium, monthly insurance premium.

Примостка О. О.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Prymostka O. O.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kyiv National Economic University of Vadym Hetman

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

OPTIMIZATION OF CAPITAL STRUCTURE OF TNC IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Анотація. У статті розкрито особливості формування структури капіталу вітчизняних підприємств як у розрізі окремих видів економічної діяльності, так і на прикладі вибіркової сукупності підприємств. Розглянуто особливості трьох методів оптимізації структури капіталу. Один із цих методів розглянуто на прикладі підприємства.

Ключові слова: капітал, структура капіталу, оптимізація структури капіталу, методи оптимізації структури капіталу, фінансовий леверидж.

Постановка проблеми. Формуванням оптимальної структури капіталу ТНК спрямоване на забезпечення потреби у джерелах фінансування господарської діяльності із врахуванням специфіки функціонування та стадії життєвого циклу. Досягнення збалансованості структури джерел формування власного капіталу ТНК відбувається на основі критеріїв оптимізації, що відповідають цілям та стратегічним напрямам. Транснаціональні корпорації на світовому ринку за сучасних умов господарювання здатні забезпечувати власну конкурентоспроможність передусім завдяки раціональному поєднанню стратегічних пріоритетів розвитку ринку з ефективним використанням власних можливостей, ресурсної бази, конкурентних переваг [1; 2, с. 241]. У цьому контексті ТНК мають суттєві переваги перед компаніями, меншими за ресурсними можливостями, що діють локально, на ринках окремих країн [1; 3]. ТНК здатні акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів і спрямовувати їх на розвиток технологій, а за рахунок цього – зменшувати питомі витрати на одиницю послуг, на обслуговування клієнтів, що майже унеможлиблює цінову конкурентоспроможність невеликих компаній. Структура капіталу ТНК, яка являє собою співвідношення використовуваного нею власного та позикового капіталу, визначає аспекти її не тільки фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності та є активним чинником формування кінцевих результатів цієї діяльності. Результат і ефективність діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал. Дотримуючись певних пропорцій власного і позикового капіталу, можна забезпечити необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності, а також максимізувати ринкову вартість підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел свідчить про великий інтерес учених до цього питання. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі провідні вчені-економісти, як І.А. Бланк [4], Т.В. Крейдич [5], В.Є. Москалюк [6], В. Каркачук [7], В.В. Ковальов [8]. Сьогодні потреба більш широкого спрямування дослідження управління рентабельністю власного капіталу з урахуванням новітніх підходів до

вирішення цього питання. Одним із найважливіших показників якості управління капіталом є ступінь оптимальності його структури. Структура капіталу підприємства відображає співвідношення джерел залученого та власного фінансування, необхідних для його функціонування.

Мета статті полягає у визначенні ролі оптимізації структури капіталу в системі управління капіталом, формуванні основних завдань і етапів оптимізації структури капіталу, удосконаленні методики оптимізації структури капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сьогодення потребує більш широкого спрямування дослідження управління рентабельністю власного капіталу з урахуванням новітніх підходів до вирішення цього питання. У статті розглянуто підхід, суттю якого є оптимізація структури капіталу як способу управління рентабельністю підприємства. Одним із найважливіших показників якості управління капіталом є ступінь оптимальності його структури, яка відображає співвідношення джерел залученого та власного фінансування.

Якщо частка залученого капіталу досить незначна, то це означає, що ТНК не використовує додаткових джерел фінансування, її фінансові можливості є обмеженими, відсутній потенціал для запровадження кардинальних змін та інноваційного прориву. Сьогодення потребує більш широкого спрямування дослідження управління рентабельністю власного капіталу з урахуванням новітніх підходів до вирішення цього питання.

У сучасних умовах адаптації до ринкової економіки, коли економічні процеси є настільки динамічними та непередбачуваними, ця модель є найоптимальнішою, оскільки дає змогу спроектувати результати, які визначаються випадковим характером процесів. Отримання універсальної оптимальної фінансової структури капіталу потребує застосування кількісних та якісних оцінок складу фінансових джерел. Аналізу показників ефективності управління капіталом має передувати експертний аналіз різних факторів проведення фінансування.

Сьогодні немає єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який, підприємство визначило б оптимальне співвідношення між власним

і позиковим капіталом. На думку І.О. Бланка, оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення використання власних і позикових коштів, за умови якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [9, с. 213]. В.О. Подольська та О.В. Ярш вважають, що оптимізація структури капіталу – це «таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між доходністю та фінансовою стійкістю підприємства» [10, с. 355]. Таким чином, оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства. Зазначені змінні будуть залежати від ендогенних та екзогенних факторів походження капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація капіталу ТНК за джерелами створення

№	Класифікаційна ознака	Вид капіталу ТНК
1	Право власності	Власний капітал Залучений/запозичений капітал
2	Форма власності	Приватний капітал Державний капітал
3	Територіальна приналежність	Внутрішній/національний капітал Зовнішній/іноземний капітал
4	Джерело формування	Внутрішній капітал Зовнішнє джерело формування капіталу
5	Рівень концентрації	Монокапітал Мультикапітал

Методи кількісної оцінки фінансової структури капіталу поділяються на такі групи, як:

- аналіз бухгалтерських показників (виконує неточну оцінку);
- оцінка техніко-економічних показників фінансового стану підприємства (показники ризиковості діяльності підприємства);
- проектування та побудова сценаріїв за результатами фінансового аналізу підприємства.

Оскільки капітал будь-якого підприємства є унікальним, то не можна говорити про єдину універсальну методику оптимізації його структури. Водночас найбільш поширеною та економічно обґрунтованою є стратегія диверсифікації джерел фінансування, що підвищує гнучкість підприємства у мінливому економічному середовищі. Визначення оптимальної структури капіталу вимагає застосування як кількісних, так і якісних оцінок структури фінансових джерел. Оцінка показників ефективності управління капіталом має супроводжуватися експертним аналізом різноманітних факторів політики фінансування. Оскільки капітал будь-якого підприємства є унікальним, то не можна говорити про єдину універсальну методику оптимізації його структури. Водночас найбільш поширеною та економічно обґрунтованою є стратегія диверсифікації джерел фінансування, що підвищує гнучкість підприємства у мінливому економічному середовищі. Аналізуючи капітал підприємства, необхідно

дати характеристику зміни обсягу, структури та динаміки його власних, позикових та залучених коштів. Для здійснення оптимізації загальної структури капіталу можуть застосовуватися методи, що базуються на механізмі фінансового важеля. Якщо підприємство використовує залучені кошти, то воно збільшує або зменшує рентабельність власного капіталу залежно від співвідношення власного і позикового капіталу та від процентної ставки, тоді й виникає ефект левериджу. Таким чином, для забезпечення фінансової стійкості ТНК необхідно розробляти і контролювати, а також оперативно оцінювати відхилення фактичних показників від планових, оперативно приймати відповідні управлінські рішення для поліпшення та підвищення ефективності управління формуванням структури капіталу та його рентабельності.

Також управління рентабельністю власного капіталу підприємства здійснюється за допомогою факторної моделі фірми DuPont. Призначення моделі – визначити чинники, які впливають на ефективність роботи підприємства, та оцінити цей вплив. Крім того, для контролю оптимізації фінансування капіталу треба застосовувати методику, яка базується на механізмі фінансового важеля, що дасть правлінню підприємства можливість виявити межі залучення позикового капіталу й оптимальність структури джерел покриття позикового капіталу, а також оцінити можливості підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок використання імітаційного моделювання. Одним із найоптимальніших методів управління ефективним використанням власного капіталу є імітаційне моделювання. Імітаційне моделювання управління рентабельністю власного капіталу ТНК передбачає побудову моделі процесів, тобто формування системи, що описує процеси, які відбуваються та впливають на досліджуваній об'єкт (власний капітал). Завдяки імітаційному моделюванню проводяться експерименти над досліджуваним об'єктом задля отримання інформації для подальшого його аналізу та ефективного управління. Управління ефективним використанням та оптимізацією структури власного капіталу може бути представлене імітаційним моделюванням та методом Монте-Карло.

Модель Монте-Карло дає змогу сформулювати уявлення про можливі шляхи ефективного використання власного капіталу та спроектувати моделі впливу факторів різноманітних середовищ, що впливають на ефективність використання власного капіталу. Такий аналіз є основою для подальшого дослідження та ефективного використання власного капіталу підприємства й оптимізації його структури. Імітаційне моделювання деталізує процеси, що дає змогу розширити простір альтернативних шляхів ефективного використання власного капіталу. У сучасних умовах адаптації до ринкової економіки, коли економічні процеси є настільки динамічними та непередбачуваними, ця модель є найоптимальнішою, оскільки дає змогу спроектувати результати, які визначаються випадковим характером процесів. Отримання універсальної оптимальної фінансової структури капіталу потребує застосування кількісних та якісних оцінок складу фінансових джерел. Отже, з усіх боків дослідити фінансову структуру капіталу та визначити різноманітність оптимізації структури його капіталу можливо шляхом імітаційного моделювання управління рентабельністю власного капіталу та застосування механізму фінансового важеля. Запропонований метод дослідження дасть нам змогу розширити межі ефективного використання власного капіталу, а отже, якісно змінити структуру капіталу та знайти альтернативні рішення для ефективного управління з метою успішного подолання періодів криз.

Для успішного проходження гострої фази кризи провідні ТНК застосовують низку технологій фінансового менеджменту.

1. Процесноорієнтоване управління (Activitybased management) дає змогу відстежувати загальні і непрямі витрати за всіма процесами і прив'язувати їх до конкретних продуктів і клієнтів, що дає можливість більш точно розподіляти витрати і проводити аналіз прибутковості.

2. Аналіз акціонерної вартості (Shareholder value analysis) дає змогу на основі вивчення дисконтованого грошового потоку, доданої економічної вартості, ROA і ROI виміряти здатність компанії або підрозділу одержувати доходи, що перевищують вартість залученого капіталу.

3. Концепція управління вартістю (Valuebased management – VBM), відповідно до якої найважливішим показником у системі цілей управління компанією є її вартість. Ключовими факторами вартості визнаються фінансово-економічні показники, що забезпечують отримання прибутку.

4. Збалансована система показників ефективності діяльності (Balanced Scorecard, BSC) переводить місію та бачення в кількісні виміри, відстежує управління за цілями, забезпечує оплату за результатами, дотримання стратегічного балансу, дає змогу контролювати діяльність менеджменту. Сьогодні збалансована система показників вважається найбільш прогресивним методом оцінки результативності діяльності підприємств та успішно застосовується на практиці провідними ТНК та невеликими підприємствами.

Модель Balanced Scorecard є системою оцінки результативності діяльності підприємств за чотирма проекціями, які характеризують різні сфери діяльності підприємства, та комплексом механізмів оцінки ефективності стратегії управління. Модель BSC, розроблена Д. Нортоном та Р. Капланом, визначає основні стратегічні цілі розвитку корпоративного управління, які розкладаються на ключові чинники результативності (Key Performance Indicators, KPI) через системи збалансованих показників. Стратегічна карта побудована у форматі BSC і включає компоненти, які враховують специфіку ТНК (інноваційну, бізнес-процесну, клієнтську, фінансову), що дає змогу визначити стратегію корпоративного управління фінансовими потоками корпорації. Під час кризових явищ у світовій і національній економіці (приймаючої країни або країни базування) ТНК використовують низку переваг глобального масштабу діяльності для збереження економічної ефективності та стійкості до зовнішніх факторів.

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів виділяють такі три методи оптимізації структури капіталу, як:

– оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) за різної структури капіталу. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового левереджу;

– оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і пошуку найбільш реальної ринкової вартості ТНК;

– оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складників активів ТНК: необоротних активів,

оборотних активів (із розбиттям їх на постійну і змінну частини) [11]. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності передбачає використання механізму фінансового левереджу. За визначенням Джеймса К. Ван Хорна, «фінансовий левередж – це використання залучених коштів із фіксованим процентом для зростання прибутку власників звичайних акцій». Також сутність фінансового левереджу полягає в тому, щоб посилити вплив зміни прибутку на динаміку фінансової рентабельності, тобто у підвищенні еластичності фінансової рентабельності відносно прибутку.

Розглянемо метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості. Процес оптимізації за допомогою цього методу заснований на попередній оцінці вартості власного та позикового капіталу за різних умов його залучення та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків передбачає процес диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства. В економічній літературі виокремлюють три підходи до фінансування груп активів ТНК: КПК – короткостроковий позиковий капітал; ДПК – довгостроковий позиковий капітал; ВК – власний капітал. Залежно від поглядів засновників створеного підприємства обирається варіант фінансування активів. Цей метод дає змогу врахувати особливості кожного підприємства та погляди засновників, і залежно від того, як фінансові менеджери ставляться до ризику, залежить вибір ТНК особливих підходів до фінансування своїх активів. Якщо підприємство впевнене в тому, що короткострокові зобов'язання будуть легко поновлені, то, застосувавши агресивний підхід, воно заощадить значні кошти на оплаті запозичень. З іншого боку, коли немає впевненості, що можна буде постійно підтримувати зобов'язання на визначеному рівні (що характерно для вітчизняної економіки), то поміркований підхід, або навіть консервативний, буде ефективнішим. Оптимізація структури капіталу є однією зі складних проблем у фінансовому менеджменті. Оптимізацію структури капіталу ТНК варто здійснювати за допомогою послідовного виконання декількох етапів.

1. Проаналізувати склад капіталу в динаміці за періоди (квартали, роки) та тенденції зміни його структури, а також вплив, що вони здійснюють на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу.

2. Оцінити вплив основних факторів, що визначають структуру капіталу (галузеві особливості операційної діяльності, стадія життєвого циклу організації, кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура фінансового ринку, рівень рентабельності операційної діяльності, податковий тиск на компанію, ступінь концентрації акціонерного капіталу).

3. Провести оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Необхідною умовою приросту рентабельності власного капіталу є перевищення рентабельності активів середньовідсоткової ставки кредиту. Оскільки коефіцієнт фінансового левереджу підсилює позитивну дію цього диференціалу, його значення повинно бути максимальним, що досягається за рівного співвідношення власного та позикового капіталу.

4. Здійснити оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу, тобто сумарного обсягу власного та позикового капіталу та витрат на їх обслуговування,

дає змогу обрати таку пропорцію, за якої цей показник буде мінімальним, а розмір залученого капіталу досягне значення, за якого максимізуватиме ринкову вартість організації.

5. Реалізувати оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Вибір одного з методів фінансування активів повинен враховувати рентабельність організації, її кредитний рейтинг, ліквідність та платоспроможність. Чим сильніша позиція організації за цими показниками, тим ризикованіший метод фінансування вона обирає.

6. Визначити фінансову стратегію організації через формування відповідного показника цільової структури капіталу. Побудова фінансової стратегії має ґрунтуватися на визначенні основних цілей на майбутнє та завдань щодо досягнення запланованих показників. Згідно з ними здійснюватиметься подальше формування цільової структури капіталу організації залученням фінансових коштів із відповідних джерел. З огляду на ці етапи підприємство визначає на плановий прогностичний період найбільш прийнятну для себе структуру капіталу.

Висновки. Отже, дослідження поняття методики оптимізації структури капіталу дало змогу дійти таких висновків:

1. Оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою в кошти ТНК, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за якого досягається максимальна ефективність діяльності ТНК.

2. У процесі оптимізації структури капіталу необхідно враховувати кінцевий результат діяльності ТНК, тобто фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. 3. Оптиміальне співвідношення між власним і позиковим капіталом визначається для кожної ТНК індивідуально залежно від її особливостей. 4. Під час розрахунку оптиміального співвідношення власного та позикового капіталу необхідно враховувати не тільки вже відпрацьовані методи оптимізації структури капіталу, але й показники резерву капіталу, рентабельності капіталу ТНК та кредитоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Шутаєва О.О. Нова економіка: трансформація основних категорій та роль інноваційно-технологічного фактора в її становленні / О.О. Шутаєва, В.Р. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2012. – Том 25(64). – № 3. – С. 235-243.
2. Бібліотека Ernst&Young. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ey.com/DLResults?Query=\[CountryCode\]](http://www.ey.com/DLResults?Query=[CountryCode])
3. Келару І.О. Теоретичні підходи до процесу транснаціоналізації у світовій економіці / І.О. Келару // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – Випуск 6. – С. 52-56.
4. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 656 с.
5. Крейдич Т.В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т.В. Крейдич // Вестник МГТУ. – 2010. – Том 13. – № 1. – С. 209-214.
6. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред. В.Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
7. Каркавчук В. Формування ринкової економіки в Україні / В. Каркавчук // Моделювання рівня рентабельності підприємства. – 2008. Вип. 18. – С. 103-106.
8. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Финансовый менеджмент: Навчальний посібник. Київ: Знання, 2005. – С. 296-302.
9. Бланк І.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
10. Подольська В.О. Финансовый анализ: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
11. Наумова Н.В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона / Н.В. Наумова, Б.И. Герасимов, Л.В. Пархоменко. – Тамбов: ТГТУ, 2004. – 104 с.

Аннотация. В статье раскрыты особенности формирования структуры капитала отечественных предприятий как в разрезе отдельных видов экономической деятельности, так и на примере выборочной совокупности предприятий. Рассмотрены особенности трех методов оптимизации структуры капитала. Один из этих методов рассмотрен на примере.

Ключевые слова: капитал, структура капитала, оптимизация структуры капитала, методы оптимизации структуры капитала, финансовый леверидж.

Summary. The article reveals the peculiarities of forming the capital structure of domestic enterprises, both in the context of certain types of economic activity, and on the example of a sample of enterprises. Features of three methods of capital structure optimization are considered. One of these methods is considered on an example of the enterprise.

Key words: capital, capital structure, optimization of capital structure, capital optimization methods, financial leverage.

Ripa T. B.

*аспірант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Ripa T. V.

*PG student of the department of financial audit
of Kyiv National University of Trade and Economics*

ФОРМАЛІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

FORMALIZATION OF ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF TRADE ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено місце аналізу конкурентоспроможності в системі економічного аналізу. Визначено та доведено, що він є складником аналізу господарської діяльності. Ідентифіковано мету та завдання, визначено предмет та об'єкти аналізу конкурентоспроможності. Досліджено методологічне забезпечення аналітичного процесу з урахуванням специфіки підприємств торгівлі.

Ключові слова: рентабельність, платоспроможність, фінансова стійкість, економічний аналіз, фінансовий аналіз, маркетинговий аналіз, виробничий аналіз, аналіз конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток відкритої економіки в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів надзвичайно актуалізує питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Ситуація ускладнюється виходом на ринок значної кількості нових суб'єктів, що приводить до загострення конкуренції та зростання кризових загроз як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Зважаючи на це, особливого значення набуває роль аналізу конкурентоспроможності як важливого інструменту створення сучасного інформаційного забезпечення таких функцій управління, як прогнозування, планування, організація, регулювання та контроль усіх видів діяльності підприємства.

Формування ринкових відносин суттєво впливає на характер аналітичних досліджень. Вони охоплюють як внутрішнє, так і зовнішнє економічне середовище суб'єкта господарювання, в зоні інтересів якого перебувають горизонтальні інформаційні зв'язки та взаємозв'язки з іншими суб'єктами економіки. Система аналізу, яка ґрунтується на індикативних показниках господарської орієнтації, дає можливість швидко адаптуватися до змін ринкового середовища, передбачити можливі зміни поведінки партнерів, уникнути невиправданого ризику зниження або втрати конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів аналізу господарської діяльності підприємств займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Н.С. Барабаш, М.А. Болюх, А.Д. Бутко, В.З. Бурчевський, О.О. Гетьман, М.І. Горбаток, В.В. Ковальов, Г.О. Кравченко, Г.І. Купалова, Г.В. Митрофанов, Є.В. Мних, П.Я. Попович, І.В. Сіменко, М.Г. Чумаченко, В.М. Шаповал, А.Д. Шеремет та багато інших.

Однак, незважаючи на вагомий вклад зазначених науковців у розроблення методичного інструментарію аналізу та отримані результати їхніх досліджень, варто зауважити, що поза увагою залишаються аспекти економічного аналізу, що спрямовують його на дослідження розвитку, зумовленого причинно-наслідковими зв'язками між функціональними складниками економічної системи.

Метою статті є дослідження методологічних аспектів аналізу конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Загальне визначення економічного аналізу дає змогу характеризувати його як систему спеціальних знань, пов'язаних із дослідженням економічних процесів, які формуються під впливом об'єктивних економічних законів та суб'єктивних факторів [1].

У системі управління економічний аналіз відіграє роль відносно самостійної управлінської функції, яка, ґрунтуючись на застосуванні сукупності взаємопов'язаних і взаємозумовлених методів вивчення і наукового дослідження певних явищ, процесів, дій та досягнутих результатів [1], забезпечує створення досконалої інформаційної системи управління господарськими процесами.

Так, М.Г. Чумаченко привертає увагу до абстрактно-логічного характеру дослідження економічним аналізом явищ і процесів, що реалізуються на різних рівнях управління економікою [2].

Є.В. Мних, відповідно до змісту терміна «аналіз», що походить від грецького *analysis* – розчленування або розкладання, зауважує, що «для економічного аналізу характерним є розкладання цілісної економічної системи будь-якого порядку на функціональні складові елементи, за якими можна визначити причинно-наслідкові зв'язки зміни та розвитку цих елементів і їхньої цілісної системи» [3].

Г.І. Купалова визначає економічний аналіз як систему спеціальних знань із дослідження організації, структури і стану господарського життя або окремої сфери економічної діяльності для узагальнення передового досвіду та виявлення невикористаних резервів підвищення їхньої ефективності [4].

Формулювання визначення сутності економічного аналізу відомими вченими характеризуються низкою уточнень цього поняття, які загалом не суперечать наведеної вище характеристиці. Однак варто зауважити, що поза увагою залишаються аспекти економічного аналізу, які спрямовують його на дослідження розвитку, зумовленого причинно-наслідковими зв'язками між функціональними складниками економічної системи.

Автори М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток, відзначаючи, що економічний аналіз здійснюється на всіх рівнях управління економікою, характеризують лише економічний аналіз діяльності підприємства, який, на їхню

думку «має бути тісно пов'язаний із системним підходом, тобто з комплексним вивченням об'єкта управління з урахуванням усіх його аспектів: економічного, соціального, технічного, організаційного, екологічного та психологічного» [5].

Відомо, що за рівнями й об'єктами управління економічний аналіз поділяється на макро- та мікроекономічний аналіз. Останній розподіляється на галузевий аналіз та аналіз господарської діяльності підприємства, складником якого є комплексний аналіз конкурентоспроможності підприємства. Класифікацію економічного аналізу за рівнями та об'єктами управління спрямовано на визначення місця аналізу конкурентоспроможності підприємства у системі економічного аналізу. Зважаючи на те, що комплексний аналіз конкурентоспроможності поєднує методичні аспекти управлінського аналізу, який формується у межах аналізу господарської діяльності, визначено місце аналізу конкурентоспроможності відповідно до рівнів та об'єктів управління: рівень управління – підприємство, об'єкти управління – фінансові результати, фінансовий стан та якість товарів і послуг (рис. 1).

Сутнісна характеристика аналізу господарської діяльності підприємства, до складу якого входить аналіз конкурентоспроможності, полягає у конкретизації змісту економічного аналізу відповідно до завдань управління підприємством та спрямування досліджень на їх вирішення. Отже, аналіз господарської діяльності підприємства є системою спеціальних знань, пов'язаних із дослідженням економічних процесів, які формуються під впливом об'єктивних економічних законів та факторів суб'єктивного порядку і характеризують господарську діяльність підприємства в її становленні і розвитку.

Варто зауважити, що аналіз господарської діяльності включає як управлінський, так і фінансовий аналіз, розповсюджується на всі види господарської діяльності, а не тільки на основну діяльність підприємств та їх структурних підрозділів, як стверджує І.В. Сіменко [6].

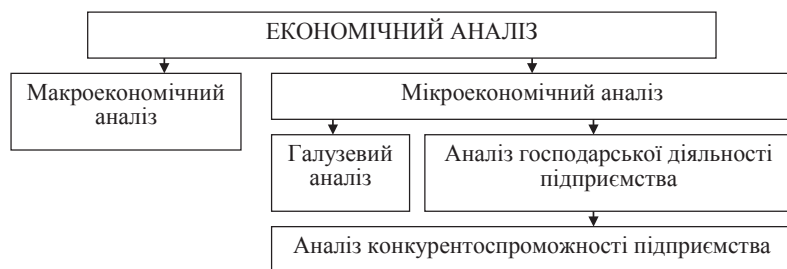


Рис. 1. Класифікація економічного аналізу за рівнями та об'єктами управління

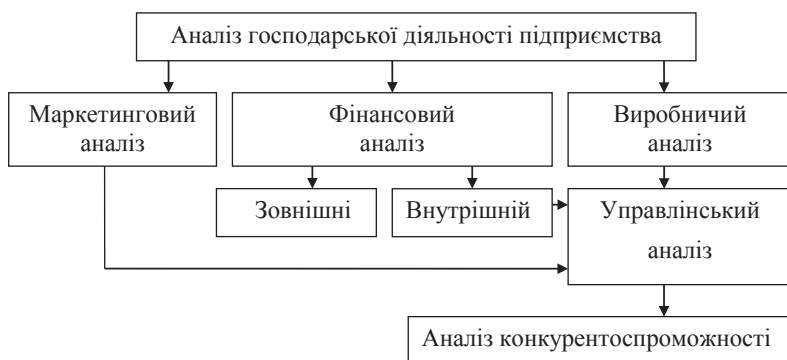


Рис. 2. Місце аналізу конкурентоспроможності в системі аналізу господарської діяльності

Загальні критерії оцінки економічної діяльності підприємства в умовах ринку з позиції підвищення його ринкової вартості на основі досягнення максимальних фінансових результатів та забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності вимагають створення відповідної системи економічного аналізу – аналізу конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність як об'єкт управління характеризується складністю процесів, що перебувають під впливом різноманітних зовнішніх і внутрішніх факторів. Незважаючи на те, що аналіз конкурентоспроможності має охоплювати всі аспекти діяльності підприємства торгівлі, в умовах розвитку відкритої економіки на особливу увагу заслуговує оцінка ризиків зниження конкурентоспроможності.

Отже, визначаючи сутність аналізу конкурентоспроможності підприємства, можна стверджувати, що він передбачає застосування спеціальних знань, пов'язаних із дослідженням економічних процесів, які формуються під впливом об'єктивних економічних законів та суб'єктивних факторів і зумовлюють конкурентоспроможність підприємства. Поєднання в аналізі конкурентоспроможності методичних засад маркетингового, внутрішнього фінансового та виробничого аналізу дає змогу позиціонувати його як складник управлінського аналізу (рис. 2).

Маркетинговий аналіз досліджує ринкові фактори (ємність та кон'юнктуру ринків товарів і капіталу, конкурентоспроможність товарів, комерційні ризики, формування цінової політики тощо), які зумовлюють господарську діяльність підприємства торгівлі.

У складі фінансового аналізу доцільно виділити зовнішній та внутрішній. Зовнішній фінансовий аналіз здійснюється суб'єктами ринкових економічних відносин, які безпосередньо не належать до підприємства, а саме держаними інститутами, аудиторськими компаніями, комерційними банками, інвесторами, кредиторами, постачальниками, клієнтами. Отже, інформація зовнішнього фінансового аналізу за звичайних умов не надходить у підсистему управлінського аналізу, як це і показано на рис. 2. Внутрішній фінансовий аналіз спрямовано на дослідження фінансових відносин суб'єкта господарювання, зумовлених об'єктивними та суб'єктивними факторами, що знаходять відображення у фінансовому обліку і звітності підприємства. Пріоритетним напрямом фінансового аналізу є дослідження формування, розподілу та використання фінансових ресурсів як основного виду ресурсів підприємств.

Виробничий аналіз досліджує організаційно-технічний рівень підприємства, процес виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), внутрішні чинники, що зумовлюють результати виробничої діяльності та ефективність використання ресурсів.

Побудова системи аналізу конкурентоспроможності як складника антикризового управління підприємством торгівлі в умовах ринкового середовища ґрунтується на визначенні змісту аналітичного процесу, основними характеристиками якого є мета, завдання та предмет дослідження.

Одним із засобів формалізації аналізу суб'єктів господарювання є розроблення організаційно-інформаційної моделі, яка поєднує обидва складники аналізу госпо-

дарської діяльності: організаційний та інформаційний. Організаційні питання, які вирішуються на рівні розроблення моделі аналізу господарської діяльності підприємства, стосуються характеристики його суб'єктів, об'єктів, мети і завдань та методичного забезпечення. Інформаційні питання охоплюють побудову інформаційної бази аналізу: визначення джерел інформації, характеристику інформаційного забезпечення та розроблення системи показників, за допомогою яких передбачається досліджувати об'єкти аналізу [7, с. 41].

Розглядаючи окремо кожний складник, яка формує зміст аналізу конкурентоспроможності, треба виходити з того, що вони є взаємопов'язаними, а їх вибір потребує дотримання відповідної послідовності, яка передбачає реалізацію таких етапів, як:

- визначення мети аналізу конкурентоспроможності;
- встановлення переліку завдань управління, розв'язання яких потребує застосування аналітичних методів;
- окреслення предмета аналізу та параметрів, за якими цей предмет буде досліджуватися;
- постановка аналітичних завдань, послідовне вирішення яких має привести до досягнення поставленої мети;
- побудова системи кількісних і якісних аналітичних показників та відповідних критеріїв, на основі яких передбачається оцінювати стан і зміну об'єкта дослідження.

Відзначаючи загальний характер цільового спрямування аналізу конкурентоспроможності, необхідно зважати на те, що він, будучи проміжною ланкою між підсистемами обліку та контролю (аудиту), не обмежується суто внутрішньою обліковою і позаобліковою інформацією, а активно залучає в обробку інформацію із зовнішніх джерел.

Мета аналізу конкурентоспроможності розглядається у межах визначення мети економічного аналізу шляхом конкретизації відповідно до рівня та об'єкта управління.

Суб'єкти господарської діяльності застосовують економічний аналіз із метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, встановлення та оцінки основних об'єктивних і суб'єктивних чинників, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності [1].

М.Г. Чумаченко характеризує мету як сприяння виконанню планів підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, сприяння подальшому розвитку і поліпшенню економічної роботи завдяки підготовці проектів оптимальних управлінських рішень [2].

Г.І. Купалова також вважає метою економічного аналізу пошук резервів підвищення ефективності суспільного господарства і розроблення заходів щодо їх реалізації [4].

П.Я. Попович вказує на те, що економічний аналіз має на меті виявити умови, за яких здійснювалася господарська діяльність, та вплив на результати цієї діяльності [8].

У більшості спеціальних джерел аналіз конкурентоспроможності справедливо розглядається як складник аналізу господарської діяльності, отже, його мета не виокремлюється із загального визначення. Варто конкретизувати, що метою аналізу конкурентоспроможності є ідентифікація напрямів і кількісне обчислення резервів зростання ринкової вартості підприємства торгівлі на основі дослідження стану і динаміки показників, які характеризують конкурентоспроможність товарів і послуг, рентабельність і фінансовий стан підприємства, а також його інвестиційну привабливість.

Завдання аналізу конкурентоспроможності розподіляються відповідно до потреб управління і зумовлюються його метою. Виходячи з цього, основними завданнями аналізу конкурентоспроможності підприємства торгівлі є:

1. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства та чинників, що зумовлюють рентабельність реалізації товарів і послуг; визначення напрямів збільшення прибутку підприємства; кількісне обчислення резервів збільшення операційного та чистого прибутку.

2. Оцінка фінансової стійкості та платоспроможності підприємства; виявлення ризиків потенційного банкрутства та втрати конкурентоспроможності; визначення напрямів і кількісне обчислення резервів підвищення фінансової стійкості та платоспроможності.

3. Оцінка впливу грошових потоків на формування економічного потенціалу підприємства; визначення напрямів і кількісне обчислення резервів збільшення та оптимізації структури економічного потенціалу підприємства з метою запобігання потенційному банкрутству і підвищення його конкурентоспроможності.

4. Оцінка ринкової вартості підприємства та визначення його інвестиційної привабливості для потенційних інвесторів.

5. Дослідження конкурентоспроможності товарів і послуг підприємства та оцінка їх відповідності вимогам товарних ринків за економічними, якісними, технічними (для товарів побутової техніки), ергономічними та естетичними характеристиками.

6. Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства та визначення його рейтингу порівняно з підприємствами-конкурентами; визначення конкурентних загроз і шляхів їх подолання.

7. Узагальнення результатів аналізу конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на її підвищення.

Завдання аналізу конкурентоспроможності вважаються вирішеними, якщо реалізація заходів, розроблених за його результатами, привела до досягнення поставленої мети – забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Віднесення аналізу конкурентоспроможності до підсистеми управлінського аналізу дає змогу характеризувати його предмет як господарську діяльність підприємства, що здійснюється в умовах конкурентного середовища. Визначення предмета аналізу конкурентоспроможності передбачає вибір таких об'єктів дослідження, як:

- доходи, витрати та фінансові результати (операційний прибуток та операційна рентабельність) основної діяльності підприємства;
- рентабельність активів і капіталу підприємства;
- фінансова стійкість та платоспроможність підприємства.

У табл. 1 наведено об'єкти та складники управлінського аналізу, які долучаються до дослідження і комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства торгівлі.

Методологічне забезпечення аналітичного процесу ґрунтується на визначенні методу як загального шляху досягнення поставленої мети, що поєднує понятійний апарат, науковий інструментарій та наукові принципи дослідження господарських процесів [9].

Виходячи з цього, метод аналізу конкурентоспроможності є науково обґрунтованою системою теоретико-пізнавальних категорій, базових концептуальних положень, принципів, способів та спеціальних прийомів економічного аналізу, які дають змогу досліджувати господарські процеси, що зумовлюють конкурентоспроможність підприємства, в їхньому становленні і розвитку.

Всі методи, способи і прийоми аналітичних досліджень прийнято поділяти на абстрактно-логічні (якісні), економіко-логічні (традиційні) та економіко-математичні [10].

Таблиця 1

Об'єкти аналізу конкурентоспроможності підприємства у системі управлінського аналізу

Об'єкти аналізу конкурентоспроможності	Складник управлінського аналізу підприємства
Рентабельність, фінансова стійкість та платоспроможність, операційні та фінансові ризики потенційного банкрутства підприємства	Внутрішній фінансовий аналіз
Конкурентоспроможність товарів та послуг підприємства	Маркетинговий аналіз
Ринкова вартість та інвестиційна привабливість підприємства	Стратегічний аналіз

Метод аналізу конкурентоспроможності проявляється через сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових методів, способів і прийомів дослідження.

Висновки. Отже, існує велика кількість підходів до визначення сутності економічного аналізу. У процесі дослідження нами було встановлено, що аналіз конкурентоспроможності підприємства є складником аналізу господарської діяльності в системі економічного аналізу. Це зумовило визначення мети, завдань, об'єктів та предмета, а також методологічного забезпечення аналізу конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

За результатами дослідження нами формалізовано аналіз конкурентоспроможності за допомогою організаційно-інформаційної моделі, а саме приділено істотну увагу організаційному складнику аналізу конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Том 1. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навчальний посібник Київ КНЕУ 2003. – 556 с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури. 2005 – 472 с.
4. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. Рекомендовано МОН / Купалова Г.І. – К., 2008. – 639 с.
5. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник /за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
7. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності: Навч. посіб. / За заг. ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 395 с.
8. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. Затверджено МОН / Попович П.Я. – К., 2008. – 630 с.
9. Мних Є.В., Бутко А.Д., Большакова О.Ю., Кравченко Г.О., Никонів Г.І. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / За ред. Проф. Є.В. Мниха. – К.: КНТЕУ, 2005 – 232 с.
10. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін. / За ред. проф. Г.В. Митрофанова. – К.: КНТЕУ, 2002 – 301 с.

Аннотація. В статті досліджено місце аналізу конкурентоспроможності в системі економічного аналізу. Определено и доказано, что он является неотъемлемой частью анализа хозяйственной деятельности. Определены цель и задачи, предмет и объекты анализа конкурентоспособности. Исследована методологическая поддержка аналитического процесса с учетом специфики торговых предприятий.

Ключевые слова: рентабельность, платежеспособность, финансовая устойчивость, экономический анализ, финансовый анализ, маркетинговый анализ, производственный анализ, анализ конкурентоспособности.

Summary. The article examines with the place of the analysis of competitiveness in the system of economic analysis. It is determined and proved that it is an integral part of the analysis of economic activity. Goal and tasks are identified. The objects of the analysis of competitiveness are determined. The methodological support of analytical process taking into account the specifics of trade enterprises is researched.

Key words: profitability, solvency, financial stability, economic analysis, financial analysis, marketing analysis, industrial analysis, competitiveness analysis.

Савенко Г. Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та природокористування
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського*

Savenko G. E.

*PhD in Economic sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Economics Entrepreneurship
and Environmental Management
Taurida National V.I. Vernadsky University*

ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

ORGANIC FARMING IN THE EUROPEAN UNION FOR PRIORITIES OF COMMON AGRICULTURAL POLICY

Анотація. Досліджено європейський досвід розвитку органічного сільського господарства як пріоритетний напрям реалізації Спільної аграрної політики ЄС. Проаналізовано європейські програми державного субсидування органічних виробників. Визначено, що розвиток органічного сільського господарства сприяє збереженню якості навколишнього середовища, підвищенню стійкості екологічного та економічного розвитку країн. Розглянуто важливість та особливості маркування органічної продукції. Визначено складники державного регулювання ринку органічної продукції в Україні.

Ключові слова: органічне сільське господарство, Європейський Союз, субсидії, Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху, стандарти, сертифікація.

Постановка проблеми. Спільна аграрна політика Європейського Союзу (САП ЄС) є окремим самостійним складником економічної політики та являє собою сукупність форм і методів упорядкованої діяльності держав ЄС та їх інститутів, спрямованих на формування раціонального і сталого розвитку сільського господарства та його територій у межах європейського співтовариства.

На сучасному етапі основними цілями Спільної аграрної політики ЄС визначено стабільність продовольчого ринку; природну та екологічну рівновагу; виробництво сільськогосподарської продукції; захист від конкурентів; забезпечення населення продуктами за прийнятними цінами; організацію доходів виробників [1]. Екологізація Спільної аграрної політики Європейського Союзу є провідним напрямом, що визначає розвиток багатофункціонального і сталого сільського господарства у країнах-членах ЄС.

З огляду на європейський досвід, запровадження в Україні державної підтримки виробників органічної аграрної продукції, зокрема фінансової підтримки в рамках державних програм (здешевлення кредитів, підтримки галузі тваринництва тощо), сприятиме реалізації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо стимулювання сталого сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідженням напрямів реформування та реалізації Спільної аграрної політики ЄС приділяється значна увага. Зокрема, аналіз основних цілей, принципів САП ЄС та їх практичної реалізації на кожному з етапів проведення САП перебуває у центрі досліджень науковців О.М. Бородіної, С.В. П'ясецької-Устич. Екологічний складник САП ЄС щодо вимог до сільськогосподарського господарювання вивчає Т.О. Зінчук. Питанням взаємного дотримання зобов'язань під час надання державної підтримки аграрним виробникам присвячені дослідження О.Л. Попової. Використання основних засад Спільної

аграрної політики країн ЄС щодо сталого розвитку аграрної сфери України розглядає А.М. Ужва.

Імплементация Угоди про асоціацію України з ЄС зумовлює практичну потребу дослідження питань можливостей запозичення європейського досвіду державного регулювання сільського господарства з метою приведення виробництва органічної продукції в Україні у відповідність до міжнародних та європейських вимог.

Метою статті є систематизація європейського досвіду розвитку органічного виробництва, обґрунтування важливості розвитку органічних виробництв для досягнення цілей Спільної аграрної політики ЄС та можливостей запозичення європейського досвіду регулювання у сфері виробництва та експорту органічної аграрної продукції.

Виклад основного матеріалу. Місткість ринку продукції органічного виробництва у країнах ЄС оцінюється у €30 млрд. За прогнозами дослідницької компанії Grand View Research у 2017-2020 рр. ринок продовжить своє зростання зі швидкістю 15-16% на рік [2]. У 2016 р. вперше країни Європи визнали, що ринок споживання органічних продуктів у ЄС зростає швидше, ніж виробництво. Сьогодні лише 5,4% сільськогосподарських площ Європейського Союзу визнано органічними. Відповідно до пріоритетів Спільної аграрної політики до 2030 р. у країнах ЄС 50% земель сільськогосподарського призначення мають управлятися відповідно до органічних принципів здоров'я, екології, справедливості.

Згідно з термінологією Міжнародної організації ООН із продовольства і сільського господарства FAO органічне землеробство – це комплексна система управління виробництвом, яка стимулює і посилює добробут аграрної екосистеми, включаючи біологічне різноманіття, біологічні цикли та біологічну активність ґрунту, що досягається використанням усіх можливих агрономічних, біологічних і механічних методів у протилежність застосуванню синтетичних матеріалів для виконання специфічних функцій.

цій усередині системи. Під час виробництва органічної продукції застосовуються методи, які унеможливають використання ГМО, похідних ГМО і продуктів, вироблених із ГМО, хімічно синтезованих речовин, консервантів, синтезованих (штучних) барвників, гормонів, антибіотиків, ароматизаторів, стабілізаторів, підсилювачів смаку, стимуляторів росту, іонізуючого випромінювання для обробки органічної сировини або кормів, гідропонне виробництво; здійснюють живлення рослин в основному через екосистему ґрунту.

Можливо стверджувати, що методи органічного виробництва відіграють подвійну соціальну роль: з одного боку, забезпечують специфічний ринок, який відповідає потребам споживача органічної продукції, з іншого – забезпечують загальний добробут, сприяючи захисту навколишнього середовища та розвитку сільської місцевості.

У 2014 р. Європейська комісія затвердила План дій із розвитку органічного виробництва в Європейському Союзі (Actio Plan for the future of Organic Production in the European Union) [3] на найближче десятиріччя. План передбачає більш повне інформування фермерів про політику ЄС щодо розвитку сільських районів і органічного сільського господарства, зміцнення зв'язків між науковими дослідженнями та інноваційними проектами для виробництва органічної продукції в ЄС. Також передбачено пошук нових та реформування наявних заходів із підтримки виробників органічної продукції.

К Європейському Союзу згідно з новою європейською природоохоронною стратегією розвитку сільського виробництва державами ЄС упроваджується політична та фінансова підтримка підприємств, які працюють за біологічними (екологічно чистими, органічними) технологіями. Аграрні підприємства, які обрали ековиробництво, у перехідні роки одержують субсидії від ЄС.

Однією із провідних країн органічного виробництва у Євросоюзі є Австрія, площа земель під органічним виробництвом якої – 285 тис. га (11,3% від загальної площі земельних угідь). У країні діють понад 18 тис. сертифікованих господарств, переважно дрібних, середній розмір одного сертифікованого господарства становить 12-16 га; річний обсяг продажів продукції органічного землеробства становить €375 млн. Австрійська держава підтримує розвиток органічного землеробства, дотуючи виробників. Річний розмір державних субсидій для виробництва цієї продукції становить €600 млн. Прямі дотації на 1 га садів досягають €508, на 1 га овочів – близько €800; дотації на 1 га ріллі становлять €327. Стимулюється не тільки виробництво, але і маркетинг органічної продукції по всьому ланцюгу – від фермера до покупця.

Обсяг фінансової підтримки сільського господарства Фінляндії у 2016 році становив €2,035 млрд, з них €890 млн – кошти ЄС. Фінляндія оголосила сільське господарство країни екологічною галуззю, яка виробляє тільки екологічну продукцію за стандартами ЄС, що зумовило отримання країною підвищених субсидій. Кошти отримали понад 60,6 тис. представників галузі, більшу частину сільськогосподарських субсидій виплатили фермерам, також підтримка була надана керівникам проектів, муніципалітетам, представникам торгівлі та промисловості – усім, хто робить свій внесок у розвиток аграрного ринку. Уряд Фінляндії за підтримки Євросоюзу планує найближчим часом почати субсидувати використання органічного молока та органічних овочів і фруктів у харчуванні фінських учнів. Поки що ЄС субсидує щорічно 18 млн літрів молока, які споживаються учнями середніх шкіл у Фінляндії. З 2018 року субсидія під час закупівлі органічного молока для шкіл становитиме двадцять сім

центів за літр, тоді як субсидія на звичайне молоко становить дев'ять центів. Є також окрема програма субсидування органічних фруктів та овочів урядом Фінляндії. Субсидія буде виділятися виробникам десяти видів органічних продуктів, розмір субсидії становитиме 75% від продажної ціни продукту без урахування податку.

У Європейському Союзі система управління органічним виробництвом може здійснюватися за такими моделями, як:

- державна модель – акредитація і сертифікація здійснюються державними інституціями. У системі цього типу держава діє як сертифікаційний орган. Уповноважений орган влади (державна) делегує свої контролюючі функції одному або кільком контролюючим органам (переважно державним установам). Цей підхід використовують у Данії, Естонії, Фінляндії, Литві та Нідерландах;
- приватна модель – держава акредитує приватні контролюючі органи та забезпечує нагляд за ними. Це найбільш поширена система контролю в органічному сільському господарстві (наприклад, акредитація сертифікаційних органів в IFOAM та сертифікація приватними підприємницькими суб'єктами).

У цій системі уповноважений орган влади (відповідне міністерство у складі уряду – як правило, міністерство сільського господарства) делегує завдання здійснення контролю одному або кільком контролюючим органам (переважно приватним), які він має авторизувати та здійснювати нагляд над цими контролюючими органами (або прямо, або опосередковано).

Цей тип контролю реалізовано в таких країнах, як Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Португалія, Румунія, Словенія, Швеція та Великобританія;

- державно-приватна модель – найпоширеніша, за якої інспектування та сертифікація здійснюються приватними контролюючими органами. Держава акредитує офіційний наглядовий орган для проведення планових (анонсованих) та вибіркового (неанонсованих) інспектувань безпосередньо операторів (виробників, переробників, трейдерів). Вони можуть також проводити фінансові інспекції, спрямовані на субсидії для органічного сільського господарства (інспекції на запит агентства, що виплачує субсидії). Цей підхід застосовано у Чеській Республіці, Люксембурзі, Мальті, Польщі, Словаччині та Іспанії.

Сертифікуючий орган будь-якої країни має право розробляти власні стандарти органічного виробництва відповідно до стандартів вищого рівня, складаючи тим самим вертикальну субординовану систему стандартів органічного виробництва, яка містить базові стандарти органічного виробництва, на основі яких, як правило, розробляються національні та приватні стандарти, що визнаються Міжнародною федерацією органічного сільськогосподарського руху (International Federation of Organic Agricultural Movements (IFOAM)) [4].

Базові стандарти та акредитаційний критерій IFOAM являють собою систему гарантій органічного виробництва з метою сприяння формуванню у всьому світі соціально стійкої, економічно вигідної, корисної для навколишнього середовища системи, заснованої на органічних засадах ведення сільського господарства. Система гарантій органічного виробництва IFOAM сприяє міжнародній торгівлі, підтримує чистоту органічного виробництва та викликає довіру покупців у всьому світі. Нормативні вимоги IFOAM для системи органічного виробництва містять такі документи, як:

- 1) загальні цілі і вимоги органічних стандартів (COROS) – Єдині вимоги IFOAM;

2) стандарт IFOAM для системи органічного виробництва та переробки;

3) затверджені IFOAM вимоги акредитації для органів із сертифікації, що контролюють органічне виробництво та процеси переробки.

Базові стандарти IFOAM широко визнані у світі, зокрема, зареєстровані як «міжнародні стандарти ISO» та фактично виконують функцію «стандартів для стандартів», дозволяючи різні варіації, і тому покладені в основу як багатьох стандартів у приватному секторі, так і державного регулювання в різних країнах.

Регламент Комісії (ЄС) № 1235/2008 встановлює два можливі механізми виходу органічної продукції із третіх країн на ринок ЄС – шляхом надання еквівалентних гарантій і внесення країни до списку країн, з яких дозволено імпорту визначених видів органічної продукції, та шляхом експорту через уповноважені ЄС приватні установи контролю.

Для того щоб переконатися, що імпортовані товари вироблені відповідно до правил, еквівалентних правилам ЄС, Європейська комісія проводить ретельне розслідування, розглядаючи не лише вимоги до виробництва, органічної продукції, але й заходи забезпечення ефективного контролю. Якщо встановлено еквівалентність правил виробництва і правил контролю, то третя країна вноситься до списку авторизованих країн, що міститься в Додатку III Регламенту Комісії (ЄС) № 1235/2008.

Щоб отримати статус продукції органічного виробництва на ринку ЄС, живі або необроблені, а також перероблені сільгосппродукти для використання як продовольство, корми, насіння і вегетативний матеріал для розмноження повинні відповідати правилам, які встановлені регламентами Ради (ЄС) № 834/2007 і Комісії (ЄС) № 889/2008.

У регламентах містяться вимоги щодо виробництва, переробки, транспортування, пакування і зберігання продуктів; використання певних продуктів і речовин у переробці харчових продуктів; заборони використання ГМО і продуктів, виготовлених із ГМО, в органічному виробництві; маркування (наявність логотипу органічного виробництва ЄС). Поряд із логотипом можуть розміщуватися приватні, регіональні або національні логотипи органічної продукції. Використовуються спеціальні заходи перевірки та спеціальні схеми контролю для органічних продуктів на ринку ЄС.

Європейська комісія своєю постановою № 508/2012 встановила офіційний перелік сертифікаційних органів, сертифікована якими органічна продукція може безперешкодно експортуватися з України до Європейського Союзу. Таких сертифікуючих організацій шістьнадцять, серед них є одна українська – «Органік Стандарт». Агровиробники мають право самостійно обирати установу сертифікації.

Органічні продукти в Європейському Союзі маркуються єдиним логотипом (органічний логотип ЄС – так званий «сволисток»), який вказується на пакованих сертифікованих органічних продуктах разом з інформацією про сертифікаційний орган та походження органічної сировини.

Успішному розвитку органічного сільського господарства в Німеччині сприяли три умови, такі як фінансова підтримка фермерів, підготовка професійних кадрів коштом держави та широке інформування населення.

У Німеччині діє Закон про органічне сільське господарство (Öko-Landbaugesetz, ÖLG), який був прийнятий у 2002 р. та адаптований до вимог нового законодавства ЄС із питань органічного сільського господарства

у 2009 році. Період переходу до органічного сільського господарства фермерів у Німеччині становить від 3 до 5 років. Програма державного субсидування органічних виробників передбачає у перші два роки переходу на органічні сільськогосподарські технології дотації розміром 200-300 €/га, починаючи з третього року здійснення органічного землеробства – 150 €/га, компенсацію з оплати послуг контролю над виробництвом – близько 35 €/га.

Починаючи з вересня 2001 р. всі органічні сільськогосподарські та харчові продукти маркуються національним логотипом органічної продукції Німеччини Bio-Siegel (органічний друк). Виробники та переробні підприємства, які відповідають вимогам Комісії ЄС щодо органічного виробництва та погоджуються на проведення обов'язкового інспектування, можуть продавати свої продукти як органічні та маркувати їх логотипом Bio-Siegel. Незважаючи на те, що це маркування є добровільним, логотипом Bio-Siegel відзначено понад 70 тис. продуктів. Виробники також можуть наносити німецький логотип Bio або інші приватні органічні торгові марки у поєднанні із загальноєвропейським логотипом органічної продукції, який є обов'язковим для продуктів у межах ЄС. Крім того, в Німеччині існує ціла низка приватних органічних маркувань і стандартів, які є переважно власністю фермерських асоціацій (Bioland, Demeter, Naturland, Gaa, Biopark). Ці асоціації мають більш жорсткі правила і систему моніторингу порівняно з вимогами Європейської комісії та позиціонують себе як органічні «преміум-бренди».

Також у Німеччині з 2005 р. здійснюється підтримка академічної освіти в галузі органічного сільського господарства. У підготовці фахівців зі ступенем з органічного сільського господарства провідними закладами стали Universität Hohenheim (Університету Хоенхайм, Штутгарт) та Universität Kassel (Університет Касселя, Кассель).

Законодавство України у сфері органічного сільського господарства повинно бути наближеним до законодавства ЄС. Це прямо впливає з Угоди про асоціацію з ЄС, а саме з додатку XXXVIII до глави 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво», відповідно до якого Україна взяла на себе зобов'язання імплементувати акти ЄС у сфері органічного фермерства, а саме:

– Регламент Ради (ЄС) № 834/2007 від 28.06.2007 р. про органічне виробництво та маркування органічної продукції;

– Регламент Комісії (ЄС) № 889/2008 від 5.09.2008 р., що визначає детальні правила імплементції Регламенту Ради (ЄС) № 834/2007 про органічне виробництво та маркування органічної продукції щодо органічного виробництва, маркування і контролю;

– Регламент Комісії (ЄС) № 1235/2008 від 8.12.2008 р., що визначає детальні правила імплементції Регламенту Ради (ЄС) № 834/2007 про умови імпорту органічних продуктів із третіх країн.

Сертифікація у нашій країні проводиться також за американськими (NOP) та японськими (JAS) органічними стандартами. Гармонізації національних стандартів із міжнародними (ISO) і європейськими (EN) дасть змогу чітко визначити правовий статус виробників органічної аграрної та харчової продукції. Україна набуде інституційної спроможності для масового експорту органічної продукції до ЄС.

Також важливо розуміти, що орієнтація сертифікованого органічного виробництва винятково на зовнішні ринки, як це відбувається в Україні, несе в собі традиційні для експортоорієнтованої моделі ризику: коливання рин-

кової кон'юнктури та падіння попиту можуть негативно позначитися на прибутках фермерів, які спеціалізуються на органічній продукції.

Висновки. В Україні для розвитку органічного виробництва аграрної та харчової промисловості в контексті Спільної аграрної політики ЄС необхідною є цілеспрямована державна підтримка за такими напрямками, як:

– прийняття Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», узгодженого з вимогами та принципами регулювання органічного виробництва в ЄС, та відповідних нормативно-правових актів щодо його виконання, а також розроблення та прийняття Національної програми розвитку органічного виробництва аграрної та харчової продукції;

– запровадження національних агроекологічних вимог і стандартів якості та безпеки органічної продукції, розроблення механізму контролю за виробниками органічної аграрної та харчової продукції відповідно до регламентів ЄС;

– створення системи стимулювання та фінансової підтримки органічного виробництва в Україні, зокрема, запровадження державної підтримки у вигляді бюджетних субсидій (у тому числі субсидіювання процентної ставки за кредитами і частини витрат на виробництво та страхування урожаю), прийняття програми надання субсидій сільськогосподарським товаровиробникам для здійснення конвертації та сертифікації.

– державна підтримка громадських органічних організацій, створення асоціацій виробників органічної продукції, спілок споживачів органічної продукції.

Список використаних джерел:

1. Agriculture The EU's common agricultural policy (CAP): for our food, for our countryside, for our environment. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/cap-overview/2016_en.pdf
2. Organic Foods & Beverages Market Analysis and Segment Forecasts To 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/organic-foods-beverages-market>
3. Action Plan for the future of Organic Production in the European Union Brussels, 24.03.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/agriculture/organic/sites/orgfarming/files/docs/body/act_en.pdf
4. International Federation of Organic Agriculture Movements. Офіційний сайт // Режим доступу: http://www.ifoam.org/organic_world

Анотація. Исследован европейский опыт развития органического сельского хозяйства как приоритетного направления реализации Общей аграрной политики ЕС. Проанализированы европейские программы государственного субсидирования органических производителей. Определено, что развитие органического сельского хозяйства способствует сохранению качества окружающей среды, повышению устойчивости экологического и экономического развития стран. Рассмотрены важность и особенности маркировки органической продукции. Определены составляющие государственного регулирования рынка органической продукции в Украине.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, Европейский Союз, субсидии, Международная федерация движения за органическое сельское хозяйство, стандарты, сертификация.

Summary. European experience of development of organic agriculture is investigation as priority direction of realization of Common Agricultural Policy EU. The European programs of the state subsidizing of organic producers are analyzed. It is certain that development of organic agriculture not only allows to produce healthy man foodstuffs but also assists maintenance of quality of environment, improving resilience of ecological and economic development of countries. Importance and features of marking of organic products are considered. The components of government regulation of organic market have been defined in Ukraine.

Key words: organic agriculture, European Union, subsidies, The International Federation of Organic Agriculture Movements, standards, certification.

Сиваш Ю. М.
аспірант кафедри економіки,
управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Sivash Yu. N.
Ph.D student of the department of economics,
management of enterprise and logistics
Kharkiv National University of Economics S. Kuznets

ОЦІНКА КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

ASSESSMENT OF CREATIVE POTENTIAL OF REGIONS OF UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовані методи оцінки креативного потенціалу регіонів України. На основі проведеного аналізу удосконалено інтегральний показник креативного потенціалу для областей України. На основі розрахованих та визначених за результатами моніторингу складників цього показника за 2016 рік проведено кластерний аналіз регіонів України.

Ключові слова: креативний потенціал, регіони України, інтегральний показник креативного потенціалу, кластерний аналіз.

Постановка проблеми. Сучасний світ потужно і стрімко змінюється під впливом науково-технічного прогресу і посилення глобалізації. Значення креативності для економічного розвитку сьогодні є предметом розвитку і досліджень як в академічних, так і в наукових колах. Креативна економіка формує переваги на конкурентному ринку.

Сьогодні регіонам країни, щоб успішно конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринку, вже недостатньо мати лише матеріальні ресурси. Також необхідно володіти потужним креативним потенціалом, щоби своєчасно відповідати на виклики зовнішнього середовища, а деколи і працювати «на випередження».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням креативності присвячені роботи Р. Флориди, А. Пілясова та О. Колеснікової, в яких досліджуються питання методичних положень розрахунку креативного потенціалу відповідно США та Росії; В. Чистякової, яка досліджує взаємозв'язок економічного зростання та рівня освіти в Росії; І. Трофимової, яка досліджує зв'язок конкурентоспроможності Росії та якості її людського капіталу. В Україні публікацій щодо зазначених питань не виявлено.

Метою статті є удосконалення методики оцінки індексу креативного потенціалу регіонів України, проведення кластерного аналізу регіонів України за креативним потенціалом.

Виклад основного матеріалу. Методика оцінки креативного потенціалу людського капіталу у якісному вимірі була сформульована Р. Флоридою. Він описує суспільство, у якому творчі підходи стають визначальними. Дослідження Р. Флориди переконливо доводять, що найчастіше технології, компанії і навіть венчурний капітал переміщуються сьогодні в місця з більшою концентрацією талановитих і креативних людей. Тому першочерговим завданням влади і бізнесу стає створення найкращих умов для залучення працівників із креативними підходами на свої території.

Р. Флорида розробив методологію розрахунку індексу креативності та здійснив його для 45 країн світу [1]. Згідно з цією методологією інтегральний індекс креативності – це середнє арифметичне трьох індексів: таланту, технологій і толерантності.

Зведений індекс таланту, згідно з методикою Р. Флориди, розраховується як середнє арифметичне індексів креативного прошарку, людського капіталу та наукового таланту. Індекс креативного прошарку розраховується як частка творчих працівників (учених, інженерів, артистів, музикантів, архітекторів, керівників, фахівців високої кваліфікації, загальна риса яких – здатність до самостійної постановки професійних завдань) у загальній кількості зайнятих. Індекс людського капіталу є часткою зайнятих, що мають вищу освіту. Індекс наукового таланту оцінюється як число дослідників на 1 млн. населення.

Зведений індекс технологій є середнім арифметичним індексів витрат на винаходи та інноваційну діяльність. Індекс толерантності за методикою Р. Флориди інтегрує два показники: індекс цінностей та індекс самовираження. Перший відображає ступінь протистояння між традиційним і сучасним суспільствами, готовність товариства сприймати нові ідеї; другий – якість життя, демократичність суспільства, терпимість до мігрантів, національних меншин тощо.

Просто застосувати методику Р. Флориди в Україні неможливо, тому що низка найважливіших показників не визначаються в нашій країні (рівень толерантності, можливість самовираження тощо). З метою формування системи індикаторів для моніторингу креативності регіонів України протестовано на працездатність показники, які можливо сформувати на основі даних української державної статистичної звітності. У результаті розроблено методику розрахунку рівня творчого потенціалу для України з урахуванням наявних даних Держкомстату, застосування якої можливе на всіх рівнях української економіки.

Розглянемо змістовний складник методики розрахунку інтегрального індикатора креативності (творчого потенціалу) регіонів України. Як і для кожного синтетичного (інтегрального) показника, для побудови зведеного індикатора креативного потенціалу регіону потрібно зробити низку кроків, зокрема, розробити теоретичну структуру зведеного індикатора; сформувати систему відповідних простих показників (змінних); провести стандартизацію (нормалізацію) змінних з метою приведення їх до однієї основи;

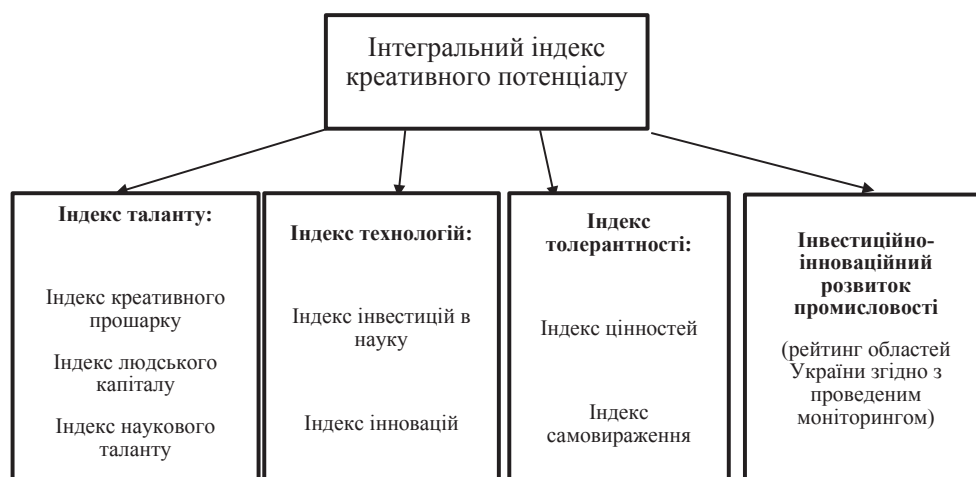


Рис. 1. Складники індексу креативного потенціалу

зважити змінні та групи змінних; розрахувати інтегральний показник креативності за кожним регіоном [2-4].

За основу теоретичної структури зведеного індикатора творчого потенціалу регіону приймемо структуру інтегрального індексу креативного потенціалу за методикою Р. Флориди як середнє арифметичне трьох індексів: таланту, технологій і толерантності.

Зведений індекс таланту – це середнє арифметичне індексів креативного прошарку, людського капіталу та наукового таланту. Зведений індекс технологій є середнім арифметичним індексів витрат на винаходи та інноваційну діяльність. Індекс толерантності – це середнє арифметичне індексу цінностей та індексу самовираження.

Але використання цієї методики для України під час розрахунку креативності її регіонів не дуже коректне, оскільки вона не враховує інноваційно-інвестиційні реалії регіонів, лише побічно торкається інвестицій, витрат на інновації в науці. Для показника креативності потрібно більш конкретно враховувати обсяги інноваційної продукції, а також інвестиції в реальний сектор економіки (рис. 1).

Індекс наукового таланту оцінюється, як і за методикою Р. Флориди, як число дослідників на 1 млн. жителів. Із загальної чисельності працівників наукових організацій виключаються технічний, допоміжний персонал та інші. Зведений індекс таланту являє собою середнє арифметичне індексів креативного прошарку, людського капіталу та наукового таланту. Зупинимося більш детально на кожному з цих індексів. Р. Флорида відносить до індустрій креативної економіки НДДКР, видавничу справу, програмне забезпечення, телебачення і радіо, дизайн, музику, кіно, ігри, рекламу, архітектуру, виконавчі мистецтва, моду [1, с. 58]. В Україні ведеться облік щодо кількості зайнятих із перелічених індустрій тільки за такими напрямками, як професійна та наукова діяльність; інформація та телекомунікації; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок. Саме кількість зайнятих працівників за цими видами економічної діяльності було покладено в основу розрахунку індексу креативного прошарку [9-11].

Що стосується зведеного індексу технологій, то як вихідні дані для розрахунку індексу витрат на винаходи використаємо частку витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП України. Індекс інноваційної діяльності – це кількість виданих патентів на 1 млн. населення регіону, показник результативності наукової та інноваційної діяльності ЄС, ОЕСР, ЮНЕСКО.

Індекс толерантності розглядається як середнє арифметичне індексу цінностей та індексу самовираження.

Перший відображає ступінь готовності суспільства сприймати нові ідеї, другий – терпимість до мігрантів, національних меншин, демократичність суспільства. Ці показники в українській статистиці не відстежуються.

За індексом технологій Україна посідає 28-ме місце у 2016 році. Це свідчить про те, що рівень нових розробок у нашій країні є значно нижчим, ніж кількість людей, які потенційно можуть ці розробки здійснювати. Найнижчий показник – рівень толерантності. Україна у цьому списку посідає 33-тє місце, а за рівнем самовираження – 44-тє із 45 країн. Для нашого суспільства характерним є бажання спрямувати поведінку кожного у певне русло стандартів, тоді як творчому суспільству властиві зовсім інші риси. В Україні щодо толерантності є ще одна проблема – дистанція влади [8].

Такі значення індексів таланту, технологій і толерантності свідчать про наявність резервів розвитку рівня креативності в економіці нашої держави для того, щоби бути конкурентоспроможною на міжнародному ринку товарів та послуг. Значні резерви пробудження творчої активності та інноваційності місцевої громади закладені в регіональних і муніципальних інструментах підтримки малого і середнього бізнесу, формування інтелектуальних територій, поліпшення людського капіталу, сприяння культурному і духовному розмаїттю і стимулювання творчої діяльності місцевої громади. Однак творчий та інноваційний потенціал у регіонах України є неоднаковим, що робить доцільним проведення аналізу регіонів України за основними показниками креативності, запропонованими Р. Флоридою. Цей аналіз дасть змогу виявити регіони України, що мають високий творчий потенціал, а також приховані резерви економічного зростання.

Пряме перенесення методики Р. Флориди для дослідження вітчизняних регіонів за рівнем креативності є неможливим, оскільки за низкою найважливіших показників моніторинг у нашій країні не ведеться (рівень толерантності регіональних спільнот, можливість самовираження тощо); існує проблема інформаційної сумісності міжнародних показників і тих, що відстежуються в Україні (наприклад, кількість людей, зайнятих у креативних сферах діяльності). Для максимально достовірного формування індексів таланту, технологій та толерантності автором було використано статистичні дані Державного комітету статистики України (Статистичні збірники «Економічна активність населення», «Наукова та інноваційна діяльність України», «Населення України») [5; 6; 7]. Автором було запропоновано нові показники, що, на нашу думку, більш реально відображають українські реалії,

ніж показники, запропоновані Р Флорідою та за якими ведеться статистичний облік.

Регіони-лідери за індексом креативного прошарку (Харківська, Дніпропетровська, Київська, Львівська, Полтавська, Луганська та Одеська області) мають диверсифіковану структуру економіки з високим рівнем розвитку сектору послуг, а також великою кількістю навчальних закладів та ВНЗ, де сконцентрована більшість представників креативного прошарку.

Цей показник є загальноприйнятим для вимірювання наукоємності національних економік і активно використовується в міжнародних аналітичних порівняннях, що проводяться ООН та Євросоюзом [12-15].

	1 Індекс таланту	2 Індекс технологій	3 Індекс толерантності	4 Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості
Харківська	3,150	2,555	1,712	15
Дніпропетровська	2,056	1,787	1,2175	22
Одеська	0,953	0,7715	0,8175	11
Львівська	1,168	0,4425	1,2075	13
Чернівецька	0,721	0,3095	1,0425	9
Луганська	0,774	0,314	1,306	1
Івано-Франківська	0,421	0,764	0,214	16
Запорізька	0,433	0,431	0,254	14
Київська	1,470	0,33	0,878	20
Чернігівська	0,523	0,367	0,515	10
Рівненська	0,554	0,6955	0,2575	5
Кіровоградська	0,634	0,4415	0,654	4
Волинська	0,685	0,6825	0,4405	18
Сумська	0,481	0,675	0,749	17
Полтавська	0,273	0,9975	0,424	23
Черкаська	0,471	0,974	0,4625	3
Хмельницька	0,491	0,847	0,5015	12
Житомирська	0,494	0,4685	0,4995	6
Тернопільська	0,483	0,492	0,905	8
Закарпатська	0,642	0,6395	1,2515	24
Херсонська	0,576	0,4495	1,007	21
Миколаївська	0,463	0,9975	0,95	19
Донецька	0,303	0,808	0,4965	2
Вінницька	0,414	1,073	0,752	7

Рис. 2. Дані для проведення кластерного аналізу

	1 Індекс таланту	2 Індекс технологій	3 Індекс толерантності	4 Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості
Харківська	3,690	3,544131	2,42736581	0,353553391
Дніпропетровська	1,989	2,0252	1,15118013	1,34350288
Одеська	0,275	0,01677	0,118876244	-0,212132034
Львівська	0,608	-0,63392	1,12537253	0,0707106781
Чернівецька	-0,086	-0,89696	0,699547181	-0,494974747
Луганська	-0,003	-0,88806	1,37957737	-1,6263456
Івано-Франківська	-0,553	0,001937	-1,43861225	0,494974747
Запорізька	-0,534	-0,65666	-1,33538186	0,212132034
Київська	1,078	-0,85642	0,275012207	1,06066017
Чернігівська	-0,394	-0,78324	-0,66180357	-0,353553391
Рівненська	-0,346	-0,13354	-1,3263492	-1,06066017
Кіровоградська	-0,222	-0,6359	-0,30307797	-1,20208153
Волинська	-0,143	-0,15925	-0,85407017	0,777817459
Сумська	-0,459	-0,17409	-0,0579058	0,636396103
Полтавська	-0,782	0,463747	-0,8966527	1,48492424
Черкаська	-0,475	0,417269	-0,79729346	-1,34350288
Хмельницька	-0,444	0,166092	-0,69664383	-0,0707106781
Житомирська	-0,439	-0,5825	-0,70180535	-0,919238816
Тернопільська	-0,455	-0,53602	0,34469272	-0,636396103
Закарпатська	-0,208	-0,2443	1,23892596	1,6263456
Херсонська	-0,311	-0,62007	0,607930211	1,20208153
Миколаївська	-0,487	0,463747	0,460826907	0,919238816
Донецька	-0,735	0,088959	-0,70954762	-1,48492424
Вінницька	-0,563	0,613069	-0,05016352	-0,777817459

Рис. 3. Дані для проведення кластерного аналізу

Розраховані зведені індекси таланту, технологій та толерантності, а також рейтинг регіонів за інноваційно-

інвестиційним розвитком промисловості (де 24 – це найвищий рейтинг; а 1 – найнижчий) були покладені в основу кластерного аналізу регіонів України за рівнем креативного потенціалу. На рис. 2 наведено дані, на основі яких проводився кластерний аналіз.

Оскільки дані мають різні одиниці виміру, то необхідно провести стандартизацію даних по стовпцях у програмі Statistica (рис. 3).

Кластерний аналіз наведено на рис. 4.

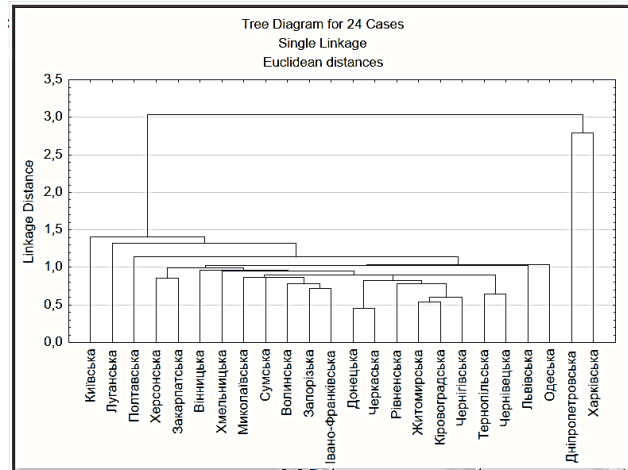


Рис. 4. Дендрограма кластерного аналізу областей України за рівнем креативного потенціалу

Використовуючи метод К-середніх, визначимо регіони, які попали в різні кластери, та їх характерні особливості (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл регіонів України за показниками креативності

Кластер	Регіони	Характеристика
1-й кластер	Харківська, Дніпропетровська області	Характеризуються найвищими індексами толерантності, таланту та технологій. Регіони-лідери за рівнем креативності та інноваційно-інвестиційною діяльністю промисловості.
2-й кластер	Київська, Полтавська, Луганська, Львівська, Одеська області	Середній та високий рівень індексів таланту та толерантності, індекс технологій та високий рівень за інноваційно-інвестиційною діяльністю промисловості.
3-й кластер	Сумська, Херсонська, Хмельницька, Закарпатська, Миколаївська, Рівненська, Вінницька, Волинська, Запорізька, Івано-Франківська області	Низький рівень індексів толерантності та таланту і середній рівень індексу технологій та інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості.
4-й кластер	Донецька, Житомирська, Черкаська, Кіровоградська, Тернопільська, Чернігівська, Чернівецька області	Найнижчі рівні усіх індексів, регіони-аутсайди за рівнем креативності.

Таким чином, у перший кластер увійшли регіони із тривалими університетськими традиціями, науково-освітніми центрами. У цих регіонах сконцентрована велика кількість талановитої молоді, яка після закінчення вищих навчальних закладів частіше за все працевлаштовується саме в так звані креативні індустрії. Крім того, велика кількість вищих навчальних закладів зумовлює значні фінансові інвестиції в наукові дослідження саме в цих регіонах. У другий кластер увійшли регіони, які характеризуються високим рівнем толерантності та великою питомою вагою креативного прошарку. Високий творчий потенціал цих регіонів забезпечується позитивними характеристиками місцевих співтовариств, але поки що слабо підкріплений реальною інноваційною діяльністю. Третій кластер представлений регіонами, в яких, навпаки, у не зовсім сприятливих умовах для розвитку креативного середовища високі значення інвестицій у дослідження та технології. У цей кластер увійшли агроорієнтовані регіони. Саме цей кластер має високу можливість розвитку креативного потенціалу. До четвертого кластеру належать регіони-аутсайтери рейтингу креативності. Це в основному так звані старопромислові регіони, в яких важливу роль, як і раніше, відіграють створені ще за радянських часів промислові гіганти. У міжорганізаційній взаємодії всередині таких регіонів домінують вертикальні контракти. Частка

малого бізнесу в місцевій економіці незначна. Кваліфіковані, творчі кадри масово виїжджають із цих областей до сусідніх і в центральні регіони з менш жорстко організованим виробничим життям і більш різноманітним культурним середовищем.

Щоб подолати найсильнішу інерцію розвитку, характерну для старопромислових регіонів, потрібні довготривалі зусилля держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства. Нерідко, як показує зарубіжний досвід, творча енергія місцевої громади вперше пробуджується під час реструктуризації старих промислових зон, промайданчиків, занедбаних шахт і кар'єрів, у процесі пошуку нових форм їх використання для рекреації та дозвілля.

Висновки. Тільки третина українських регіонів має високі значення креативного розвитку відповідно до методики, запропонованої Р. Флоридою. Розвиток креативного потенціалу вітчизняної економіки стає першочерговим завданням з огляду на особливості міжнародної економічної конкуренції, ключові позиції в якій займає креативна економіка США, дохід якої (960 млрд. дол.) перевищує 40% від загальної суми доходів. Інноваційний прорив здійснюють ті регіони та країни, в яких культурне розмаїття перебуває на міцному фундаменті ефективних інститутів і сильної місцевої влади.

Список використаних джерел:

1. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с.
2. Степанов А.А. Человеческие ресурсы в креативной экономике / А.А. Степанов, М.В. Савина. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 239 с.
3. Степанов А.А. Креативная экономика: сущность и проблемы развития / А.А. Степанов, М.В. Савина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uecs.ru/marketing/item/2667-2013-12-26-08-35-52>
4. Божидарнік Т.В. Креативний менеджмент: навчальний посібник / Т.В. Божидарнік, Н.В. Василик. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2014. – 498 с.
5. Економічна активність населення України у 2016 році / Держкомстат України. – К.: Держаналітінформ, 2017. – 205 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність України у 2016 році / Держкомстат України. – К.: Держаналітінформ, 2017. – 255 с.
7. Населення України за 2016 рік / Держкомстат України. – К.: Держаналітінформ, 2017. – 119 с.
8. Пилясов А. Методика оценки творческого потенциала российских регионов / А. Пилясов, О. Колесникова // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 50-69.
9. Чистякова В.Е. Влияние образования на экономический рост и социальное развитие региона / В.Е. Чистякова // Вопросы статистики. – 2009. – № 6. – С. 76-79.
10. Трофимова И.Н. Качество рабочей силы и конкурентоспособность / И.Н. Трофимова // Вопросы статистики. – 2009. – № 7. – С. 13-21.
11. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом / А. Дагаев // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 6. – С. 40-51.
12. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала / И. Соболева // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 51-70.
13. European Innovation Scoreboard 2008. Comparative Analysis Of Innovation Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.proinno-europe.eu/EIS2008.
14. Economy Statistics. Technological achievement (most recent) by country [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nationmaster.com/graph/eco_tec_ach-economy-technological-achievement
15. Фройденберг М. Складні показники результатів діяльності країни: критична оцінка / М. Фройденберг // Робочий документ Директорату з питань науки, технології та промисловості ОЕСР – Париж: ОЕСР, 2003. – 43 с.

Аннотация. В статье проанализированы методы оценки креативного потенциала регионов Украины. На основе проведенного анализа усовершенствован интегральный показатель креативного потенциала для областей Украины. На основе рассчитанных и определенных по результатам мониторинга составляющих этого показателя за 2016 год проведен кластерный анализ регионов Украины.

Ключевые слова: креативный потенциал, регионы Украины, интегральный показатель креативного потенциала, кластерный анализ.

Summary. The methods of estimating the creative potential of the regions of Ukraine are analyzed in the article. On the basis of the analysis, the integral indicator of creative potential for the regions of Ukraine has been improved. On the basis of calculated and determined by the results of monitoring components of this indicator for 2016, a cluster analysis of the regions of Ukraine was conducted.

Key words: creative potential, regions of Ukraine, integral indicator of creative potential, cluster analysis.

Скиба М. В.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій і дизайну*

Skyba M. V.

*PhD in Public Administration,
associate professor of management department
Kyiv National University of Technologies and Design*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ, МЕТА ТА ЗАСОБИ

THEORETICAL ASPECTS OF PUBLIC REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY: ESSENCE, PURPOSE AND FACILITIES

Анотація. У статті проведено огляд наукових джерел щодо державного регулювання інноваційної діяльності, структуровано процес державного регулювання інноваційної діяльності в Україні. З'ясовано, що реалізація мети ДПП потребує мінімізації «провалів» держави. Висвітлено зарубіжний досвід щодо інструментів активізації досліджень та інновацій, наведено приклади фінансування проектів вітчизняних ВНЗ іноземними установами.

Ключові слова: державне регулювання, інновації, економічний розвиток, національна інноваційна система.

Постановка проблеми. Подальше загострення у світі конкурентної боротьби за ресурси (природні, енергетичні, інвестиційні, людські та ін.) виводить на перший план питання освоєння потенціалу нових знань, упровадження їх у виробничі процеси, підвищення на цій основі ефективності застосування обмежених виробничих ресурсів, зростання рівня продуктивності праці та забезпечення зростання виробничих можливостей, що сприятиме задоволенню зростаючих економічних потреб суб'єктів ринку [1, с. 64]. Проведення результативної технологічної модернізації на інноваційній основі, необхідність проведення якої в Україні назріла вже давно (ступінь зносу основних засобів у країні становить 60,1%, у тому числі промисловості – 76,9%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря – 82,6%), значною мірою залежить від активної ролі держави у формуванні необхідного інституційного середовища, удосконаленні системи засобів для якісного оновлення економіки [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інноваційного розвитку економіки України та окремі питання стимулювання досліджень та інновацій висвітлені у працях О. Амоші, В. Гесця, І. Крючкової, В. Семиноженка, Л. Федулової. Спеціалісти оцінюють рівень науково-технологічної та інноваційної діяльності в Україні як такий, що загрожує залишити країну осторонь від глобальних процесів постіндустріального характеру [3, с. 51]. Досліджуючи процеси модернізації в Україні у контексті світового досвіду, професор А.О. Касич визначає, що зростання ВВП України і протягом 1990-х рр., і за період 2010-2015 рр. можна назвати безпрецедентним серед усіх досліджуваних країн та охарактеризувати як «втрачену чверть століття» [4, с. 58]. Важливість висвітлення стану державного управління інноваційною діяльністю і зарубіжного досвіду щодо засобів активізації досліджень та інновацій зумовила тематику статті.

Метою статті є дослідження державного регулювання інноваційної діяльності та висвітлення зарубіжного досвіду щодо використання інструментів активізації досліджень та інновацій.

Виклад основного матеріалу. Сформульована М. Кондратьєвим, розвинута еволюціоністом Й. Шумпетером та його послідовниками теорія «довгих хвиль» пояснює періоди сплесків та затухання економічної активності, що періодично відбуваються в економіці. Основою цих циклів розвитку є так звані базисні технології, які проникають у всі сфери економічного і суспільного життя і приводять до появи нових просторових структур. На сучасному етапі визначальними базисними технологіями є мікроелектроніка, накопичення, передавання та обробка даних [3, с. 53]. Інформація і засоби її передавання стають визначальним фактором динаміки ринку праці.

Показовим прикладом динамічного зростання та формування НІС можна вважати Південну Корею, яка за період із 1970 р. до 2010 р. забезпечила зростання ВВП на душу населення у 37 разів, за величиною інвестиційної активності вийшла на рівень розвинених країн, активно розвиває інновації та здатна експортувати високотехнологічну продукцію [5, с. 47]. Сьогодні Південна Корея, Японія, Канада, США та Китай випереджають ЄС-28 у інноваційному розвитку.

В економіці України поступово відбуваються структурно-інноваційні зрушення, які є процесом удосконалення економіки шляхом оновлення елементів системи та зв'язків між ними, що зумовлює появу нових властивостей та якості функціонування системи, переходу її на подальший етап розвитку. Під впливом інновацій, які синтезують у собі функції новизни, виробничого впровадження та використання, структура економіки може змінюватися. Інновації стають причиною виникнення одних виробництв і поступового зникнення інших. Згадаймо хоча б такі приклади з історії ще недалекого від нас ХХ сторіччя, як телебачення, комп'ютери, мобільний зв'язок, резонансна томографія, лазери, ядерна енергетика, різноманітні матеріали з небаченими раніше властивостями, геноінженерія, космічні апарати і безліч інших технічних досягнень, без яких не можна уявити собі сучасне життя. Сьогодні в Україні налагоджено виробництво інтелектуальних паралельних комп'ютерів, Україн-

ський національний грид інтегровано до найбільшої у світі Європейської грид-інфраструктури, яка об'єднує 45 грид-інфраструктур європейських країн, відомі у всьому світі суперсучасні системи розпізнавання образів або сапфірові диски, на яких інформація може зберігатися століттями тощо [6, с. 21].

У практиці управління інноваційними процесами можна виокремити ДІП технологічного поштовху, ринкової орієнтації, соціальної орієнтації, політики, спрямованої на реформування економічної структури господарського механізму. Останній тип економічної політики передбачає суттєвий вплив передових технологій на вирішення соціально-економічних проблем, на зміну галузевої структури, взаємодію суб'єктів господарювання, рівень життя тощо [3, с. 55]. Він пов'язаний із формуванням нових форм організації, виробленням новітніх механізмів управління розвитком науки і техніки, які би поєднували вплив ринкових та державних важелів.

Макроекономічні пропорції, що формуються під впливом дії винятково ринкових механізмів, неспроможні забезпечити умови для розширеного відтворення виробництва. Змінити стихійний характер формування структурних пропорцій та досягти своєчасності та рівномірності здійснення структурних зрушень можливо за умови доповнення механізму саморегулювання економіки державним управлінням. Історичний досвід розвитку державного регулювання економіки свідчить про те, що саме держава має виступати суб'єктом та ініціатором структурно-інноваційних зрушень в економіці [7, с. 230].

На вироблення ДІП впливають як екзогенні, так і ендогенні фактори. Так, залежно від стратегічних цілей та функцій держави рівень вилучення первинних доходів

може варіювати в міру його збільшення чи зменшення. Рівень розвитку ринкової інфраструктури зумовлює можливості прискореного розвитку ринку НТП. Сформованість нормативно-правової бази та рівень інтегрованості науки і виробництва чинять вплив на характер ринку НТП. Рівень конкурентоспроможності технологій на світових ринках визначає внутрішню або зовнішню орієнтацію її ринку. Під час розроблення стратегії інноваційного розвитку з метою реалізації ДІП важливо врахувати такі аспекти державного управління інноваціями, як діапазон охоплення державою науково-технічних сфер і напрямів інноваційної діяльності, характер переміщення технологій, генерації ідей, підтримки інноваційних процесів. У процесі розроблення стратегії розвитку України, орієнтованої на прискорення модернізації, мають враховуватися цільовий, галузевий (секторальний), ресурсний, організаційний та часовий аспекти [3, с. 58].

Варто зазначити, що в Україні сформована нормативно-правова база щодо державної інноваційної політики (ДІП) та регулювання інноваційної діяльності (РІД). Так, стаття 3 Закону України «Про інноваційну діяльність» головною метою ДІП визначає створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку і використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції (рис. 1).

Стаття 6 цього закону визначає шляхи державного РІД, такі як визначення і підтримка пріоритетних напрямів ІД; формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення

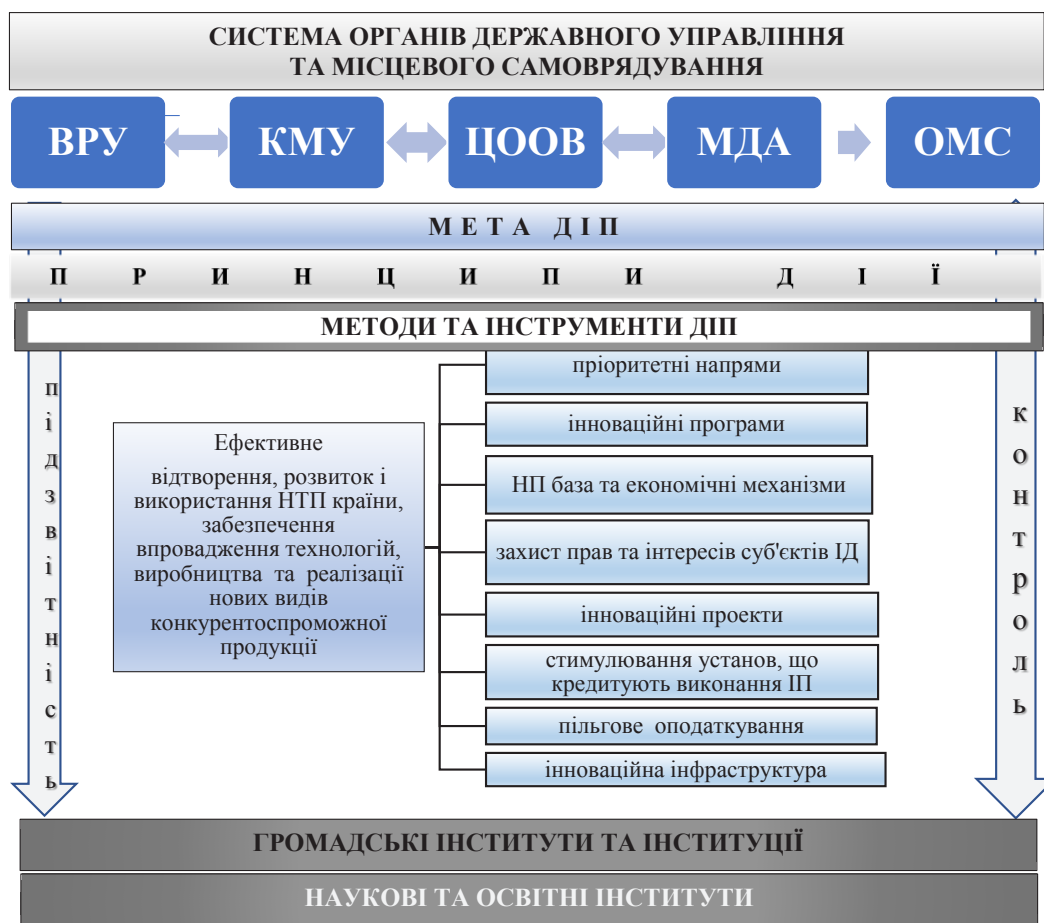


Рис. 1. Регулювання інноваційної діяльності в Україні [8]

нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання ІД; захист прав та інтересів суб'єктів ІД; фінансова підтримка виконання інноваційних проєктів; стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проєктів, тощо [8]. Формування організаційної структури, що розробляє та забезпечує реалізацію державної політики щодо ІД, а також визначає та наділяє відповідними повноваженнями спеціально уповноважений орган державної влади у цій сфері, є важливим чинником, що впливає на активізацію ІД. Але варто зазначити, що часті зміни в організаційній структурі державного управління інноваційною діяльністю попри позитивний ефект, що досягається завдяки скороченню адміністративних функцій та витрат на утримання управлінського апарату, можуть привести до порушення координації у зазначеній сфері та втрати стійкості системи управління до зовнішніх впливів [9, с. 147].

На думку іноземних учених, держава, як і ринок, не позбавлена «провалів». Міжнародні експерти у численних доповідях під час формування різноманітних індексів (наприклад, GCI, GII, SII, RIS та багатьох ін.) неодноразово звертають увагу на необхідність усунення проблем, перешкод, слабких сторін у формуванні ДПП в Україні та національної інноваційної системи (НІС) корупції; не достатній ефективності системи державних закупівель новітніх технологій і продукції; нерозвиненості інноваційної інфраструктури; низькій якості дослідницької інфраструктури; недостатності фінансування; не сприятливому регуляторному середовищі; не високому рівні якісної роботи електронного уряду; не достатності використання інформаційно-комунікаційних технологій; недостатньому рівні формування сталих взаємозв'язків між елементами НІС; слабкій інтегрованості в міжнародну науково-технічну, інноваційну кооперацію та ін.

Практика країн Європейського союзу щодо управління дослідженнями та інноваціями доводить визнання важливості інновацій для економічного розвитку, їх вирішального значення для продуктивності, конкурентоспроможності та зростання. Інновації допомагають вирішувати соціальні проблеми, створюють нові можливості для компаній, сприяють створенню робочих місць. Одним із інструментів, який на рівні Європейської комісії допомагає здійснити порівняльний аналіз щодо ефективності діяльності НІС, визначити сильні та слабкі сторони НІС, РІС, допомагає при з'ясуванні прогресу що був досягнутий за певний період часу, а також стає у нагоді для визначення пріоритетних напрямів та шляхів підвищення ефективності інновацій є Європейське інноваційне табло (EIS). Так відповідно до дослідження ЄІС-2017 інноваційними лідерами були: Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Швеція та Великобританія. Україну, поряд з Болгарією, Румунією та ін. визначено як скромні новатори, що мають показники нижчий на 50% від середнього значення ЄС-28 [10]. Проте, зміна методології та відсутність даних по окремих показникам не дає можливість робити порівняння з минулими періодами. Наприклад, у 2017 р. до аналізу було включено такі нові показники, як: навчання протягом життя (Lifelong learning), спільні міжнародні наукові

публікації (International scientific copublications), найбільш цитовані публікації (Most-cited publications) та ін. Враховуючи нові показники автори дослідження RIS-2017, що є схожим у методології з ЄІС, проаналізували дані 220 регіонів Європи і найбільш інноваційними регіонами в ЄС визначили Стокгольм (Швеція), Говестен (Hovedstaden, Данія) та Пд. Схід Великобританії. Загалом найбільш інноваційним регіоном визнано у 2017 р. Цюріх (Швейцарія). Регіональними «скриньками майстерності» визначено регіони країн помірних новаторів: Прагу (Чехія), Братиславу (Словаччина), країну Басків (Іспанія).

Зарубіжний досвід доводить, що найбільш дієвими організаційно-економічними заходами активізація інноваційної діяльності на рівні регіону, що можуть бути використані з метою оновлення традиційних, технологічно відсталих, екологічно шкідливих галузей виробництва є цільові програми, державні субсидії, податкові пільги, індустриальні парки та ін. (рис. 2).

Активізації інновацій в ЄС сприяють: найбільша у світі Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», Європейські структурні та інвестиційні фонди, фонди венчурного капіталу та інші фінансові інструменти. Наприклад, Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI) є однією з багатьох фінансових інституцій, що фінансує діяльність у сфері досліджень, розробок та інновацій (RDI) у різних секторах (біоенергетика, здоров'я та ін.), допомагає інноваційним МСП отримувати доступ до фінансових та дослідницьких інфраструктур, може підтримувати освіту шляхом модернізації та модернізації освітньої інфраструктури, схем надання студентських кредитів та фінансування «трикутника знань»: інновації-бізнес-вища освіта.

Важливість сфери освіти та науки, їх стратегічне значення обумовлено їх неабиякою роллю в економіці, у формуванні людського, інтелектуального капіталу країни. Саме освіта спроможна сформувати у людини унікальні вміння, навички, розвинути її здібності, забезпечити економіку висококваліфікованою робочою силою. Сфера наукових досліджень та розробок виконує не менш важливу функцію забезпечуючи зв'язок з виробництвом шляхом формування наукового підґрунтя виробничої діяльності.

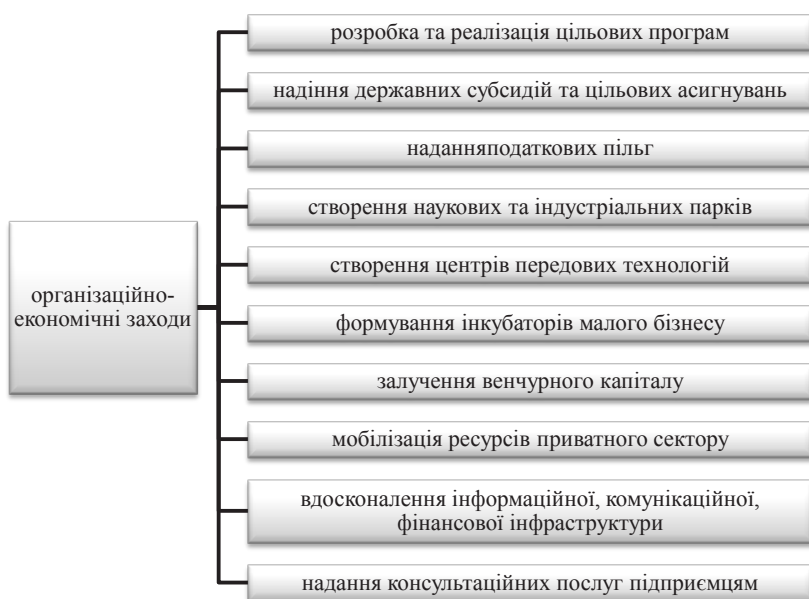


Рис. 2. Організаційно-економічні заходи, що сприяють інтенсифікації процесу НТР на рівні регіонів [3]

В Україні забезпечення сталого економічного зростання, зміцнення конкурентоспроможності української економіки, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу потребує оновлення основних засобів сфери освіти (ступінь зносу основних засобів становить 45,6%) та сфери НДР (63,4%, що є вищим, ніж загальний ступінь зносу основних засобів в економіці – 60,1%) [1]. Здійснити заходи з підвищення енергоефективності будівель університетів та інших інвестицій, пов'язаних з освітнім процесом, допомагає залучення міжнародних коштів. Наприклад, Європейський інвестиційний банк став позичальником для 7 ВНЗ України (позика надана з метою приведення до сучасних стандартів енергоефективності та створення нової дослідницької бази для підготовки сучасних спеціалістів через залучення до дослідницького процесу, який своєю метою має вирішення проблем суспільства). Не менш цікавим є проект закладення бази в українському уряді для підтримки стабільного економічного зростання, що фінансується урядом Канади і в якому приймають участь вітчизняні ВНЗ (КНУ імені Тараса Шевченка; НТУУ «КПІ»). Прикладом успішної взаємодії науки та виробництва є наукові розробки українських учених для вітчизняних підприємств. Наприклад, запропонований ними підхід до розроблення стратегії конкуренції дав змогу ЗАТ «Берегиня» істотно зменшити час і вартість розроблення стратегії конкуренції. Крім того, за рахунок упорядкування та зменшення розмірності задач значно знизилася ймовірність помилок під час прийняття управлінських рішень [11, с. 408]. Під час використання розробленої моделі на підприємстві було закладено кон-

структивні основи для розроблення механізмів адаптивного управління підприємством за рахунок своєчасного та оперативного коригування стратегій.

Висновки. Економіка України потребує структурно-інноваційних зрушень, які є процесом удосконалення економіки, шляхом оновлення елементів системи та зв'язків між ними, що зумовлює появу нових властивостей та якості функціонування системи, перехід її на наступний етап розвитку. Активну роль у цьому процесі має відігравати держава.

Реалізація визначеної на законодавчому рівні мети ДІП потребує мінімізації «провалів» держави, формування ефективної організаційної структури управління та задіяння адекватних сучасним реаліям господарського життя інструментів та механізмів як на національному рівні, так і на регіональному.

Зарубіжний досвід щодо управління дослідженнями та інноваціями доводить визнання важливості інновацій для економічного розвитку, їх вирішального значення для продуктивності, конкурентоспроможності та зростання. Інновації допомагають вирішувати соціальні проблеми, створюють нові можливості для компаній, сприяють створенню робочих місць.

Тож стійкий довгостроковий економічний розвиток України, підвищення конкурентоспроможності країни неможливі без перетворення знань у продуктивну силу розвитку економіки шляхом концентрації зусиль усіх суб'єктів НІС, мобілізації їх ресурсів на перспективних напрямках науково-технологічного розвитку, задіяння ефективних механізмів зміцнення та розвитку партнерства в науці, забезпечення трансферу знань, матеріалізації їх у техніці і технологіях, упровадження у безпосереднє виробництво.

Список використаних джерел:

1. Скиба М.В. Формування інституціонального середовища для розвитку інноваційної діяльності в Україні / М.В. Скиба // Теорія та практика управління економічним розвитком: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 22-24 листопада 2012 року). – С. 64-66.
2. Сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
4. Касич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду / А.О. Касич // Економіка України. – 2017. – 9(670). – С. 38-58.
5. Касич А.О. Досвід формування національних інноваційних систем у країнах, що розвиваються / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5(143). – С. 46-49.
6. Наумовець А.Г. Внесок НАН України в інноваційний розвиток України / А.Г. Наумовець // Вісник Національної академії наук України. – 2017. – № 1. – С. 19-24.
7. Скиба М.В. Державне управління структурно-інноваційними зрушеннями в економіці / М.В. Скиба // Вісник НАДУ. – 2005. – № 1. – С. 224-230.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
9. Скиба М.В. Стимулювання інноваційної діяльності в контексті посткризового відновлення економіки України / М.В. Скиба // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 2. – С. 145-152.
10. European Innovation Scoreboard. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en
11. Бондаренко С.М. Моделювання стратегії конкуренції промислового підприємства / С.М. Бондаренко // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – Вип. 7. – С. 400-408.

Аннотация. В статье представлен краткий обзор научных исследований по вопросам государственного регулирования инновационной деятельности, структурирован процесс государственного регулирования инновационной деятельности в Украине. Установлено, что реализация цели ГИП требует минимизации «провалов» государства. Освещен зарубежный опыт наиболее масштабных инструментов активизации исследований и инноваций, приведены примеры финансирования проектов отечественных вузов иностранными учреждениями.

Ключевые слова: государственное регулирование, инновации, экономическое развитие, национальная инновационная система.

Summary. In the article author provides an overview of scientific sources on state regulation of innovation activity. The structure of the process of state regulation of innovation activity in Ukraine was given in the article. Author clarifies that the realization of the purpose of the GIP requires minimization of the «failures» of the state. Author researches the foreign experience about instruments for activation of the research and innovation. The examples of financing of the projects of higher educational institutions by foreign institutions was given in the article.

Key words: state regulation, innovations, economic development, national innovation system.

Кушнір Н. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Славич М. М.

*магістр факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Kushnir N. O.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Slavich M. M.

*Master of Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА

MODERN TRENDS OF UKRAINE'S DEVELOPMENT ON THE WORLD GRAIN MARKET

Анотація. Стаття присвячена аналізу основних тенденцій розвитку України на світовому ринку зерна. Також розглянуто динаміку світового виробництва та споживання зернових. Виявлено та деталізовано тенденції розвитку цього ринку в розрізі трьох найпоширеніших зернових культур: пшениці, кукурудзи, рису. Охарактеризовано тенденції зовнішньої торгівлі зерновими культурами та її значення у зовнішній торгівлі України, а також позицію України у світовій торгівлі зерновими культурами.

Ключові слова: ринок зерна, зернові культури, зерно та олійне насіння, виробництво, попит, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Сьогодні на світовому ринку зерна склалася стійка спеціалізація: виробництво зерна концентрується в розвинених країнах, а багато країн, що розвиваються, не в змозі вирішити свої зернові проблеми і змушені йти на масштабний імпорт зерна. У результаті росте світова торгівля зерном.

Стан зернового ринку країни є важливим показником якості економічних реформ, що проводяться в країні, реалізації агропродовольчої політики. З урахуванням масштабів і повноти елементів економічних стосунків зерновий ринок може слугувати своєрідною моделлю розвитку для інших ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ринку зернових культур присвячено значну кількість досліджень вчених-економістів та дослідників-практиків. Так, проблеми ефективності виробництва зернових розкриваються у працях П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, В.І. Бойка, М.Г. Лобаса, В.Л. Волинця та інших. Проблемам підвищення ефективності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах в умовах формування ринку присвячені роботи К. Макконела, А. Сміта, О.В. Захарчука, М.В. Калінчика, В.Г. Федька та інших. Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців, необхідно зазначити, що чимало питань щодо напрямів удосконалення цього сектора економіки в сучасних умовах залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є аналіз світового виробництва та світової торгівлі зерновими та визначення місця України у світовому експорті зернових культур.

Виклад основного матеріалу. Найбільш поширеними у світі є три зернові культури: пшениця, кукурудза і рис.

До середини 90-х років минулого століття пшениця була, так би мовити, «царицею полів», але потім зросло виробництво кукурудзи. По-перше, через спроби задовольнити зростаючі потреби тваринництва, а по-друге, у зв'язку з початком промислового виробництва етанолу [2, с. 24].

П'ятьма найбільшими експортерами зерна є Австралія, Аргентина, ЄС, Канада і Сполучені Штати Америки; провідне місце в експорті пшениці займають такі країни, як США, Бразилія, Україна, Аргентина та інші; лідерами з експорту кукурудзи є такі країни, як ЄС, США, Росія, Канада, Австралія, Україна, Аргентина, Казахстан та інші; основними експортерами рису є В'єтнам, Індія, Пакистан, Сполучені Штати Америки і Таїланд [3]. Сумарні експортні пропозиції зерна з боку основної «п'ятірки» експортерів становлять понад 84% усього обсягу світової торгівлі.

Основними показниками, що визначають ступінь впливу країни на світовий ринок, є, по-перше, частка у світовій торгівлі; по-друге, відношення перехідних запасів до середньорічного внутрішнього споживання у країні. За обома показниками сьогодні лідирують США. Відповідно, США займають провідне положення на світовому ринку зерна, на їхню частку припадає 28% усього обсягу торгівлі; далі йдуть Канада – 17%, Австралія і ЄС – по 15% і Аргентина – 11%.

Основними споживачами зерна залишаються країни Азіатсько-тихоокеанського регіону, такі як Китай, Японія, Корея, Індонезія і Філіппіни.

На світовому ринку зерна склалася стійка спеціалізація: виробництво зерна концентрується в основному в розвинених країнах, а багато країн, що розвиваються, не в змозі розв'язати свої зернові проблеми і змушені йти на імпорт зерна. Крім того, експерти ОЕСР відзначають, що в умовах

достатнього світового зернового виробництва проблеми забезпечення зерном будуть особливо гостро стояти перед найбільшми країнами, що не мають засобів на фінансування імпорту поставок зерна. Сьогодні на світовому ринку зерна відбуваються зміни і можна спостерігати таку картину: скоротилися посіви в США і Канаді; зменшилися перехідні запаси в найбільших країнах-експортерах; на ринок увійшли нові країни-експортери, такі як Угорщина, Росія, Україна, Казахстан і Туреччина.

Світова кон'юнктура ринку зерна характеризується показниками функціонування ринку та відображає величину попиту і пропозиції, обсяги продажів, ринкову активність продавців і покупців. У зв'язку з постійним загостренням конкуренції на ринку важливо володіти адекватними відомостями про стан, динаміку обсягів продажів на відповідному товарному ринку, які можна отримати, проаналізувавши його.

За даними першого підготовленого Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (далі – ФАО) прогнозу попиту на зернові та пропозиції зернових у світі в сезоні 2017-2018, ситуація на ринках залишиться відносно спокійною, незважаючи на незначне скорочення обсягів виробництва у світі.

З урахуванням очікуваного відносно низького приросту споживання і чергового багатого врожаю запаси зернових у світі також залишаться на близькому до рекордного рівня.

В останнє десятиліття на світовому ринку йде процес інтенсифікації зернового виробництва. Розглянемо динаміку показників стану світового ринку зерна за 2006-2016 маркетингові роки.

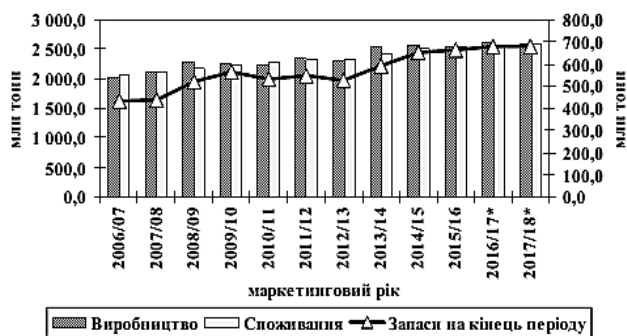


Рис. 1. Динаміка світового виробництва та споживання зернових, млн. тонн [3]

Як бачимо з рисунку 1, за аналізований період валовий збір зерна виріс на 26%. Стимулом для збільшення виробництва став ріст обсягів використання (споживання) і світової торгівлі зерном відповідно на 52,9% і 52,8%.

Але в 2015 р. обсяг виробництва зерна досяг свого пікового значення, що привело до росту насиченості зернового ринку і, як наслідок, до збільшення залишків на кінець року. Така обставина привела до зниження

попиту на зерно і, відповідно, падіння цін із подальшою їх стабілізацією. У 2015 р. ціни на пшеницю й кукурудзу порівняно з попереднім роком зменшилися відповідно на 46,4 і 22,9%.

Падіння привабливості торговельних операцій на зерновому ринку стало причиною зниження насиченості ринку. У 2015-2016 рр. на світовому ринку зерна зростання виробництва зерна дещо призупинилося, порівняно з попереднім роком рівень його виробництва знизився на 1,2%. На цей період припадає збільшення попиту на зерно з боку низки країн, зниження внутрішнього виробництва в яких привело до росту потреб в імпорті. Внаслідок цього обсяг світової торгівлі зріс на 4%, обсяги використання зерна і залишки залишилися майже без змін.

Уже три сезони поспіль глобальна ситуація з попитом і пропозицією зернових в 2016-2017 роках залишається цілком сприятливою, про що свідчать досить високі коефіцієнти відношення обсягів запасів до обсягів споживання і відносно низькі ціни.

У таблиці 1 розглянемо світовий ринок зерна, а саме виробництво, пропозицію, споживання та запаси.

На основі даних таблиці 1 бачимо, що в 2015/2016 МР відбулося збільшення світового виробництва зерна на 238,8 млн т, збільшення обсягів світової торгівлі і внутрішнього використання зерна відповідно на 75,4 млн т і 193,4 млн т. До кінця 2015 – початку 2016 рр. світові залишки зерна становили 661,5 млн т. Це найкращий показник за останні десять років.

Аналіз тенденцій розвитку світового ринку зерна дає змогу відзначити, що світове виробництво зерна в коротко- і довгостроковій перспективі здатне загалом задовольнити попит на продукти зернового виробництва навіть за очікуваного у найближчі 20 років щорічного збільшення населення планети на 80 млн чоловік. У цих умовах приріст зернових культур буде відбуватися в основному за рахунок його розвитку в тих країнах, де є для цього сприятливі умови.

Негативними тенденціями, здатними стримувати подальше нарощування світового виробництва зерна, є обмеженість площ земель, придатних для посівів зерна, що пов'язане з високим рівнем урбанізації та необхідністю збереження лісових масивів, екологічні ускладнення у зв'язку з подальшим залученням незадіяних земель, обмеженість водних ресурсів, скорочення фінансування сільськогосподарського виробництва.

На український аграрний ринок має значний вплив ситуація на світовому, тому що більшість зерна та олійного насіння експортується за цінами, які формуються на міжнародних біржових майданчиках, а на їх рівень впливає загальносвітова тенденція з виробництва та споживання продукції. Одним із поширених індикаторів коливання світових цін є Індекс продовольчих цін ФАО. Він розраховується на основі середніх індексів цін на п'ять груп продовольчих сировинних товарів, враховуючи середній показник частки кожної групи в експорті в 2002-2004 рр.

Таблиця 1

Світовий ринок зерна [3]

	Маркетинговий рік				Відхилення 2015 / 16МР від 2012 / 13МР	
	2012/13МР	2013/14МР	2014/15МР	2015/16МР		
	Млн. т				+, -	%
Виробництво	2294,7	2518,9	2564,5	2533,5	238,8	10,4
Пропозиція	2845,9	3049	3156,2	3188,6	342,7	12,0
Споживання	2324,5	2429,3	2498,1	2517,9	193,4	8,3
Торгівля	318,9	363,9	378,9	394,3	75,4	23,6
Запаси на кінець періоду	530,1	591,7	655,1	661,5	131,4	24,8

За даними ФАО, середнє значення Індексу цін на зерно за підсумками 2016 р. становило 147 пунктів, що на 9,6% нижче рівня 2015 р. та на 39% – максимального рівня, досягнутого в 2011-му. Середнє значення Індексу цін на рослинні олії за цей же період становило 164 пункти, що на 11,4% вище порівняно з 2015-м, але значно нижче за показники попередніх п'яти років. Тобто спостерігається поступова тенденція до здешевлення у світі зерна, олійного насіння та продуктів їх переробки.

Свою чергою Міністерство сільського господарства США (USDA) прогнозує збільшення обсягів споживання зерна та олійного насіння. Так, у 2016-2017 маркетинговому році (МР) світове споживання фуражного зерна досягне 1320 млн т, що на 5,5% вище від попереднього періоду. При цьому збільшення обсягів виробництва зерна, яке спостерігається упродовж останніх років, стримує зростання цін, а на деякі види зерна навіть приводить до їх зниження [5].

Зерно та олійне насіння, яким віддають перевагу аграрії, зорієнтовані на експорт. Тому ситуація на внутрішньому ринку здебільшого залежить від світових тенденцій. Обсяги виробництва, споживання та запаси на кінець сезону мають безпосередній вплив на формування цін.

Кукурудза є лідером світового виробництва зернової групи культур, соя – олійної. За даними Міністерства сільського господарства США, у 2016-2017 МР світове виробництво кукурудзи становитиме 1038 млн т, що перевищить показник минулорічного сезону на 8%. Попри щорічне збільшення обсягів виробництва кукурудзи її споживання також зростає. Поточного зернового сезону попит на це зерно досягне 1027 млн т, що на 7%, або майже 67 млн т більше від попереднього періоду.

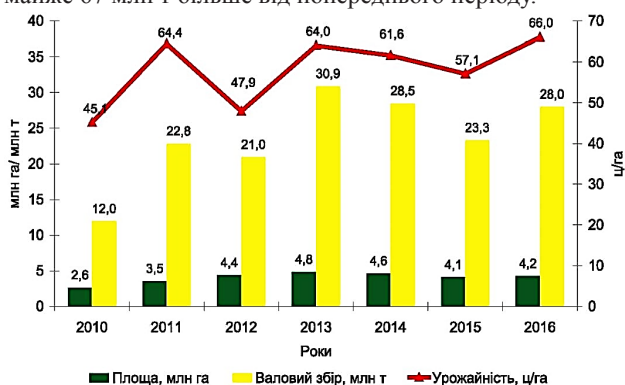


Рис. 2. Динаміка виробництва кукурудзи на зерно в Україні [4]

Збільшення виробництва та споживання впливає на активність світової торгівлі. Обсяг експортно-імпортних операцій на кукурудзу становитиме 142,1 млн т. Основними покупцями на світовому ринку залишаються Японія, Мексика, Європейський Союз та Єгипет. Головним експортером цього зерна є США. У новому сезоні країна планує продати на зовнішніх ринках понад 56 млн т, що становить понад третину світової торгівлі. Запаси кукурудзи на кінець поточного сезону зменшаться до 142 млн т проти 145 млн т роком раніше. Тож прогнози щодо зменшення світових запасів кукурудзи і надалі впливатимуть на подорожчання цього зерна.

Соя займає 61% у структурі світового виробництва олійного насіння. У 2016-2017 МР її виробництво досягне 338 млн т, що більше порівняно з минулим сезоном на 8%. Світове споживання сої теж зростатиме. Поточного сезону попит на соєві боби становитиме 290 млн т, що перевищить минулий на 5%. Обсяги споживання сої поступатимуться

її виробництву, що позитивно позначиться на світових кінцевих запасах. На кінець сезону вони становитимуть 94 млн т, що майже на 4 млн т перевищить минулорічний рівень. Збільшення обсягів виробництва пожевало світову торгівлю. Обсяги експорту сої очікуються понад 160 млн т, що на 4% перевищить торішній показник. Найбільшими експортерами сої є Бразилія та США, а імпортерами – Китай та країни Європейського Союзу.

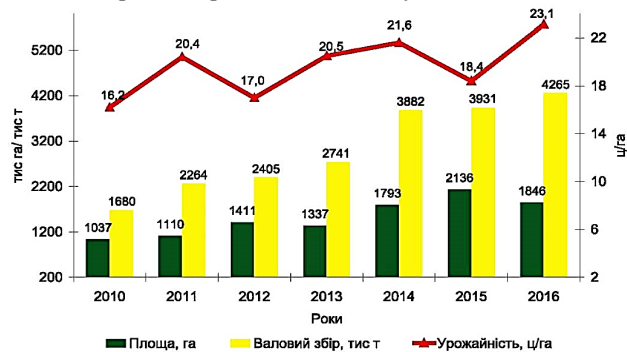


Рис. 3. Динаміка виробництва сої в Україні [4]

Протягом 2016-2017 МР на світових товарних біржах спостерігалось незначне підвищення цін на соєві боби. Якщо в жовтні минулого року закупівельна ціна на Роттердамській товарній біржі умовах CIF становила \$403 за 1 тону, то в грудні підвищилася до \$420/т. При цьому середні світові ціни поточного сезону перевищують минулорічні на 4%.

Соняшник є основною олійною культурою України та належить до трійки більш вирощуваних олійних культур у світі. Світове виробництво соняшнику у 2016-2017 МР збільшиться до 44,3 млн т, тобто перевищить попередній сезон майже на 10%. Зростанню виробництва сприяло підвищення урожайності та розширення посівних площ.

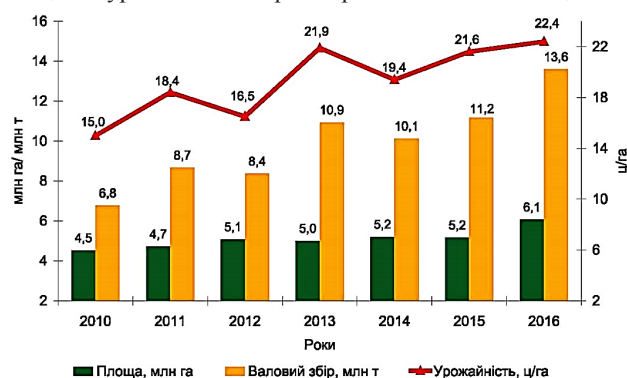


Рис. 4. Динаміка виробництва соняшнику в Україні [4]

Світове споживання соняшнику теж збільшиться. У новому сезоні попит на це олійне насіння становитиме 40,2 млн т, що більше порівняно з минулим сезоном на 9%. Тобто обсяги споживання соняшнику будуть меншими за його виробництво. Це вплине на збільшення світових кінцевих запасів. На кінець поточного сезону вони очікуються в межах 2,2 млн т проти 2,1 млн т роком раніше. Зростання виробництва не впливатиме на світову торгівлю. Обсяги експорту прогноуються на рівні 1,6 млн т, що на 18% менше показника попереднього сезону. Світовими лідерами з експорту насіння соняшнику є країни ЄС-27, а імпортером – Туреччина. Загалом обсяги світової торгівлі соняшником щодо його внутрішнього споживання становлять лише 4%, що пояснюється переробкою насіння соняшнику в країнах його виробництва. Словом, ситуа-

ція на світовому та внутрішньому ринках сприятлива для вирощування та реалізації кукурудзи, сої та соняшнику.

Вирощуванням зернових та олійних культур в Україні займається понад 35 тисяч господарств різних форм організації. При цьому застосовуються різні технології залежно від масштабів та рівня фінансового забезпечення. Зараз відсутні офіційні статистичні дані про економічні показники господарювання у 2016 р., проте досить інформації для проведення попередніх розрахунків цих показників.

Торік під час вирощування кукурудзи на зерно у великих аграрних компаніях загальні господарські витрати в середньому на 1 га становили 19,0 тис. грн. За врожайності 75 ц/га собівартість 1 т продукції дорівнюватиме 2,54 тис. грн. За ціни реалізації кукурудзи фуражної 4,1 тис. грн./т прибуток з 1 га становитиме 11,7 тис. грн, що забезпечить рентабельність на рівні 62%. У малих господарствах загальні витрати на 1 га становитимуть 12 тис. грн. При цьому, враховуючи врожайність 3,8 ц/га, собівартість продукції дорівнюватиме 3,2 тис. грн./т. Фермери розрахунково отримають прибуток з 1 га на рівні 0,93 тис. грн., що забезпечить рентабельність у межах 29%.

Великі аграрні компанії отримали за підсумками минулого року мінімального прибутку з 1 га під час вирощування соняшнику – 17,6 тис., сої – 20,9 тис. При цьому рентабельність їхньої діяльності становитиме 97% і 133% відповідно.

Середні аграрні підприємства отримають прибутки з 1 га під час вирощування соняшнику – 10,8 тис., сої – 13,8 тис. Рентабельність їхньої діяльності відповідно становитиме 73% і 110%.

Малі аграрні підприємства розрахунково отримають прибутки з 1 га під час вирощування соняшнику – 7,2 тис., сої – 7,8 тис. При цьому рентабельність їхньої діяльності становитиме 63,8% і 69% відповідно. У нинішніх умовах господарювання рівень рентабельності повинен становити не менше 50%. За таких умов підприємство матиме ресурси для подальшого розвитку окремого напрямку діяльності.

Висновки. З усього вищесказаного можна дійти висновку про те, що в перспективі обсяг виробництва зерна має тенденцію до росту; обсяг імпорту скорочується; обсяг експорту зростає. Можна відзначити, що загальна місткість ринку незначно скорочується. Це відбувається тому, що йде деяке скорочення чисельності населення, а також через прагнення підприємств збільшити експорт зерна.

Важливий вплив має і ріст життєвого рівня населення, через що воно починає споживати більш дорогі продукти і менше хліба. Прогнозоване заохочення експорту зерна і підтримка цін на зерно (у т. ч. фуражне) зумовить погіршення ситуації у тваринництві.

Якщо заходи щодо підтримки доходів виробників зерна виявляться неефективними і частка виробників в експортних контрактах буде мінімальною, а закупівельні ціни не стануть стимулом до нарощування виробництва продукції, то ріст експорту може зумовити не тільки відносне, але й абсолютне скорочення пропозиції зерна на внутрішньому ринку України. Це може загострити кормову проблему не тільки як проблему низької рентабельності тваринництва за цінових пропорцій, що склалися, а насамперед як проблему фізичного дефіциту кормів.

Але якщо врахувати, що виробництво зернових культур є найбільш рентабельним видом сільськогосподарської діяльності, який є внутрішнім «фінансовим донором» галузі та дає змогу підтримувати загальну позитивну рентабельність виробництва, то успішна зернова експортна експансія здатна забезпечити значне зростання валової доданої вартості у сільському господарстві України.

Отже, сприятлива цінова ситуація та привабливий рівень рентабельності стимулюватиме аграріїв вирощувати і надалі ці культури. При цьому доцільно дотримуватися сівозміни та агротехнологій. Це приведе до отримання прогнозованих урожаїв та належної якості продукції. Сьогодні ринку потрібен якісний та недорогий товар. Тож основні резерви збільшення доходів полягають у ретельному дотриманні агротехнологічних заходів.

Список використаних джерел:

1. Скрипник А.В., Зінчук Т.Ю. Тенденції світового ринку пшениці та ризики розвитку експортного потенціалу України / А.В. Скрипник, Т.Ю. Зінчук // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 139.
2. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
3. Звіт ФАО 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/ru>
4. Офіційний портал Інформаційно-аналітичної агенції «АПК-Інформ» АПК online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com>
5. Grain: World Markets and Trade // United States of Department of Agriculture / Foreign Agricultural Service, FG-04-12, April 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/>

Анотація. Стаття посвячена аналізу основних тенденцій розвитку України на мировому ринку зерна. Також розглянута динаміка мирового виробництва та споживання зернових. Виявлені та деталізовані тенденції розвитку цього ринку в разрізє трєх самых распространєнных зернових культур: пшєниці, кукурузи, риса. Охарактеризованє тенденції зєвнєшньої торгєви зерновими культурами и єє значєниє во зєвнєшньої торгєви України, а також позиція України в мировий торгєви зерновими культурами.

Ключєвые слова: рынок зерна, зерновые культуры, зерно и масличные семена, производство, спрос, экспорт, импорт.

Summary. The article is devoted to the analysis of the main tendencies of Ukraine's development on the world grain market. Also, the dynamics of world production and consumption of cereals is considered in the article. Found out and gone into a detail progress of this market trends in the cut of three most widespread cereals: wheat, corn, rice. The tendencies of foreign trade and its value cereals are described in foreign trade of Ukraine, and also position of Ukraine in the world trading in cereals.

Key words: grain market, grain crops, grain and oilseeds, production, demand, export, import.

Солодугін С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та менеджменту
Запорізької державної інженерної академії*

Шайтанова Є. С.

*аспірант кафедри економіки та інформаційних технологій
Запорізької державної інженерної академії*

Solodukhin S. V.

*PhD, Associate Professor,
Dean of the Institute of Economics and Management
Zaporizhzhia State Engineering Academy*

Shaytanova E. S.

*Postgraduate student of Economics and Information Technology
Zaporizhzhia State Engineering Academy*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ОБ'ЄКТАМИ

MODERN APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF BEHAVIORAL FACTORS IN THE MANAGEMENT OF ECONOMIC OBJECTS

Анотація. У статті розглянуто сучасні підходи вчених до впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами. Обґрунтовано необхідність уваги до поведінкового аспекту прийняття рішень в управлінні економічними об'єктами. Виявлено, що, знаючи основні причини нерациональних дій економічних агентів, можна передбачити і контролювати подібні ситуації, в результаті чого уникати негативних наслідків «неправильної поведінки».

Ключові слова: поведінкова економіка, економічна психологія, прийняття рішень, ірраціональний початок, нерациональна поведінка.

Постановка проблеми. В різних галузях своєї діяльності люди діють під впливом стереотипів мислення, ілюзій сприйняття, упереджених думок, помилкового аналізу інформації та інших суб'єктивних поведінкових факторів, які в сукупності чинять сильний вплив на процес прийняття рішення економічного характеру.

Проведені емпіричні спостереження економічних агентів і тестування моделей, пропоновані класичною теорією, показали [1, с. 232], що використовувані у практиці теорії та моделі управління економікою інколи не дають змоги будувати коректні прогнози на реальних ринках. Однією з причин недостатньої прогностичної сили моделей стала слабка увага класичної теорії до поведінкового аспекту прийняття рішень економічними об'єктами. При цьому ступінь нерациональності поведінки гравців на ринку істотна і постійно зростає із розширенням їх доступу до торгів, поширенням Інтернету, збільшенням масштабів і взаємозв'язку ринків. Отже, без урахування поведінкових аспектів наявні моделі не дають можливості розробляти ефективні економічні стратегії. Західна економічна наука вирішує це питання, використовуючи концептуальні положення теорії поведінкової економіки, а в сучасній вітчизняній економічній літературі питання аналізу та обліку поведінкових факторів ще не знайшли достатнього відображення.

У роботах [1, с. 36; 2, с. 82] поведінкові фінанси (BF – Behavioral Finance) розглядають як окремий напрям в «іраціональних фінансах». Поведінкові фінанси є політичною течією, в межах якої розглядається синтез класичних теорій і нових концепцій аналізу, моделювання та прогнозування

динаміки ринку капіталу, що враховують непередбачувані прояви ірраціональності на фондовому ринку.

Свій розвиток Behavioral Finance отримали порівняно недавно: перші емпіричні дослідження з'явилися на початку 1980-х рр., а перші теоретичні роботи, де є спроби пояснити їх, – лише в середині 1990-х рр. Початком розвитку теорії вважається «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику» [1,3], авторами якої є Деніел Канеман і Амос Тверські (1979 р.).

Особливостями прийняття економічних рішень є те, що люди приймають рішення і діють під впливом стереотипів, упереджень, помилок в аналізі інформації і звичайних емоцій. Основні досягнення поведінкової економіки дають змогу виявити ці можливі помилки та систематизувати їх, встановити джерела виникнення відхилень у поведінці та потенційно можливі наслідки такої нерациональної поведінки. Таким чином, поведінкова економіка – це свого роду рекомендація для учасників ринку про те, як поводитись основна маса агентів, яких дій потрібно уникати і яку стратегію обрати для того, щоб максимізувати свій вигравш та збільшити дохід. Саме тому проблема аналізу підходів сучасних учених до впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами є актуальною проблемою сучасної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу поведінкових факторів займалася значна кількість учених, найбільший внесок зробили нобелівські лауреати:

– Д. Акерлоф, М. Спенс, Д. Стігліц – «За аналіз ринків з асиметричною інформацією», 2001 р. [4];

– Д. Канеман, В. Сміт – «За дослідження в області прийняття рішень і механізмів альтернативних ринків», 2002 р. [3];

– Т. Шеллінг – «За поглиблення нашого розуміння сутності конфлікту і співробітництва шляхом аналізу теорії ігор», 2005 р. [5];

– Р. Шиллер, Ю. Фама, Л. Хансен – «За емпіричний аналіз зміни цін на активи», 2013 р. [6].

Узагальнюючи результати робіт різних дослідників, отримані за багато років вивчення ними цієї проблеми, можна дійти висновку, що всі суб'єктивні чинники, що визначають нерациональну поведінку учасників ринку, можна розділити на дві групи (одна з численних класифікацій) [2; 7]:

- фактори невірної оцінки наявної інформації;
- емоційні (психологічні) чинники.

На практиці обидві групи факторів викликають цілу низку так званих «ефектів», що лежать в основі нерациональних дій учасників ринку в умовах невизначеності і ризику.

Корисно навчитися розуміти і передбачати дії інших учасників ринку (як партнерів, так і конкурентів), обертаючи собі на користь будь-які відхилення від «правильної» або «раціональної» лінії поведінки.

Актуальність, теоретичне і практичне значення та недостатня розробленість означених проблем зумовили вибір теми дослідження.

Метою статті є аналіз підходів сучасних вчених до впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами.

Виклад основного матеріалу. В основі теорії Адама Сміта лежить така думка: учасники ідеального вільного ринку прагнуть раціонально задовольнити свої економічні інтереси, максимально використовуючи всі взаємовигідні можливості, щоб виробляти товари і обмінюватися ними один з одним, і це приводить до повної зайнятості.

Сміт сформулював концепції «економічної людини» і «природного порядку». Він вважав, що людина є осно-

вою всього суспільства, і досліджував поведінку людини з її мотивами і прагненням до особистої вигоди. Природний порядок в уявленні Сміта – це ринкові відносини, в яких кожна людина засновує свою поведінку на особистих та корисливих інтересах, сума яких і утворює інтереси суспільства. У теорії Сміта [3, с. 263] такий порядок забезпечує багатство, благополуччя і розвиток як окремої людини, так і суспільства загалом.

Найвідоміший афоризм Сміта – «невидима рука ринку» – фраза, яку він використовував для демонстрації автономності та самодостатності системи, заснованої на егоїзмі, який є ефективним важелем у розподілі ресурсів. Суть її полягає в тому, що власна вигода досяжна лише через задоволення чужої потреби. Таким чином, ринок «підштовхує» виробників до реалізації інтересів інших людей, а всіх разом – до зростання багатства всього суспільства. Ресурси ж при цьому під впливом «сигнальної системи» прибутку переміщуються через систему попиту та пропозиції у ті сфери, де їх використання найбільш ефективне.

Праця Адама Сміта не пояснює постійні коливання в економіці, а головний його постулат (що потреби втручання держави в економіку немає або майже немає) не є обґрунтованим.

Адам Сміт справедливо виходить з того, що люди свідомо переслідують свої економічні інтереси. Але теорія Сміта випускає з уваги те, що вони можуть керуватися і неекономічними мотивами, вести себе нерационально і наполягати на своїх помилках, тобто не приймає до уваги ірраціональність (рис. 1).

У книгах з макроекономіки [8, с. 3] міститься багато прикладів відхилення від ідеї Адама Сміта про те, що всі завжди розуміють один одного і контракти завжди укладаються між «раціональними» людьми, якими керують винятково економічні інтереси.

З позиції Джона Мейнарда Кейнса економіка визначається не тільки раціональними діями учасників, які «за помахом невидимої руки» вступають у взаємовигідні



Рис. 1. Періодизація підходів до аналізу впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами

економічні відносини. Кейнс визнавав, що економічна діяльність має здебільшого раціональну мотивацію, – але також і те, що значна частина цієї діяльності зумовлена «іраціональним початком», або іраціональними спонукальними імпульсами. Навіть переслідуючи свої економічні інтереси, люди не завжди раціональні. На думку Кейнса, цей самий іраціональний початок і є головною причиною як економічних коливань, так і вимушеного безробіття (рис. 1).

Отже, щоб зрозуміти економіку, треба з'ясувати, як на неї впливає іраціональний початок. Подібно до того, як «невидима рука» Адама Сміта є ключовим поняттям класичної економічної теорії, іраціональний початок Кейнса – це основа іншого погляду на економіку, що пояснює нестійкість, властиву капіталізму.

Послідовники Кейнса прибрали з його концепції все, що стосується іраціонального початку – тобто неекономічні мотиви і нелогічну поведінку,

на яких насамперед і ґрунтувалося кейнсіанське трактування Великої депресії.

Від іраціональної поведінки залишилися дуже мало, що зближує теорію Кейнса з політекономічною «класикою», поширеною тоді. Відповідно до цієї «класики» іраціонального початку взагалі не існує: люди керуються тільки економічними мотивами і діють винятково раціонально.

У 1950-1960 рр. версія «Загальної теорії» отримала практично повсюдне визнання. Але вже в 1970-ті вона знайшла серйозних супротивників в особі економістів нового покоління. Прихильники неокласичної економічної школи стверджували, що те, що залишилося від кейнсіанського іраціонального початку, ніякого впливу на економіку не має. Вони вважали, що послідовники Кейнса залишили від початкової теорії дуже багато. У сучасній макроекономіці панує їх позиція, що економісти взагалі не повинні приймати іраціональний початок до уваги.

Представники неокласичної економічної теорії [9, с. 603] – У.С. Джевонс, Л. Вальрас, Дж.Б. Кларк, І. Фішер, А. Маршалл та А. Пігу.

Неокласична економічна теорія підкорила державних і приватних аналітиків, політичні еліти, інтелектуальних лідерів і засоби масової інформації. Переконаність у тому, що держава не повинна втручатися в дії людей, які переслідують свої корисливі інтереси, стала визначати державну політику. В Англії це явище отримало назву тетчеризму, в Америці стало рейганізмом. А з цих двох країн поширилося по всьому світу.

Але тоді як вчення Кейнса та роль держави в економіці все більше піддавалися сумніву, система запобіжних заходів, вироблена на основі досвіду Великої депресії, стала непридатною.

Прихильник класичної теорії Мілтон Фрідман стверджує: «Що стосується припущень будь-якої теорії, то доречним є питання не про їх реалістичність, якої вони ніколи не мають, а про те, наскільки гарної апроксимації цього явища вони дають змогу досягти. І відповіддю на це питання є демонстрація того, як працює теорія, чи дає вона досить точні прогнози».

Незважаючи на те, що всі ми погодимося з подібним критерієм оцінки теорій, на практиці вона не дає змоги будувати коректні прогнози на реальних ринках капіталу.

Сутність теорії Фрідмана на прикладі: незважаючи на те, що воротар футбольної команди не може вирішити систему диференціальних рівнянь, що задає траєкторію польоту м'яча, він спокійно біжить на потрібне місце і ловить його. Іншими словами, він діє так, ніби він зміг вирішити цю систему рівнянь.

На конкурентних ринках ірраціональні оператори швидко втрачуть свої кошти і виявляться витісненими з бізнесу раціональними учасниками (арбітражерами), які з прибутком для себе і зі збитком для іраціональних операторів використовують будь-які іраціональності, що виникають на ринку. Класичний аргумент тут також належить Мілтону Фрідману. В одній із робіт, присвячених спекуляції на валютних ринках [10, с. 16], Фрідман стверджує, що іраціональні оператори, купуючи за високими цінами і продаючи за низькими, програють раціональним операторам і зрештою взагалі втрачають весь свій статок.

Для того щоб перевірити подібну аргументацію, досить побудувати модель ринку з двома типами операторів – повністю раціональними і частково раціональними (або просто нераціональними). Подібна модель [8, с. 3] отримала назву моделі шумової торгівлі. Основний наслідок цієї моделі полягає в тому, що арбітражери не завжди у змозі знищити шум на фондовому ринку.

Ствердження про те, що іраціональні оператори через нераціональність своїх операцій швидко втрачають статок, піддається сумніву. Особливо це ми бачимо в роботах Делонга, Шляйфера, Саммерса і Вальдмана (скорочено – ДШСВ).

Раніше дослідники припускали, що на ринку існує зовнішнє джерело іраціональних операторів, з яких періодично і поповнюються невеликі ряди «іраціоналів». ДШСВ показали, що насправді іраціональні оператори можуть не тільки виживати на реальних ринках, але в деяких ситуаціях і домінувати над ними і отримувати доходи, що перевищують доходи раціональних операторів (особливо в довгостроковому періоді). Проте іраціональний оператор приймає через нераціональність своїх операцій більший ризик порівняно з раціональними операторами, і так довго, як довго ринок винагороджує цей ризик, він може отримувати високі прибутки, навіть незважаючи на те, що купує за високими цінами, а продає за низькими. Саме ігнорування Фрідманом характеристики ризику операції з цінними паперами робить його висновок невірним.

Крім того, самі раціональні оператори можуть мати масу причин для копіювання руху шуму. Загалом можна з упевненістю стверджувати, що вплив ринкових сил на практиці не відповідає теоретичним припущенням, і навіть якщо іраціональні оператори й отримують нижчі прибутки порівняно з раціональними учасниками ринку, то вони, як і раніше, роблять значний вплив на процес ціноутворення.

Проблеми сучасної економічної теорії породжуються подвійністю цілей:

- визначити оптимальний вибір індивідуума;
- описати процес реального вибору індивідуума.

Класична економічна теорія добре справляється з першою стратегічною метою, але не може вирішити другу.

Розробленням чітких описових моделей фінансових ринків та їх учасників і займаються поведінкові фінанси.

Важливо знати, як же насправді працює капіталістична економіка, в якій людьми рухають не тільки раціональні мотиви, але і різні прояви іраціонального початку.

Джордж Акерлоф, багато в чому спираючись на поведінкову економічну теорію, дає новий погляд на те, як влаштована економіка. Йдеться про економіку, в якій людина – це істота, наділена невід'ємним іраціональним початком. Він пояснює, як нерозуміння економічних механізмів привело до нинішнього стану світової економіки, обвалу кредитних ринків і загрози колапсу всього реального сектора.

Оскільки іраціональний початок – невід'ємна частина повсякденного економічного життя, не враховувати

його не можна. Акерлоф доводить це в книзі [11, с. 68] «Animal Spirits».

Ідеї, підкріплені початковим ростом фондових ринків, передаючись від людини до людини, здатні привести до наростання потоку оптимістичних прогнозів.

Формальні (математичні) моделі поведінки людини створюються і вивчаються вже понад півтора століття і все більше застосовуються як у теорії управління, економіці, психології, соціології тощо, так і під час вирішення окремих прикладних завдань.

У 1944 р. з'явилася теорія ігор – розділ прикладної математики, який досліджує моделі прийняття рішень в умовах розбіжності інтересів сторін (гравців), коли кожна сторона намагається впливати на розвиток подій у власних інтересах [12, с. 121]. Основне завдання теорії ігор полягає в описі взаємодії декількох агентів з різними інтересами, де результати діяльності (виграш, корисність тощо) кожного залежать від дій усіх [13, с. 264]. Результатом подібного опису являється прогнозування розумного результату гри – так званого рішення гри (рівноваги). Сьогодні в теорії ігор не існує універсальної концепції рівноваги – приймаючи ті чи інші припущення про принципи прийняття агентами рішень, можна отримувати різні розв'язки. Тому основним завданням

будь-якого теоретико-ігрового дослідження являється побудова рівноваги.

Мета поведінкової економіки полягає не в руйнуванні всього створеного на цю мить, а в його модифікації.

Поведінкова економіка є сьогодні досить новим розділом економіки. Незважаючи на це, поведінкова економіка набуває все більше прихильників як в академічному світі, так і серед практиків.

Висновки. Аналіз підходів сучасних учених до проблеми впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами дає змогу визначити, що реалізація ефектів нерациональності більшості гравців на ринках капіталу приводить до того, що правила прийняття інвестиційних рішень і, як наслідок, динаміка цін і розподіл прибутковості на реальних ринках істотно відрізняються від моделей ринку, сформульованих у межах класичної теорії. Значущими характеристиками ринків стають наявність «пам'яті ринку», або ефект зворотного зв'язку, надлишкова і недостатня реакція інвесторів на нову інформацію і, як наслідок, висока волатильність ринків.

Якщо виявити основні причини нерациональних дій учасників ринку, то можна передбачити і контролювати подібні ситуації, в результаті уникаючи негативних наслідків «неправильної поведінки».

Список використаних джерел:

1. Ващенко Т.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т.В. Ващенко, Е.В. Лисицына. – Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – 232 с.
2. Гладченко А. Поведенческие финансы. О том, почему человек далеко не всегда принимает рациональные решения / А. Гладченко. – Вип. 21. – 2009. – 358 с.
3. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47. – P. 263-291.
4. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм: THESIS / Дж. Акерлоф. – 1994. – Вып. 5. – 104 с.
5. Шеллинг Т. «Стратегия конфликта» (The Strategy of Conflict, 1960) русск.пер.: Шеллинг Т. Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
6. Shiller R. The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It. – Princeton University Press, 2008. – 208 с.
7. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью / Н.Б. Рудык. – М.: Дело. – 2004. – 272 с.
8. Chari V.V., Patrick J. Kehoe, and Ellen R. McGrattan 2008. – P. 3.
9. Блауг М. Неоклассическая теория денег, процента и цен // *Экономическая мысль в ретроспективе Economic Theory in Retrospect*. – М.: Дело, 1994. – С. 586-606. – XVII, 627 с.
10. Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press. – 1953. – 16 p.
11. Akerlof George A. Animal Spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism / George A. Akerlof and Robert J. Shiller. – Princeton University Press. – 2009. – 243 p.
12. Губко М.В., Новиков Д.А. Теория игр в управлении организационными системами. М.: Синтег, 2002. – 148 с.
13. Myerson R.B. Game theory: analysis of conflict. London: Harvard Univ. Press, 1991. – 568 p.

Аннотация. В статье рассмотрены современные подходы ученых к влиянию поведенческих факторов в управлении экономическими объектами. Обоснована необходимость внимания к поведенческому аспекту принятия решений в управлении экономическими объектами. Обнаружено, что, зная основные причины нерациональных действий экономических агентов, можно предвидеть и контролировать подобные ситуации, в результате чего избегать негативных последствий «неправильного поведения».

Ключевые слова: поведенческая экономика, экономическая психология, принятие решений, иррациональное начало, нерациональное поведение.

Summary. The article considers the modern approaches of scientists to the influence of behavioral factors in the management of economic objects. The necessity of attention to the behavioral aspect of decision making in the management of economic objects is substantiated. It was found that knowing the main causes of inappropriate actions of market participants, one can predict and control such situations, thus avoiding the negative consequences of «wrong behavior».

Key words: behavioral economics, economic psychology, decision making, irrational beginning, irrational behavior.

Сотниченко В. М.

*кандидат педагогічних наук,
доцент, професор кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій (м. Київ)*

Sotnychenko V. M.

*Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor, Professor of the
Department of Management
State University of Telecommunications (Kyiv)*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЙ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

ECONOMIC SECURITY OF THE TELECOMMUNICATION ENTERPRISE ON SYSTEM OPTIONS

Анотація. У статті розглянуто основні підходи до вивчення проблем захисту економічної безпеки підприємства. Зроблено наголос на системному підході. Обґрунтовано доцільність використання системного підходу для телекомунікаційних підприємств як носіїв високих технологій. Підприємство розглядається як складна система, яка складається зі структури і процесів, що протікають в її межах. Процеси мають інформаційну природу і векторну спрямованість на вирішення конкретного завдання.

Ключові слова: системний підхід, прості й складні системи, ієрархія системи, телекомунікаційне підприємство, система управління економічною безпекою, об'єкт управління.

Постановка проблеми. Дослідження феномену економічної безпеки підприємства та управління процесами з її забезпечення здійснюється багатьма дослідниками. Особливої уваги потребують підприємства телекомунікаційної галузі як системні об'єкти. Аспекти розгляду цього актуального питання мають широкий арсенал. Найбільш популярними серед них є технологічний, правовий, інтелектуально-кадровий, техногенний, інформаційний, фінансовий, процесний, комплексний та інші аспекти. Основний метод вивчення проблеми безпеки має пошуковий характер на основі поглибленого детального аналізу структури об'єкту та окремих процесів. Значно менше спостерігається в науково-дослідному арсеналі авторів системний підхід. Нині практично всі сучасні науки розвиваються на основі системного підходу, тому що він дає можливість отримати найбільш повне та цілісне уявлення про об'єкт дослідження. Основна проблема, яка може виникати під час розгляду питань економічної безпеки телекомунікаційного підприємства, – це певна неузгодженість між прийомами, методами та підходами до вивчення цього важливого питання. Цього вимагає й загальна теорія систем, яка є методологічною концепцією дослідження різного роду систем і являє собою концептуальну основу застосування системного підходу, конкретизуючи його принципи та методи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпека як наукова дисципліна вперше за весь час існування проблеми щодо захисту ресурсів від несанкціонованого, насильницького втручання і використання ресурсів піддалася аналізу і глибоким різнобічним дослідженням у такому масштабі. Н.В. Савина [1, с. 131-134], П.А. Жило [2, с. 63-66], Л.Н. Дмитрієва [3, с. 125-126] розглядають проблеми економічної безпеки підприємства з позицій системного підходу, дотримуються думки про те, що система економбезпеки вибудовується у відповідності до політики та стратегії її забезпечення.

О.Ю. Ворожбит і Н.В. Шашло [4, с. 49-52] у своїх дослідженнях проблем економічної безпеки розглядають різні шляхи і підходи до її вивчення і забезпечення, вказують на незавершеність теоретико-методологічного обґрунтування економічної безпеки. Автори, серед іншого, роблять наголос на ресурсно-функціональному векторі захисту економічної безпеки як найбільш ефективному. Цікавими є підходи до вивчення проблем економічної безпеки В.І. Ткаченко, В.І. Богачов [5]. Вони розглядають проблему в контексті ринкових трансформаційних процесів, що ближче до системного підходу.

Дослідники проблеми Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов [6] більше уваги в наукових доробках приділяють аналізу структурних складників системи економічної безпеки підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із найбільш важливих результатів короткого аналізу наукового доробку вказаних авторів є висновок про те, що об'єкти захисту являють собою здебільшого складні системи, які, своєю чергою, складені не з простих елементів, а з підсистем. Із погляду економічної безпеки дослідникам проблеми слід більше приділяти уваги й урахувати властивості складних систем, а саме:

- реагування складної системи на одиничний вплив зазвичай має хаотичний характер;
- властивість складної системи вже не представляє собою просту сукупність властивостей елементів, з яких вона складається;
- характеристики реагування складної системи на вплив на неї кожного разу будуть різними залежно від сили цього впливу. А деякі властивості системи за певних умов узагалі можуть не проявлятися, тому не можна з упевненістю сказати, що властивості конкретної складної системи повністю вивчені і поведінка її під впливом потужного впливу є передбачуваною.

Мета статті полягає в обґрунтуванні важливості системного підходу до вивчення проблем економічної безпеки телекомунікаційного підприємства. Крім того, необхідно довести, що тільки системний підхід може дати найбільш високі результати у вирішенні проблем захисту економічної безпеки високотехнологічних підприємств, якими є підприємства телекомунікаційної галузі; акцентувати увагу на формах організації складових частин системи економічної безпеки та їх нерозривний зв'язок із процесами в межах цих форм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпека як самостійний об'єкт дослідження має деякі фундаментальні властивості:

- безпека ніколи не буває абсолютною, завжди є певний ризик її порушення, таким чином, зусилля щодо забезпечення безпеки реально зводяться до завдання зниження рівня ризику до прийняттого рівня, не більше;
- виміряти рівень безпеки неможливо, можна лише побічно його оцінити, вимірявши відповідні показники, що характеризують стан безпеки системи; у зв'язку із цим можна говорити тільки про ймовірність настання тієї чи іншої події і ступеня її наслідків;
- настанню ризикової події загалом запобігти неможливо, можна лише знизити ймовірність її настання;
- за будь-якого втручання в систему передусім страждає її безпека.

Ефективно впливати на стан економічної безпеки підприємства можна лише з позицій системного підходу. При цьому слід урахувати всі властивості системи – це ідеальний підхід до вирішення завдання. Особливості телекомунікаційного підприємства зумовлюють особливий підхід до забезпечення його продуктивного і стабільного функціонування. Треба чітко уявляти собі основні складники системи, бачити й розуміти їх місце в межах системного простору, тому завдання щодо побудови системи управління економічною безпекою є дуже непростим. Окрім того, за рівнем організації системи також різняться між собою. Насамперед вони поділяються на прості та складні. Є кілька підходів до визначення рівня організації системи. Видатний учений академік А.І. Берг уважав, що без досконалого знання системи, її структури і властивостей управління будь-якими процесами просто неможливо. За рівнем організації вчений поділяв системи на прості і складні. До простих він відносив системи, які можна було описати в рамках єдиного математичного апарату, до складних – не менше двох математичних мов.

Нерідко до складних належать системи, які не піддаються коректному описанню через велику кількість елементів, зв'язки між якими не мають однозначного визначення, або ж природа явищ у межах цієї системи є не до кінця зрозумілою.

Підприємство є складною системою. Система складається зі структури і процесів, що протікають у її межах. Ці процеси мають інформаційну природу. Кожен процес має векторну спрямованість на вирішення конкретного завдання. Телекомунікаційне підприємство має особливості, пов'язані з рівнем технологічного забезпечення процесів його функціонування. Очевидно, щоб побудувати ефективну систему управління економічною безпекою такого підприємства, необхідно мати про нього уявлення як про складну систему – про структуру і процеси.

Складна система має ієрархічну структуру. Її складові елементи розташовуються в порядку від вищого до нижчого, від складного до простого, від цілої системи до підсистем. При цьому між складниками ієрархічної структури встановлюються відповідні зв'язки. Характер і природа цих зв'язків має функціональне призначення,

зміст якого полягає у тому, щоб давати команди й отримувати інформацію про результати її виконання.

Кожна складна система має у своїй структурі системи нижчого порядку – підсистеми. Підсистеми виконують певні функціональні операції у цілому контексті завдань складної системи для досягнення загальної мети. Підсистеми також мають власну структурну організацію – функціональні модулі. І так далі, до однофункціонального елемента.

Існують й інші підходи щодо визначення складності системи. Г.Н. Поваров (радянський математик, філософ, історик науки) в роботі «Системный подход и научно-технический прогресс» визначає складність системи за кількістю елементів, що входять до її складу: малі системи, складні, ультраскладні, суперскладні.

Англійський кібернетик С. Бір [7; 8] визначає складність системи за способом її описання – детермінованого чи класично-наукового. Він зазначав, що об'єктом управління є система – комплекс динамічно пов'язаних елементів. Управління вчений ототожнював із примусом. Саме тому логічно слідує висновок: управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства має суб'єктивну природу, характер, основу. Очевидно, що підприємство не є живим організмом, але має з ним багато спільних ознак. Для телекомунікаційного підприємства необхідно розробляти і застосовувати на практиці такі методи, які будуть надійно забезпечувати йому збереження існування в умовах динамічних змін оточуючого середовища. Підприємство змушене пристосовуватися до економічного, фінансового, соціального і політичного оточення.

Кожен із підходів пояснюється характером, змістом, цілями та завданнями науково-теоретичних або прикладних завдань, поставлених перед дослідником. А через це визначення складності, ієрархії систем є відносним, а не абсолютним. Наприклад, складність системи можна розглядати не лише через її структурну складність, а й через складність процесів, що протікають в її структурі. Тобто єдиного визначення складності системи немає і не може бути апіорі.

Забезпечення економічної безпеки телекомунікаційного підприємства не може бути завданням даного конкретного підприємства, вона не може бути повністю виконана лише в межах його ресурсу. Це ціла система зі своїми специфічною структурою і всеохоплюючим комплексом взаємодії на рівні суверенного утворення – на державному рівні.

Питання, які потребують першочергового вивчення під час проектування та створення системи управління економічною безпекою підприємства, – це питання його системної організації аж до однофункціонального елемента. При цьому виникають проблеми, які стосуються властивостей не лише системи у цілому та її підсистем, а й закономірностей функціонування усієї системи. З'являється ціле коло специфічних завдань, які потребують вирішення на початковому етапі:

- визначення загальної структури системи;
- організація взаємодії між підсистемами та її елементами;
- вплив зовнішнього середовища на функціонування системи;
- вибір оптимальних режимів функціонування системи;
- вибір оптимального режиму управління системою забезпечення економічною безпекою;
- створення механізмів взаємодії між структурними елементами системи тощо.

І чим складніша система, тим більше уваги вона потребує до себе, тим більше супутніх питань доводиться

вирішувати. Суттєвою особливістю є те, що чіткої границі, яка відділяє складну систему від простої, немає. Це умовний поділ і на практиці може ставити непередбачувані питання. Процеси цифровізації економіки в умовах глобалізації світу мають тенденцію до ускладнення.

Система управління економічною безпекою підприємства, як показує практика, є складним структурним утворенням. Проста система має два крайні режими свого існування – або вона працює, або ні. Зі складною системою і питання складніше. Якщо вийде з ладу якийсь один з її структурних елементів, вона продовжуватиме працювати, знизяться лише окремі її показники, при цьому відбудеться перерозподіл робочого навантаження на інші підсистеми, що прискорить процес руйнування усієї системи. Це є властивістю складної системи.

Система управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства являє собою сукупність: матеріальних ресурсів; засобів збору і передачі інформації; інтелектуально-кадрового потенціалу; техніко-технологічного забезпечення; механізмів правового регулювання системи на законодавчому рівні.

Матеріальні ресурси – це матеріальні цінності, гроші, різні види енергії, обладнання, комунікації, обслуговуючий персонал тощо.

Всі перелічені елементи матеріальних ресурсів зведені в систему за допомогою зв'язків, які за своїми параметрами і призначенням визначають процес взаємодії між елементами для досягнення загальної мети – забезпечення економічної безпеки.

Прикладами великих і складних систем є ПАО «Укртелеком» – українська приватна телекомунікаційна компанія, «Київстар» – національний оператор мобільного зв'язку, телекомунікаційна компанія МТС, інформаційна система, пасажирський транспорт великого міста, система управління польотами крупного аеропорту, енергетична система та ін.

Характерними особливостями великих і складних систем є: велика кількість елементів в її структурі, взаємозв'язок і взаємодія між її елементами, ієрархічність структури управління системою й обов'язкова при-

сутність людини в контурі її управління. Всі ці ознаки притаманні системі управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства. Припустимо, система управління безпекою складається з певної кількості елементів. Щоб організувати системні зв'язки між елементами, треба починати з визначення ключового (головного) елементу. І вже від нього вибудовувати систему зв'язків і взаємозв'язків. Це питання ієрархічності системи.

Як визначити головний елемент системи? Для цього потрібно акцентувати увагу на основному призначенні системи. Керувати означає привести об'єкт управління у цільовий стан. У цьому разі – це безпечне і стабільне функціонування підприємства. Цільовий стан об'єктів управління задає система цілей і показників. Діяльність із приведення об'єктів управління в необхідний стан описується за допомогою моделі бізнес-процесів. Виконавці цього роду діяльності визначаються організаційною структурою підприємства.

Висновки. Найбільш ефективним підходом до вивчення проблем економічної безпеки телекомунікаційного підприємства є підхід системний; телекомунікаційне підприємство працює з високими технологіями, з продуктом, який представляє систему в самому прямому розумінні цього поняття. Це є його головною і специфічною особливістю; технологія – система, підприємство – система: дві нерозривні і взаємопов'язані природи ефективного співіснування.

За підсумками 2016 р. у світі майже повністю змінилася структура кібероперацій та методи їх проведення. Сфера кібершпигунства поповнюється новими учасниками. Й Україна нині має порівняно низькі показники в плані захисту економічної безпеки, про що свідчать нещодавні атаки на підприємства, установи та організації. Проблема безпеки передусім має системний характер. А це є вагомим аргументом на користь того, що вивчати проблему захисту економічної безпеки телекомунікаційних підприємств треба системно, як на організаційно-технологічному, так і на рівні розроблення та впровадження на практиці системних нормативних документів. Це має науковий інтерес і наукову перспективу.

Список використаних джерел:

1. Савина Н.В. Основные теоретические подходы к определению содержания экономической безопасности предприятия / Н.В. Савина // Человеческий капитал. – 2013. – № 1(49). – С. 131-134.
2. Жило П.А. О необходимости формирования системы обеспечения экономической безопасности на предприятии / П.А. Жило // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 4(050). – С. 63-66.
3. Дмитриева Л.Н. Система управления экономической безопасностью предприятия: проблемы и перспективы развития / Л.Н. Дмитриева, Ю.Н. Дуванова // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013. – № 3(4). – С. 125-126.
4. Ворожбит О.Ю., Шашло Н.В. Синергетический подход в управлении маркетинговой деятельностью предприятий / О.Ю. Ворожбит, Н.В. Шашло // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. – № 2(15). – С. 49-52.
5. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов: [монография] / В.И. Ткаченко, В.И. Богачев, Н.В. Шашло [и др.]. – Луганск; Ровеньки: Наука, 2007. – 370 с.
6. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: [монографія]: у 3-х т. Т. 2 / Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов [та ін.]. – Луганськ: Віртуальна реальність, 2012. – 318 с.
7. Бир Ст. Кибернетика и управление производством / Ст. Бир; пер. с англ. В.Я. Алтаева. – М.: Наука, 1963. – 276 с.
8. Бир Ст. Кибернетика и менеджмент = Cybernetics and Management / Ст. Бир; пер. англ. В. Алтаев. – М.: КомКнига, 2011. – 280 с. ISBN 978-5-484-01272-5, 978-5-484-01083-7.

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к изучению проблем защиты экономической безопасности предприятия. Сделан упор на системном подходе. Обоснована целесообразность использования системного подхода для телекоммуникационных компаний как носителей высоких технологий. Предприятие рассматривается как сложная система. Состоит из структуры и процессов, протекающих в ее пределах. Процессы имеют информационную природу и векторную направленность на решение конкретной задачи.

Ключевые слова: системный подход, простые и сложные системы, иерархия системы, телекоммуникационное предприятие, система управления экономической безопасностью, объект управления.

Summary. The article considers the main approaches to studying the problems of protecting the economic security of an enterprise. The emphasis is on the system approach. The expediency of using the system approach for telecommunication companies as carriers of high technologies is grounded. The enterprise is considered as a complex system. It consists of the structure and processes taking place within it. The processes are informational in nature and vector oriented towards the solution of a specific problem.

Key words: system approach, simple and complex systems, hierarchy of the system, telecommunication enterprise, economic security management system, object of management.

UDC 338.48

Tymchuk S. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hospitality Business,
Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine*

Neshchadym L. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hospitality Business,
Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine*

Тимчук С. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва*

Нешчадим Л. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва*

CLUSTER ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF TOURIST COMPANIES IN UKRAINE

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Summary. The article deals with cluster analysis of tourist enterprises in Ukraine. The group of regions of Ukraine according to the number of tourist enterprises and the size of commission, agency, and other charges is investigated. Using the Deductor program, clusters in Ukraine are formed. Clustering, or so-called segmentation, is a selected set of data for groups of objects with similar properties, which is the basis for data analysis. For the study, the tables were saved and imported into the business analytics platform Deductor.

Key words: tourist cluster, group, association, business, tourism.

Introduction. International economic trends and especially the development of tourism in contemporary conditions distinguish the formation of new economic conditions with the innovative nature of economic relations. The most promising areas of innovative economic development of Ukraine as foreign and domestic experts say are cluster approach to structuring the economy, study strategies for national and regional economic policies, and increasing the competitiveness of products and services. Implementation of European socio-economic development strategy of Ukraine is aimed at creating competitive advantages of the country in all spheres of economic activity, including tourism industry.

Analysis of recent research and publications. The features of formation and development of tourism clusters are con-

sidered by scholars such as M. Voynarenko (Voynarenko, 2001) [2], D. Stechenko (Stechenko, 2006) [3], A. Kraynyk (Kraynyk, 2006) [5], M. Zaverych (Zaverych, 2013) [6], D. Buhalis (Buhalis, 2000) [7], A. Krajnović (Krajnović, 2011) [8], E. Michael (Michael, 2007) [9], D. Hall (Hall 2005) [10].

Given a large number of papers on the research topic, however, the question of cluster analysis of the effectiveness of tourism enterprises in Ukraine remains poorly understood which determined the choice of the publication theme.

The purpose. Cluster development as a trend increase national and regional competitiveness is one of the components of the modern innovative economy. World practice shows that clustering makes the economy and has a decisive influence on the process of strengthening competitiveness and accelerating innovation.

Results. Tourist business – a highly profitable sector of the world economy, which is growing rapidly and is one of the fundamental factors of social and cultural development. Tourism is the indisputable means of economic growth that provides increased national income for countries and improves economic performance.

Finding ways of increasing the efficiency of tourism that form the welfare of all indicators is one of the most important tasks of social and economic development of Ukraine. One way of efficient organization of tourism and obtaining competitive advantages in the market is the creation of territorial and sectoral associations – tourism clusters.

Cluster – a voluntary territorial and sectoral association of enterprises to carry out coordinated financial and economic activities, in which all members of the cluster benefit, namely, cluster formation is competitive in this segment of the market economy. The purpose of the cluster is to ensure economic development and competitiveness of products or services to its members in the markets.

Tourism Cluster – a system of intensive production and technology and information cooperation of tourism enterprises, suppliers of basic and additional services aimed at creating a joint tourist product. The tourist cluster group includes businesses concentrated geographically in the region that share tourism resources and specialized tourism infrastructure, local labour markets, carry out joint marketing and promotional information activities [1]. The aim of the association is tourism cluster capacity and capacity of partners to create innovative tourism services, tourism product diversification, its improvement, joint development, and implementation of marketing strategy, advertising, branding tourist destinations and state programs of development of tourism region and others [2].

To implement the cluster model in the tourism industry, there should be the following elements: manufacturer of tourist services; sufficient development of transport and municipal infrastructure specialists of the respective qualification management system; tourism resources; natural resources; biosocial resources; historical and architectural resources; man-made resources; resources of the event; educational, cultural, and research institutions [3]. Monitoring of international tourism clusters shows the very diverse composition of their members, the impact of which provide a variety of factors – the ethnocultural, historical, religious, climatic and landscape features, and others. Prevalence of specific groups of factors on site cluster placement can influence the efficiency of both individual members and the entire cluster.

The main advantages of cluster model of tourism is domestic enterprises, increase in economic efficiency and competitiveness of joint activities combined in the tourism cluster is relatively separated from the activities; reduction in service costs by sharing tourism resources and tourist infrastructure, expansion of competing suppliers and consumers of tourism services, development cooperation, contractual specialization; stimulating innovative development, access to innovation by increasing inter-company flow of ideas and information; forming a local branch of the labour market, allowing for the exchange of staff, their training, professional development; improving the investment attractiveness of regions; clustering of tourism with proper organization stimulates growth and development of other industries; cluster technology facilitates connections between the public and the business community in solving the economic problems of the regions.

The limits of tourism cluster are difficult to characterize on Standard Industrial Classification. Tourism cluster should be a combined element that contains the field that creates a tourist product and for enhancing its competitiveness. These limits are floating and can expand with new businesses with

changing market conditions or government regulation [4]. The structure of a typical tourist cluster includes four main sectors [5]: manufacturing sector of tourist services; service sector; utility sector; a sector of the tourism cluster viability.

Manufacturing sector includes tourism enterprises that directly produce and sell travel services [6, 7]: tour operator firms and travel agencies, companies providing services to transfer; accommodation facilities, health, food and leisure travellers. Service sector combines banking and credit and insurance institutions, educational institutions, tourist profile, academic institutions and business centres, leasing companies. Utility sector, firstly, includes a variety of enterprises producing souvenirs, tourist equipment specific to certain areas of goods, and secondly, printing companies, cartographic factories, newspapers, broadcasters, thirdly, public authorities, regional development agencies, international and national funds and programs. Sector of tourism cluster viability connects the other sectors and coordinate their activities. It includes marketing, advertising and information, logistics, and legal and audit departments [8].

The interest in innovative cluster development appeared in the second half of the twentieth century. Steadily until it became an explosive nature not covered in the 1980-1990's first in North America and Europe. This interest was primarily due to merger success of Silicon Valley. Within the cluster «Silicon Valley» only for the period from 1991 to 2001, venture capital investments increased from 2 billion to 68.8 billion USD. At the beginning, clusters in the US were involved in 57% of the total working capacity of the country, and the share of GDP produced by clusters of United States was 61% [1; 2; 4].

In Europe, in terms of clustering highlights Italy and the countries of the Baltic region. In Norway, the government encourages cooperation between enterprises in the cluster «marine economy». Experts estimate that Finland is leading in terms of both research and technological cooperation. Finland's economy is fully clustered and it marked 9 clusters. In Denmark, 29 clusters operate, involving 40% of all enterprises in the country, which provide 60% of exports [2; 4]. In modern conditions of integration and globalization processes of effective clustering covered almost all the developed market economies and countries of the third world, where economic development is accelerated [9]. The process of implementing the cluster model of tourism in Ukraine is in its infancy. The founders of clustering in the country are Khmelnytskyi and Ivano-Frankivsk regions.

During the development and implementation of relevant projects to create tourism clusters, there are potential clusters in the city of Kyiv, Lviv, and Transcarpathian and Chernihiv regions. The perspective today is the creation of clusters in rural and depressed areas. The advantages of creating a cluster of rural tourism entities lies in the fact that from disparate entrepreneurs – owners of estates, local artists, representatives of the service sector, the public local government – formed associations that coordinate joint efforts by creating and implementing the tourist product of rural tourism, which ultimately leads to a comprehensive rural development through the efficient use of resources [8; 10].

To analyse and build clusters used indicators, the number of tourist activities and per 1 travel company, income from tourist services (excise and similar mandatory payments), the amount of commission, agency, and other fees, operating costs, third-party services in 2014 in the context of Ukraine's regions (Figure 1) are considered.

An analysis of the main indicators of tourism enterprises in Ukrainian regions using business analytic platform Deductor allows the group consider interdependence (Fig. 2).

The histogram lets you graphically view the distribution of the largest in the group. Assessment of visualization data distribution as a percentage of the total number of data points to the formation of five major groups (Table 1).

In the first group traced a clear relationship between operating costs and expenses for the services of other organizations and tourism enterprises income and the amount of fees and agency fees. Tourism businesses in the context of regions and Ukraine, which formed 2, 3, 4 groups are overwhelmingly for a commission, agency, and other fees, which affects the level of income.

Clustering or so-called segmentation is a selection of the data of a set of groups of objects with similar properties that is the first step in analysing the data. The results of clustering groups introduced by the performance of tourism enterprises in Ukraine's regions are shown in Figure 3.

For the study, the tables were saved in *.txt and imported in business analytic platform Deductor. Assignment table columns for the analysis were as follows: Ukraine – information field, the rest – the input field. A number of clusters got out manually at 5 because the automatic choice among clusters was the results of a number of clusters that were equal to 30 or more.

As the number of tourism enterprises to the largest group (66.67%) included: Vinnytsia, Volyn, Zhytomyr, Transcarpathian, Kyiv, Kropyvnytskyi, Luhansk, Mykolaiv, Poltava, Rivne, Sumy, Ternopil, Kherson, Khmelnytskyi, Cherkasy, and Chernihiv regions. The second group (12.5%) is generated by travel companies, Donetsk, Ivano-Frankivsk, and Chernivtsi regions. The third group (8.33%) – Zaporizhzhia and Kharkiv regions, the fourth group (4.17%) – Donetsk region, the fifth group (8.33%) – Lviv and Odesa regions (Fig. 4).

COL1	Legal entities are tourist operators	A profit is from the grant of tourist services on a 1 enterprise	Sum of commissions, agent and other rewards, is on a 1 enterprise	Operating charges are on a 1 enterprise	Charges on services of extraneous organizations 1 tourist enterprise
Vin	29	204.6	60.4	107.8	77.6
Vol	27	186.3	62.8	76.1	87.2
Dn	118	157.3	121.5	147.5	33.5
Don	45	164.7	65.2	161.1	154.3
Zhy	16	109	55.6	124.1	7.2
Zak	40	175.4	34.5	155.1	112.4
Zap	74	143.1	121.3	132.8	17.7
Iv-Fr	48	4278.2	41.8	3850.7	3202.9
Kyiv	40	102.3	77.5	112.3	142.9
Kr	17	482.7	127	261.2	167.6
Lug	8	23.1	22.8	20.8	0
Lviv	143	1167.2	100.9	265.9	456
Myk	32	95.2	67.7	74.6	0.8
Od	172	269.5	107.5	544.1	486.5
Pol	23	121.6	62.6	118.9	25.3
Rivn	30	138.9	40.9	131.4	70.8
Cum	23	137.5	57.4	123.4	0
Tern	22	132.4	40	107.8	44.2
Khark	104	164.4	101.3	181.9	56.6
Khers	22	333.7	39.4	340.9	186.7
Khmel	29	226.9	101	216.1	36.9
Cherk	28	187.2	119.3	175.7	69.2
Chem	44	146.2	60.3	130	56.7
Chernig	19	63.1	52	57.5	0.8

Fig. 1. Table of indicators to make data-based analytical platform Deductor

Source: Developed by the author

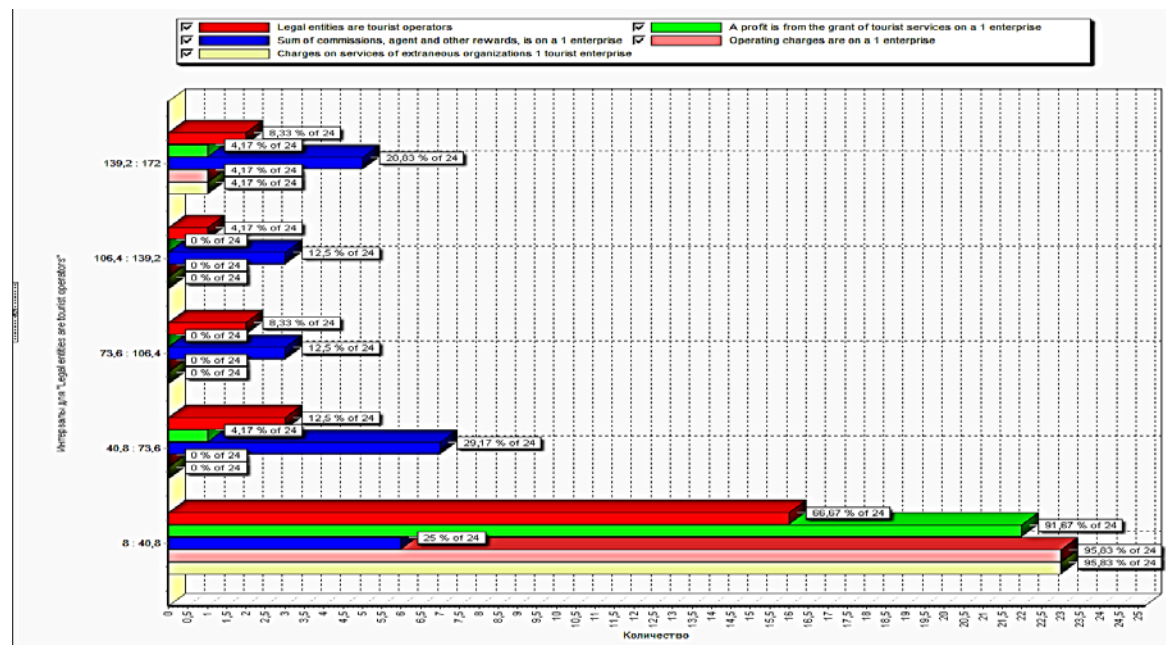


Fig. 2. Graphical representation of distribution parameters

Source: Developed by the author

Table 1
Distribution of the sample group studied parameters, %

Group	1	2	3	4	5
The value of the sample	8-40,8	40,8-73,6	73,6-106,4	106,4-139,2	139,2-172
Number of companies	66,67	12,5	8,33	4,17	8,33
Income from tourism	91,67	4,17	0	0	4,17
The amount of commission, agency and other fees	25	29,17	12,5	12,5	20,83
Operating expenses	95,83	0	0	0	4,17
The cost of third-party services	95,83	0	0	0	4,17

Source: Developed by the author

In terms of the amount of commission, agency, and other fees, the first group is 25% (Zakarpattia, Lviv, Luhansk, Rivne, Ternopil, Kherson), the second group – 29.17% (Vinnytsia, Volyn, Zhytomyr, Poltava, Sumy, Chernivtsi, and Chernihiv regions), the third group – 12.5% (Donetsk, Kyiv, Mykolaiv), the fourth group – 12.5% (Lviv, Kharkiv, and Khmelnytskyi regions), the fifth group – 20.83% (Donetsk, Zaporizhzhia, Kropyvnytskyi, Odesa regions) (Fig. 4). The level of income from tourism (without AA, excise, and similar mandatory payments) formed three groups. The first (91.67%) came tourist enterprises of Vinnytsia, Volyn, Donetsk, Zhytomyr, Transcarpathian, Zaporizhzhia, Kyiv, Kropyvnytskyi, Luhansk, Mykolaiv, Odesa, Poltava, Rivne, Sumy, Ternopil, Kharkiv, Kherson, Khmelnytskyi, Cherkasy, Chernivtsi, and Chernihiv regions. The second group (4.17%) – Lviv, the third (4.17%) – Ivano-Frankivsk region. In terms of operating expenses, two groups are formed. The lowest is 4.17% (Ivano-Frankivsk region) to the first largest – 95.83% of all other areas. In terms

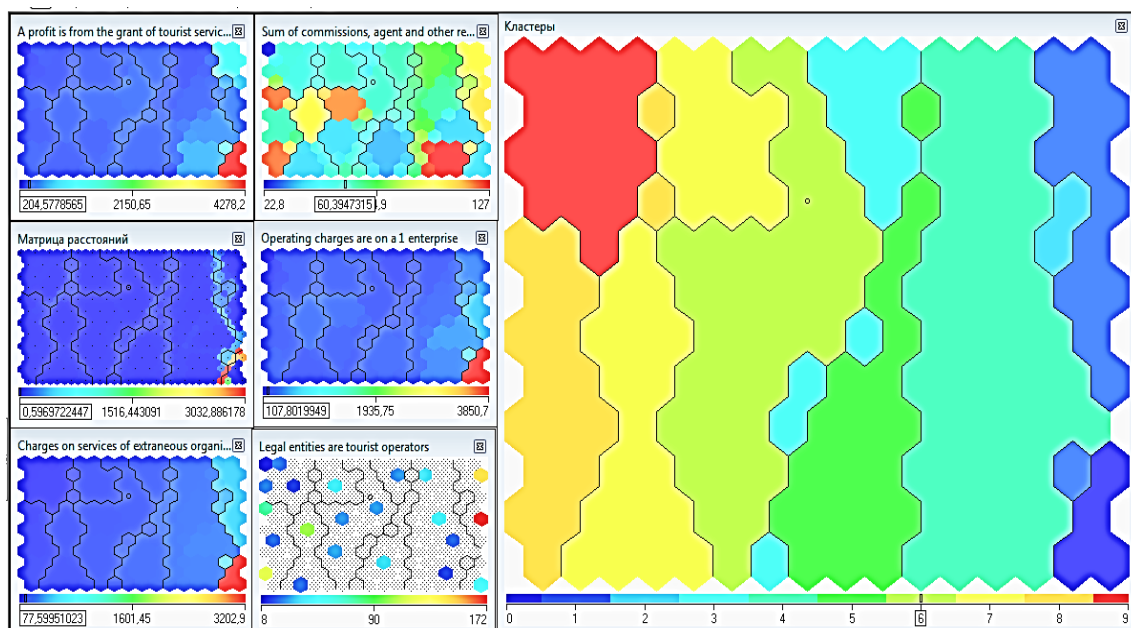


Fig. 3. Kohonen Maps

Source: Developed by the author

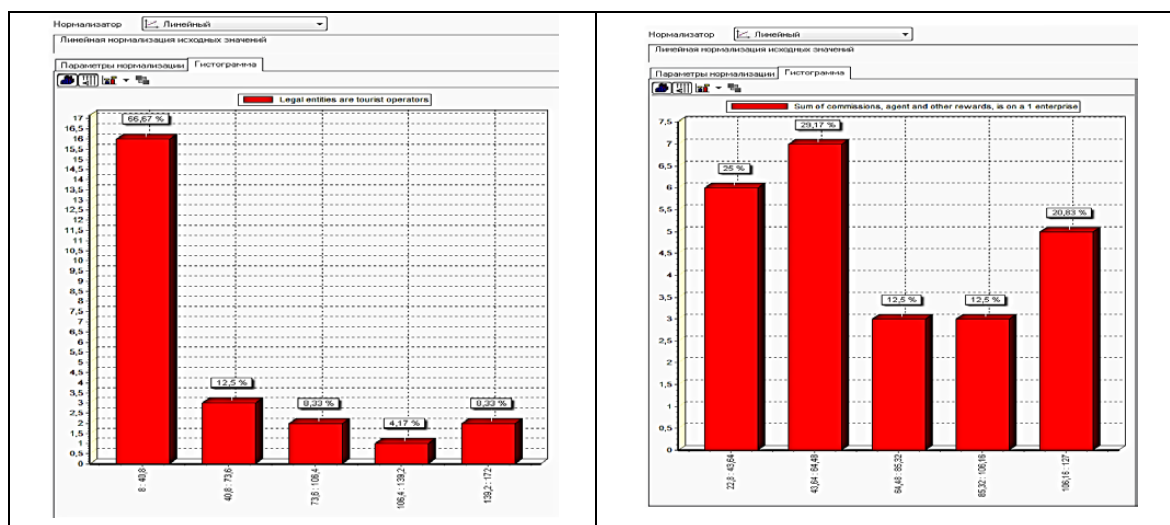


Fig. 4. Arranged regions of Ukraine by the number of tourism enterprises and the amount of commission, agency and other fees

Source: Developed by the author

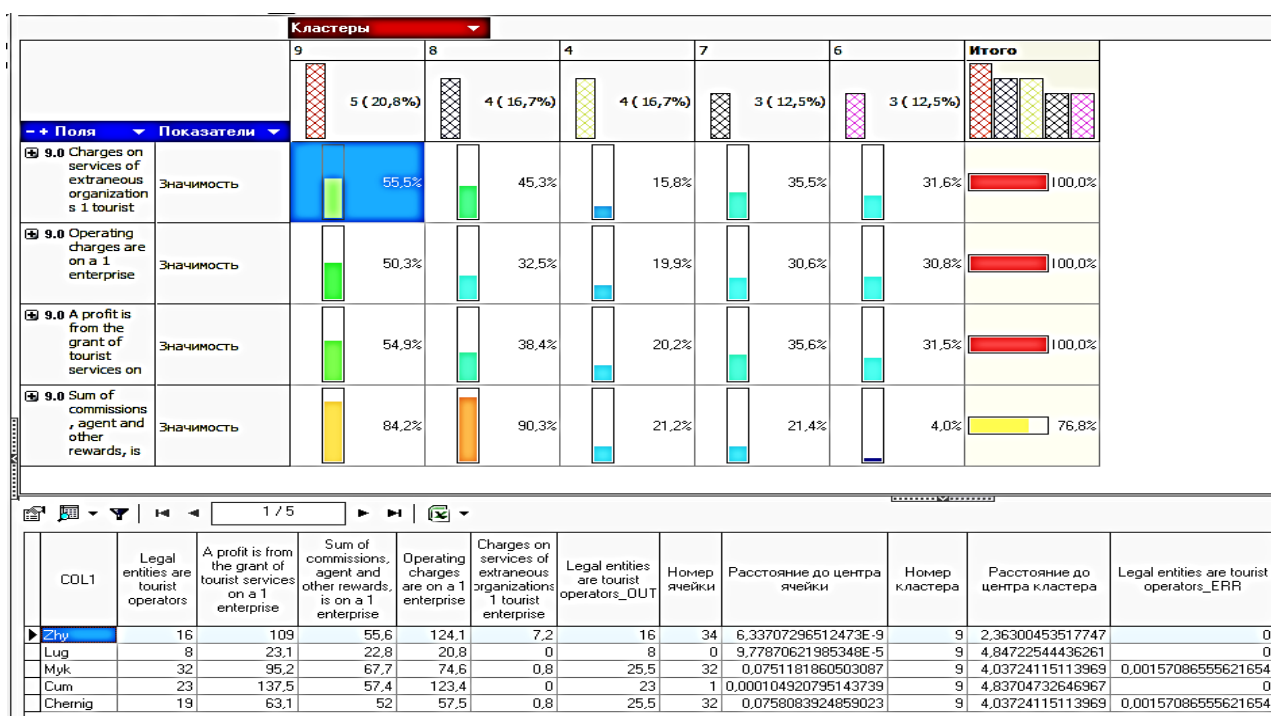


Fig. 5. The visual image of «cluster profiles» for key indicators of tourism enterprises of Ukraine

Source: Developed by the author

of costs of services and other organizations, two groups are formed: the lowest (4.17%) – Ivano-Frankivsk, the largest (95.83%) – all other regions.

Advantages of Kohonen maps are: allows you to conveniently visualize the placement of objects that have many characteristics; the principle of building Kohonen maps is convenient and meets the usual relief maps. This allows the handler to find patterns in large amounts of data [6]. It should be noted that the clustering is usually based on each attribute including Kohonen map + some common cards. It is important to understand that each of the cards each object has one and the same position (point) but different colour.

Since the process of clustering results is subjective and it depends on the initial data quality assessment process conducted by clustering depends on the goals. When clustering regions of Ukraine, 5 clusters obtained stable and reproducible results. In this study, Kohonen maps, which are shown in Figure 2, can be used for a more accurate and balanced assessment of the results of the clustering key indicators of performance in terms of tourist regions of Ukraine.

The visual appearance of profiles of clusters is built in Figure 5.

As a result, data Deductor program (version 5.3) built five clusters. The first cluster includes Zhytomyr, Luhansk, Mykolaiv, Sumy, Chernihiv region, the second – Dnepropetrovsk, Zaporizhzhia, Poltava and Khmelnytskyi region, the third – Donetsk, Kyiv, Kropyvnytskyi, Kherson, the fourth – Ternopil, Kharkiv, Chernivtsi, and the fifth – Vinnytsia, Rivne, and Cherkasy region.

Figure 5 shows the profiles of the clusters, which enable to assess the impact of each of the indicators within the cluster in terms of «significance». Lower values correspond to less impact indicator. So when analysing the profiles of clusters, one can select the optimal distribution of regional clusters.

Conclusions. The main advantages of cluster model of tourism are domestic enterprises, increase in economic efficiency and competitiveness of joint activities combined in the tourism cluster is relatively separated from the activities; reducing service costs by sharing tourism resources and tourist infrastructure, expansion of competing suppliers and consumers of tourism services, development cooperation, contractual specialization; stimulating innovative development, access to innovation by increasing inter-company flow of ideas and information; forming a local branch of the labour market.

References:

1. Ukrainian clusters (2012). Retrieved from: <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikhresursiv/klasteri-vodnogo-turizmu-ta-sanatarno-rekreacijnogo-vidpochinku/>
2. Mechanisms cluster models to adapt to the political and economic realities of Ukraine (2001). Voynarenko M. Sumy: K. Association of Economists of Ukraine.
3. Scientific and information support the creation of regional clusters resort and recreation (2006). Stechenko D. Sumy: Berdyansk Publishing Center.
4. International and national experience in the formation of innovation clusters: IV National Forum of Regional Development «Strategy regions under globalization: Ukrainian and foreign experience.» (2008).
5. Kraynyk A. (2006). Tourist cluster in the region as a form of social dialogue: administrative aspect Retrieved from: www.old.niss.gov.ua; www.tourlib.gov.ua
6. Zaverych M. Business analytic platform as a tool for clustering regions of Ukraine (2013) Sumy: Bulletin Khmelnytsky National University (in Ukr.).
7. Buhalis D. (2000): Marketing the competitive destination of the future. Tourism Management, Vol. 21, str. 97-116.

8. Krajnović A., Čičin-Šain D., Predovan M. (2011): Strateško upravljanje razvojem ruralnog turizma – problemi i smjernice. *Oeconomica Jadertina* Vol. 1, str. 30-45.
9. Michael E.J., (2007), «Micro-Clusters and Networks: The Growth of Tourism», *Advances in Tourism Research Series*.
10. Hall D., Mitchell, M. and Roberts, L. (2005), «Tourism and the Countryside: Dynamic Relationship», in Hall D., Roberts L. and Mitchell M. (Ed.) *New Directions in Rural Tourism*, Aldershot, pp. 3-18.

Анотація. У статті розглянуто кластерний аналіз туристичних підприємств в Україні. Досліджено угруповання регіонів України за кількістю туристичних підприємств і розміром комісійних, агентських та інших зборів. За допомогою програми Deductor були сформовані кластери в Україні. Кластеризація, або так звана сегментація є обраним набором даних груп об'єктів з аналогічними властивостями, що є основою в аналізі даних. Для дослідження, таблиці були збережені та імпортовані в бізнес-аналітичну платформу Deductor.

Ключові слова: туристичний кластер, група, асоціація, бізнес, туризм.

Аннотация. В статье рассмотрен кластерный анализ туристических предприятий в Украине. Исследованы группировки регионов Украины по количеству туристических предприятий и размером комиссионных, агентских и иных сборов. С помощью программы Deductor были сформированы кластеры в Украине. Кластеризация, или так называемая сегментация является избранным набором данных групп объектов с аналогичными свойствами, является основой в анализе данных. Для исследования, таблицы были сохранены и импортированы в бизнес-аналитическую платформу Deductor.

Ключевые слова: туристический кластер, группа, ассоциация, бизнес, туризм.

УДК 330.56

Філяк М. С.

*кандидат економічних наук, докторант,
Львівський університет бізнесу і права*

Filiak M. S.

*Candidate of Economic Sciences, Doctorate Fellow
Lviv University of Business and Law*

ЗАГАЛЬНІ РАМКИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЦИКЛІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПОСЕЛЕНЬ

THE GENERAL FRAMEWORK FOR THE TOOLKIT OF CYCLICAL INDICATORS IN THE DEVELOPMENT STRATEGY OF SETTLEMENTS

Анотація. У статті розглянуто порівняльний історичний дискурс, що визначає основні цикли розвитку міського та сільського поселення. Визначено основні залежності розвитку поселення та характеру циклу. Визначено ключові поняття для інструментарію циклічних індикаторів. Автор припускає зв'язок між циклічними індикаторами, технологічними укладами та поколіннями, а також класифікує ці індикатори для зручності використання у системі програмно-орієнтованого підходу до управління розвитком поселень.

Ключові слова: цикл розвитку, період розвитку, покоління, період перелому, поселення.

Постановка проблеми. У плануванні розвитку поселення важливо враховувати індикатор циклу та його різні методи впливу на інші інструменти планування. Це комплексна одиниця, яка потребує більш глибокого дослідження і класифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Низка дослідників, серед яких, зокрема, Н.Д. Кондратьєв, Д.І. Опарин [1], В. Леонтьєв [2], Л. Гумільов [3] та ін., глибоко підійшли до досліджень циклів, розглядаючи їх як комплексну соціо-економічну величину. Однак усе ще мало досліджень стосуються циклів у розвитку поселень. Недостатньо уваги приділяється і зв'язку циклів між собою, а також їх інтеграції у програмно-орієнтований підхід до управління розвитком поселень.

Мета статті полягає у тому, щоб, використовуючи метод порівняльного історичного дискурсу, звернути

увагу на прояви циклів у розвитку поселень і таким чином визначити рамки різних циклів та періодів, а також вказати на характер зв'язку між ними у плануванні розвитку поселення.

Виклад основного матеріалу. Якщо простежити те, яким чином розвивається територія на нашому історичному «театрі», то можна виокремити типові етапи, помітні в період 18-21 ст., а також простежити зміну ролі міста і села у цьому процесі. На початковому етапі чітко осягаємо історію ми бачимо напівфеодалний лад із малими роздробленими територіями; з дивно керованою, аграрно-збиральною економікою зародкового стану, з епізодичними підходами до оподаткування (що більше нагадує данину) і маленькими містами, які виконують роль незалежних торгово-посередницьких майданчиків, центрів еле-

ментів цивілізації. Нагромадження напруги (в тому числі за рахунок недалекогоглядного господарювання та природних потрясінь) приводить до воєнних дій, колонізації території і централізації влади. На території після війни і поразки її корінних жителів розміщуються всюди поліцейські війська. Міста стають центрами нової, централізованої адміністрації, старі традиції придушені. На територію приїжджають громадяни метрополії іншого етнічного походження у ролі чиновників і держслужбовців, військових. Корінне населення поневолюється і пригнічується. Водночас територія починає розвиток економіки (видобуток корисних копалин і їх вивезення в метрополію); нарощує, між іншим, урожайність зернових і також вивозить їх у центр. Перемігши одне або два великих повстання дітей «старої влади»¹ і скасувавши рабство, імперія-колонізатор починає вибірково будувати цивілізацію промисловості, культури та освіти (вирішивши, що наступне повстання принесе більше шкоди, ніж користі), на що йде ще 20-30 років. Зрештою на територіях сформовані органи самоврядування з новою традицією, підзвітні колонізатору. Починається розвиток капіталізму і перехід до нового технологічного укладу. У цьому процесі зростає роль «пересічного населення», яке отримує більше прав, освіти і доступу до ресурсів. Міста повсюдно стають центрами промислу, майданчиками для заводів і складів промислової продукції, але також і внуки або правнуки «старої влади» піднімають голови і роздумують про незалежність своїх колишніх князівств: адже промисловість приносить швидке збагачення на тому етапі. На наступному етапі, мирно або насильно, колонізатор зникає (відійшовши на свою корінну територію) і розділяє свої колонії на кілька незалежних територій за типом «національних держав», вже попередньо підготовлених до самостійного економічного життя. Відбувається перетікання населення їх сіл у міста, навіть насильницьке (приводом може бути харчова криза), щоб активізувати масові виробництва. Міста стають центрами регіонального, місцевого управління, національних рухів і масового виробництва. Ці ж держави нарощують економічну і військово-політичну міць у подальші 15-20 років, після чого, мирно або насильно, вони переглядають кордони і сфери економічного впливу. У нашому сценарії Друга світова війна була як «кривавою лазнею», так і мотиватором для переходу до наступного технологічного укладу, однак ми допускаємо, що в гуманістично керованих державах її можна було уникнути. Наприклад, незалежні території домовляються, замість війни, про поділ незайнятих територій на інших континентах і про освоєння колоній. Однак вони в цьому разі не змогли б так швидко перейти на наступний технологічний рівень, і війна, ймовірно, стала каталізатором розвитку, супроводжуваного, однак, неймовірними людськими втратами. У «силовому сценарії» міста, які навчені бути центрами регіональних адміністрацій і великої промисловості, а також звикли до людського навантаження урбанізації, захоплюються окупаційним режимом, який, приносячи з собою нові технології, використовує міста для своїх цілей – як центри ще більшої промисловості, перекваліфікації та розвитку військово-політичної могутності. У нашому сценарії біполярний світ із двох імперій існував ще 45-50 років, після чого внутрішня напруга роз'їла ці

імперії, і вони переформатувалися за рахунок втрати і розграбування однієї з них і жорсткої кризи в іншій. В імперіях міста стали ще більшими, привернули до себе освічених людей і кваліфікованих масових працівників, а також стали центрами-майданчиками розвитку наступних технологічних елементів, що стали можливими тільки в таких містах. Серед них – електроніка, напівпровідники, точне машинобудування, космічні технології, роботизовані машини, лазер та інше. На етапі, коли зростання рівня технологій передбачає перехід до більш вільної творчості інтелектуалів, міста стають центрами боротьби за незалежність від військових імперій, які вже слабшають². Отримавши у процесі жорсткої розрухи і глибокої економічної кризи незалежність, території стикаються з проблемою обмеженості власних бюджетів і вже через 3-6 років, стабілізувавши територію після хаосу, переходять до реформи самоврядування, оскільки міста вимагають більшої свободи, а новій державі це бачиться як спосіб заощадити на зменшенні «армії» держслужбовців. Носії високорозвинутого людського капіталу отримують доступ до творчої реалізації; міста частково втрачають свої промислові майданчики, але розвивають по своєму традиційному, свідомому чи несвідомому завданню елементи нового технологічного укладу: нано- та біотехнології, екологічну енергетику, сучасну комп'ютерну науку тощо, а також стають більш уповноваженими і наділеними ресурсами органами управління території, які тепер дробляться на малі самостійні одиниці, залежні тільки від центральної влади. Навіть маленька громада тепер може підтримувати самостійний бюджет і взаємодіяти з центром, будучи, однак, контрольованою з багатьох сторін. На цій території вже через 10 років після початку таких реформ починають будувати соціальну державу, зіткнувшись із масовою еміграцією з розграбованої країни і з негативним сальдо природного приросту. Місто тепер – центр адміністрації і процедур, скутий вимогами, але на чолі процесів ринково регульованої планової економіки, проте також це і центр форсованої урбанізації та розвитку нових галузей економіки.

Зауважте, місто стимулюється до якомога скорішого втілення у життя вищих завдань щодо трансформації територій через такі цикли. Оскільки покоління не встигають за плановими змінами, вони форсуються до них різними мотиваторами. Як правило, кожна чергова серйозна зміна відбувається через 18-28 років або трохи менше (назвемо цей період Коротким циклом), і розвиток переривається після цього на 4-5 років серйозною кризою (переломний період). Другим циклом є 50-55 років (цей період ми назвемо Довгим циклом), що переривається довшим переломним періодом – серйозним розвалом попередніх матеріальних здобутків і кризою протяжністю близько 7-9 років. Цикли, ймовірно, можуть набиратися в певну послідовність, наприклад: «довгий – короткий – короткий – довгий – короткий і т. д.» і перемешуватися. Місто, знаючи це, може визначати свою поточну позицію на шкалі розвитку і в межах циклу та відповідно планувати свою роль, вектори і стиль розвитку. Крім того, у сценарії розвитку Короткого циклу буде присутній поспіх, а в Довгому циклі можливі кілька підетапів, таких як налагодження мирного життя (10-12 років); лібералізація, соціальні реформи і популізм (10-12 років); інфраструктурне планування і нарощування потенціалу (10-12 років); зміна курсу і слабшання (5-6 років), деградація і підготовка до розвалу (5-6 років).

Яка ж роль малих населених пунктів (сіл) на всіх цих етапах і які уроки це нам несе? На етапі найменш відомого нам полуфеодального ладу село виживає і платить данину, а також періодично його грабують, позбавля-

¹ Див., напр., пол. Powstanie styczniowe 1863-1864 pp. а також, звичайно, фр. Révolution française de 1848 і Угорську революцію 1848 р., які сприяли скасуванню рабства у відповідних імперіях.

² Павел Войтила (Папа Римський Іоанн Павло II) зробив дуже багато для переконання різних людей, в т. ч. лідерів, у необхідності мирного, а не насильницького проходження цього періоду на етапі розпаду «Радянського блоку». Таким чином, бувають ситуації, коли кінець циклу проходить із кризою, але без загальної війни.

ючи накопичених надлишків. Там високий рівень смертності і феодалні закони, які адмініструються громадою з одного боку і феодалом з іншого. На етапі колонізації село втрачає жителів за рахунок війни, але набуває «нову кров» в особі нових поміщиків і солдатів. Воно тепер здає сільгосппродукцію державі або ж продає її в системі централізованої військової економіки. Відбувається закріпачення селян, процвітають жорстокість і безправ'я. На наступному етапі село втрачає жителів за рахунок повстань і боротьби за індивідуальну свободу, проте використовує цю можливість свободи і входить у Довгий цикл розвитку, який відчуває лише краєм, спостерігаючи будівництво заводів та інфраструктури. Можливо, зростає економічна сила селянських господарств, і вони стають дещо багатшими. Село так само постачає продукти харчування в місто і для держави, але водночас починає постачати робочу силу і носіїв інтелекту в споруджуваний капіталізм. Воно є донором, хоча ті, хто залишилися в ньому, отримують більше самоврядування та грошей. На наступному етапі селяни, які розбагатіли, стають жертвами політичної пропаганди та учасниками керованих змін, у яких імперія гине, а їх територія отримує політичну незалежність. У цьому процесі вони втрачають людей і багатство, у них вилучають надлишки. Але у наступному циклі, який буде вже Коротким, вони знову отримують можливість заробити (в тому числі за рахунок розвитку малого та середнього громадського підприємництва, тоді як прибутки з аграрної продукції регулюються і падають. До кінця Короткого циклу села стають занадто населеними, навіть незважаючи на відтік молоді в міста і за кордон, і на всіх вже не вистачає життєвого простору. Подальший різкий переділ територій приводить до втрати багатьох господарств, людей, а також до різкої втрати багатьох прав. Жителі села не розуміють, чим вони заслужили таке погане ставлення до них. Перейшовши в новий Довгий цикл, вони повторюють на більш високому технічному рівні попередній Довгий цикл, у процесі якого наростає кількість людських ресурсів і стануть багатшими. Однак у кінці Довгого циклу вони втратять за рахунок відтоку людей із хорошою освітою – і залишаться лише зі зношеними технікою і нерухомістю. Переживши розруху після кінця Довгого циклу, вони можуть так і не оговтатися від удару, але так само продають продукти харчування державі і зовнішнім посередникам. Розпочатий Короткий цикл і реформа самоврядування дає їм змогу стати багатшими і трохи вільнішими від впливу регіону, а також залучити на свої території інвестора – платника податків. Вони майже ніяк не сприяють високим технологіям нового укладу, але можуть спостерігати це на підприємстві інвестора чи користуватися у побуті. Вони вже переживали колись цей Короткий цикл із «нового економічної політикою», але зараз це відбувається на більш високому рівні реформи управління. Вони отримують для себе більш прості уроки, які не можуть бути надійним маркером розвитку території. Вони бачать два, максимум три елементи набору циклів, а більшість бачить один – той, в якому вони зараз живуть. Однак завжди на кордонах циклів вони можуть раптово збагатитися за рахунок грабунку елементів минулого укладу, залишеного агентами розвитку. Крім того, в середині Короткого циклу вони повинні розуміти, що цей період дійсно короткий і потрібно вчасно завершити накопичення і конвертувати їх у щось більш надійне, ніж більший будинок і додаткові атрибути добробуту. У Довгому циклі їм складно, тому що силою переривається досвід поколінь, і вони проживають все спочатку, неминуче, в основному закінчуючи так само, як у попередньому Довгому циклі. Вони здебіль-

шого віддають місту людський капітал, а державі – продукти харчування.

Зазначена послідовність дає нам можливість визначити підходи до Розвиваючого циклу. Ми не можемо на цьому етапі його повністю побачити, проте пропонуємо низку інструментів емпіричного дослідження і дискурсів для того, щоб із різних боків відчути роботу циклу.

По-перше, ритм і «дыхання» циклу можна визначити шляхом аналізу зміни архітектурних стилів, а саме розглядаючи природний, тобто «натуральний» підхід до будівництва поселень, проти «високого стилю» в містобудуванні. Шляхом виявлення особливостей зміни стилю ми можемо простежити тенденцію посиленого привнесення високого стилю у містобудування в періоди Довгих циклів розвитку централізованих, імперського типу держав. Відповідно, аналізуючи економічний розвиток міста і села, ми можемо зрозуміти логіку їх архітектурного розвитку і побудувати прогноз щодо подальших етапів розвитку містобудування залежно від поточного циклу розвитку.

По-друге, у розвитку кожного циклу ми помічаємо активних і пасивних його учасників: це двигуни циклу (агенти розвитку) і його пасивні суб'єкти, які беруть його умови і підлаштовуються під нього. Із цими стосунками тісно пов'язаний баланс розвитку і деградації, що визначає структуру взаємин в економічних кластерах на різних циклах.

По-третє, необхідно розглянути соціально-демографічні чинники у циклах розвитку поселень, в яких ми можемо спостерігати типовий Довгий і Короткий періоди розвитку мікроцивілізацій і поселень як їх основи; також ми можемо простежити причини колишнього протистояння «північних» і «південних» регіонів. Нарешті, по-четверте, для розуміння зв'язку Довгого і Короткого періодів розвитку з коротшими Циклами Поколінь, необхідно розглянути особливості цього циклу покоління і накладення поколінь одне на одне, розглянути покоління в «короткому» і «довгому» розуміннях, розглянути фази життєвої активності покоління, а також виділити механізми, які мотивують покоління до розвиваючих дій, при цьому врахувати взаємозв'язок покоління з довгими періодами розвитку.

Загалом можна припустити, що планування розвитку поселення повинно враховувати кілька типів періодів: Довгий і Короткий періоди розвитку, Довгий і Короткий цикл, Цикли Поколінь, а також періоди перелому ситуації до нового циклу. Потрібно зауважити, що масштаб стратегічного планування перебуває за межами цих періодів і циклів. Якщо припустити, що Цикл Покоління має протяжність як мінімум 17 років, то цей період дорівнює, принаймні, двом циклам стратегічного планування поспіль. Як правило, стратегії розвитку територій, поселень розробляються на період близько 8-9 років і мають фази реалізації, наприклад: 1 рік польового експерименту та пілотних проєктів, 3 роки першої фази реалізації моделей на цільовій території, 3 роки другої фази реалізації, в межах якої в 2-3 рази зростає географічне охоплення об'єктів стратегії; і, нарешті, 1-2 роки заключної фази для фіксації стійкості досягнень і вироблення каркасу наступної стратегії. Однак поселення, яке живе «половинними» 4-5-річними або «повними» 8-9-річними стратегічними планами розвитку, має також враховувати Довгі і Короткі цикли, в тому числі послідовність розвитку і взаємодії поколінь. Можливо, навіть варто розглядати 9-річний цикл як базу: два таких цикли становлять 18 років, тобто покоління в «короткому» розумінні, а три таких цикли, тобто 27 років, близькі до Циклу Поколінь у «довгому» розумінні. Врахування цих довгих періодів дасть змогу органам управління поселення відповісти на фундаментальні питання:

1. На якому циклі (довгому або короткому) ми зараз перебуваємо?

2. Як далеко до кінця циклу і які прогнози щодо протікання періоду перелому до наступного циклу?

3. Яким способом ми можемо отримати максимальні переваги на теперішньому положенні щодо циклу?

4. Як ми можемо підготуватися до наступного циклу і пережити період перелому?

Відповівши на ці фундаментальні питання, поселення повинно врахувати кілька факторів взаємодії поколінь на території міста і його кластера, а також зайнятися менеджментом стратегії розвитку на 5-9 наступних років. Таким чином, картина планування, вписана в програмно-орієнтований підхід до управління розвитком поселень, постає для нас більш масштабною і вимагає підходів, які, звичайно, не обмежуються наступними виборами до місцевих та регіональних рад.

Висновки. Ми ризикнемо припустити, що люди, які проживають ці зміни історії в містах, розвиваються в одному ритмі і з одним розумінням процесів, що відбуваються, а люди, що проживають ці процеси у селах, розвиваються в дещо іншому ритмі. Це не скасовує значущості суспільної ролі одних та інших, проте може пояснити деякі аномалії, такі як, наприклад, розграбування досягнень імперської держави на переломних періодах циклів – процес, зав'язаний на різниці систем цінностей. Також ми приходимо до тісного природно складеного взаємозв'язку між міським і сільським поселеннями, їх залежності один від одного, що дає нам змогу говорити про кластери «місто – село» та про їх розвиток.

Крім цього, виходячи з того, що цикли реалізуються на практиці людьми як учасниками соціальних процесів, ризикнемо запропонувати вимірювати цикли в поколіннях, тобто приймаючи покоління за період у межах до часу статевої зрілості (від 0 до 16-17 років) і, можливо, до віку пізньої молодості (від 0 до 28-30 років). Можливо, як вказують інші дослідники (Переслєгін), і саме покоління як одиниця виміру послідовності циклу можна поділити на «коротке» (де одне доленосне завдання реалізовується у ранній молодості носіїв) і «довге», де кілька завдань реалізуються носіями на протязі свідомого життя, починаючи з більш «серйозного» віку. Ця гіпотеза дає змогу згодом зрозуміти, яким чином покоління є складниками Короткого і Довгого циклів, а останні, своєю чергою, становлять Довгий і Короткий періоди розвитку. Тут для дослідження важлива не прив'язка до історичних дат, а розуміння залежностей і динаміки кожного з циклів.

Дослідниками в ХХ столітті помічені й описані як короткі 17-28-річні цикли зміни піків продуктивних поколінь, так і довгі 55-60-річні цикли зростання до піку технологічних укладів (найбільш відомі вони як цикли Кондратьєва). Крім

того, помічені і 300-річні «цикли пасіонарності» (Л. Гумільов), а також і 600-річні періоди розвитку. Ми припускаємо, що початок якоїсь зрозумілої нам записаної, масової історії в нашому регіоні ми спостерігаємо близько 1450 року. Однак потрібно зазначити, що та мікроцивілізація аж до початку ХІХ століття була дуже відмінною від нашої, і ми здатні зрозуміти лише той період або ту субкультуру, які проявляють себе до початку ХІХ ст., вірніше, до періоду одразу після закінчення Наполеонівських воєн. Ми ж у цьому матеріалі показуємо, що Короткі і Довгі цикли становлять собою, як конструктор, як Довгий, так і Короткий періоди розвитку. Для більш повного розуміння зміни циклів і чергування періодів необхідно більш детальне дослідження особливостей перетину, послідовності і зміни поколінь.

Для того щоб систематизувати різні періоди і цикли нижче, подаємо коротке визначення кожного. Довгий і Короткий періоди розвитку мають зв'язок із технологічними укладами. Ми вважаємо, що Довгий період розвитку передбачає зміну періоду активності близько 20 поколінь, а Короткий період розвитку, вбудований у Довгий у другій фазі Довгого періоду, передбачає зміну періоду активності близько 8 поколінь. У цих періодах можуть змінитися принаймні 3 технологічні уклади, оскільки їх тривалість дає можливість для їх повного протікання. Далі ми оперуємо поняттями «Довгий» і «Короткий» цикл, які пов'язані більше з циклами поколінь. Ми припускаємо, що Короткий цикл має тривалість від 17 до 28 років, відповідно до періоду активності і «складальної схеми» поколінь, де «коротку» складальну схему ми приймаємо за приблизно 17 років, а «довгу» складальну схему – за приблизно 28 років. Довгий цикл має тривалість 2 або 3 повних періоди активності поколінь, залежно від їх «складальної схеми». Далі поза цією класифікацією і без прив'язки до поколінь ми розглядаємо Періоди перелому до нового циклу – вони тривають кілька років залежно від серйозності переломних процесів і можуть бути мирними або навпаки. Нарешті, в межах класифікації Циклів Поколінь знаходиться Цикл стратегічного планування – період, який дорівнює половині «короткої» складальної схеми або третині «довгої» складальної схеми поколінь.

Великий і малий періоди розвитку складно розглядати лише інструментами аналізу будь-якого одного сектору суспільного життя. У подальшому ми плануємо показати його прояви із чотирьох визначених нами позицій, таких як: 1) аналіз суб'єктів і об'єктів докладання зусиль циклу, де особливо виділяються носії змін і їх противники; 2) архітектура як форма і прояв циклів, де ми спостерігаємо феномен побутової і високої субкультур; 3) взаємодія півночі і півдня, еволюція державності, що дає нам визначники тимчасових рамок циклів, а також 4) дослідження поколінь як ілюстрація проявів циклів і періодів у поведінці суспільства і окремих груп.

Список використаних джерел:

1. Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждение в Институте экономики. – М., 1928. – 287 с.
2. Леонтьев В. Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ // Плановое хозяйство: Ежемесячный журнал. – М.: Госплан СССР, 1925. – № 12. – С. 254-258.
3. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. СПб.: Кристалл, 2001. ISBN 5-306-00157-2.
4. Mike Rapport. 1848: Year of Revolution, NY, 2008, ISBN 978-0-465-02087-6.
5. Mikołaj Pawliszczew, Tygodnie polskiego buntu, t. II, Warszawa, 2003, ISBN 83-11-09663-5.

Аннотация. В статье рассмотрен сравнительный исторический дискурс, определяющий основные циклы развития городского и сельского поселения. Обозначены основные зависимости развития поселения и характера цикла. Определены ключевые понятия для инструментария циклических индикаторов. Автор предполагает связь между циклическими индикаторами, технологическими укладами и поколениями, а также классифицирует эти индикаторы для удобства использования в системе программно-ориентированного подхода к управлению развитием поселений.

Ключевые слова: цикл развития, период развития, поколение, период перелома, поселение.

Summary. The article presents a comparative historical discourse that defines the main cycles of urban development and in rural areas. The basic dependencies of settlement development and cycle character have been determined. The key concepts for instruments of cyclic indicators are defined. The author suggests a connection between cyclic indicators, technological ways and generations, and classifies these indicators for the convenience of using in a program-oriented approach to managing the development of settlements.

Key words: development cycle, development period, generation, period of fracture, settlement.

УДК 339.542

Харахурсах М. О.

*студент спеціальності «Економіка підприємства»
економічного факультету
Ужгородського національного університету*

Kharakhursakh M. O.

*Student
field «Economics of Enterprises»
Faculty of Economics of Uzhhorod National University*

ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ З УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС

THE TRANSFER OF TRADE FLOWS FROM UKRAINE IN THE CONDITIONS OF FREE TRADE WITH THE EU

Анотація. У статті досліджені ключові тенденції змін у зовнішньоторговельній діяльності України. Проаналізована відмінність динаміки експорту та імпорту товарів з України в ЄС та до країн СНД. Визначена частка участі європейських країн у торговельних відносинах України з ЄС загалом. Кількісно визначена залежність між часткою експорту та імпорту в загальному обсязі торгівлі та позитивною/негативною динамікою їх зміни.

Ключові слова: експорт, імпорт, торгівля, Зона Вільної Торгівлі, Україна, Європейський Союз, СНД.

Постановка проблеми. 1 січня 2016 року розпочала дію Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом (ПВЗВТ) (Глава IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС). [1]. Водночас Російська Федерація розриває Договір про вільну торгівлю з Україною на підставі його протиріч із положеннями безмитної торгівлі України з ЄС згідно з Угодою про асоціацію [2]. Це стало наслідком конфлікту у виборі вектору зовнішньоторговельних відносин між ЄС та СНД. Оскільки частка торговельних відносин України з РФ є найбільшою в обсязі товарного обороту з економічним блоком СНД (61% станом на 01.01.2016 р.) [3], постало питання про подальшу переорієнтацію торгівлі зі Сходу на Захід. Ця тема викликала чисельні дискусії через політизованість питання в умовах ведення гібридної війни на Сході України.

В цій статті досліджений результат дії ПВЗВТ на динаміку експорту та імпорту України як у країни Європейського Союзу, так і в країни блоку Співдружності Незалежних Держав за рік: з моменту початку дії угоди в повному обсязі (01.01.2016 р.) до 01.01.2017 р. Також був проведений аналіз освоєння європейських ринків – чи має Україна тенденцію до закріплення на вже наявних, чи розширюється на нові для себе.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання та доцільність переорієнтації зовнішніх економічних від-

носин на європейський вектор розглядали такі дослідники, як Олександр Шепотило [4], Павло Гайдучкий [5] та ін.

Зокрема, О. Шепотило [4], аналізуючи це питання в розрізі даних з 2001 по 2007 р., дійшов висновків, що інтеграція з ЄС принесла би в 2004-2007 рр. збільшення експорту на 10%, тоді як більш тісна співпраця з СНД – лише 4%. При цьому диверсифікація експорту дала би можливість збільшити експорт промислових товарів у ЄС на 26% проти 16% за сценарієм інтеграції з СНД. О. Шепотило, застосовуючи гравітаційну модель за різними сценаріями на основі даних за 2011 рік, визначив, що в довготривалій перспективі найбільш ефективним є сценарій торгівлі за умови перебування України в Європейському Союзі – 46,1% вигоди. Для сценаріїв Зони вільної торгівлі з ЄС та співпраці з СНД – показники 36% та 17,9% відповідно [4].

Павло Гайдучкий у статті «Невесела ейфорія зовнішньої торгівлі» зазначав, що з 2005 по 2013 р. показники сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС поступово погіршувалися, поки не досягли рівня 53,2% від всього українського експорту. Чинниками цієї кризової ситуації стали невиправдана лібералізація імпорту з ЄС в 2005 р. та незбалансована торгівля загалом. На рівень позитивного сальдо з економічним блоком ЄС Україна вийшла лише в першій половині 2014 р., тоді як до того показники торгівлі з ЄС були гірші, ніж із Російською Федера-

цією. Значною мірою на це вплинула девальвація гривні та воєнно-політична криза на Сході країни [5].

Метою статті є визначення реальних змін у торговельно-економічних відносинах між Україною та ЄС із СНД, доведення фактичної переорієнтації української економіки на Захід та аналіз залежності між динамікою експортно-імпортного складника та рівнем освоєння ринків окремих країн щодо сукупності в межах Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. У межах дослідження були визначені ключові елементи Глави IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що стосуються створення Зони вільної торгівлі та безпосередньо впливають на обсяги імпорту та експорту, такі як лібералізація ринку товарів; встановлення відповідності стандартів та сертифікатів відповідно до технічних вимог ЄС; співробітництво у сфері митної діяльності; взаємодія підприємницького сектору сфери послуг із європейським ринком; регуляція ринку енергоносіїв; сприяння підвищенню конкуренції в Україні.

Лібералізація ринку товарів передбачає скасування мит на 82,6% товарів українського походження та 91,8% європейського. Також встановлюються перехідні періоди для тарифних ліній за визначеними галузями (м'ясо, злакові та ін.). При цьому для найбільш чутливих до змін в умовах торгівлі товарів передбачені безмитні тарифні квоти. Експортні мита за Угодою не будуть скасовані миттєво, а поступово, протягом 10 років, виведені із законодавства України. Важливі зміни торкнулися сільського господарства та машинобудування. Зменшення розмірів ввізного мита дасть змогу заощадити українським експортерам близько 330 млн. євро та 117,3 млн. євро відповідно.

Задля повної сумісності стандартів, що діють в Україні, з технічними регламентами ЄС запроваджено низку заходів щодо встановлення відповідності систем стандартизації, сертифікації, метрології та ліцензування продукції. Такі міри мають за мету розповсюдження якісних українських товарів в умовах глобалізації та ринкової економіки, покращуючи при цьому імідж держави загалом.

Надання оперативної інформації з митних питань, обмін досвідом, залучення до контролю іноземних фахівців – все це повинне забезпечувати належне дотримання та застосування митного законодавства. Цей пункт містить не тільки інформацію про спрощення митних процедур, а й положення щодо співробітництва для протидії шахрайству та виявлення правопорушень.

Вільна підприємницька діяльність на засадах ПВЗВТ відрізняється від класичних Угод про вільну торгівлю, передбачаючи розширення можливостей бізнесу в секторі, що не стосується надання послуг. Така норма забезпечує лібералізацію одночасно усіх можливих видів економічної діяльності з надання послуг, у тому числі тих, які ще не були офіційно зареєстровані. Також ця категорія передбачає активне співробітництво в питаннях теле-, радіокомунікацій, а також поштових та кур'єрських послуг.

Ключові питання відповідності українського ринку енергоносіїв вимогам ЄС лежать насамперед у площині обігу, торгівлі та врегулювання суперечок. Глава містить такі напрями, як правила встановлення цін на енергоносії; транспортування та транзит; створення регуляторного органу; розроблення правил щодо антидискримінаційного доступу до видобування нафти та вуглеводнів.

Протидія корупції постає одною з головних перепон діяльності вільної торгівлі. Демпінгова практика, картелі, агресивне злиття мають бути під контролем спеціальних органів, відповідальних за протидію цим економічним дестимуляторам. Положення про конкуренцію мають

стосуватися як приватних, так і державних підприємств. Компанії повинні мати рівний доступ до ринку для того, щоб унеможливити створення чистих монополій. Україна також зобов'язується усувати перешкоди для конкуренції, які могли спричинити надмірні дотації до окремої галузі економіки. Україна та ЄС зі своїх сторін мають надавати достовірну та оперативну інформацію щодо розмірів державної допомоги тим галузям чи підприємствам, які безпосередньо пов'язані з експортом чи імпортом товарів [6].

Можна припустити, що український експорт та імпорт в країни Європейського Союзу та СНД розвивається нерівномірно. Використовуючи дані Державного комітету статистики, було виявлено, що з 01.01.2016 р. по 01.01.2017 р. приріст експорту з України до ЄС становив 3,7%, імпорту – 11,8%. Тобто загалом збільшення товарообігу відбулося на 8,1%.

У відносинах із країнами СНД спостерігається протилежна ситуація. Експорт за визначений період зменшився на -22,7%. Для імпорту приріст також був від'ємний (-18,3%). Відповідно загалом товарооборот зменшився на -20,2%. Варто зауважити, що на відміну від відносин із ЄС, де торговельний баланс є постійно від'ємним, торгівля України із країнами СНД характеризується позитивним сальдо торговельного балансу. Виходячи з отриманих результатів, можна прийняти до уваги вплив дії ПВЗВТ на український товарообіг, що виявляється у збільшенні товарообігу між Україною та ЄС за його одночасного зменшення у відносинах із членами СНД.

Таблиця 1

Лідери та аутсайдери за динамікою експорту, тис. дол.

№	Країна	2016	2015	Тпр, %
1	Хорватія	39 065,9	26 086,5	49,8
2	Естонія	98 048,2	66 205,7	48,1
3	Фінляндія	62 355,7	48 037,7	29,8
4	Румунія	716 981,4	569 947,1	25,8
5	Швеція	71 275,4	60 609,9	17,6
24	Велика Британія	317 792,1	367 897,3	-13,6
25	Бельгія	251 541,9	296 848,8	-15,3
26	Ірландія	45 483,9	59 182,6	-23,1
27	Португалія	228 126,0	320 541,1	-28,8
28	Мальта	7746,0	12 237,0	-36,7

Джерело: складено автором на основі [3], [7]

Таблиця 2

Лідери та аутсайдери за динамікою імпорту, тис. дол.

№	Країна	2016	2015	Тпр, %
1	Хорватія	29 660,9	15 147,9	95,8
2	Франція	1 530 515,3	892 786,2	71,4
3	Швеція	419 000,6	273 534,6	53,2
4	Італія	1 358 227,8	976 327,8	39,1
5	Чехія	654 830,9	479 718,5	36,5
24	Литва	492 528,0	552 614,3	-10,9
25	Естонія	66 632,2	77 499,2	-14,0
26	Мальта	11 479,2	16 359,3	-29,8
27	Болгарія	172 873,8	253 119,2	-31,7
28	Угорщина	801 992,9	1 608 536,1	-50,1

Джерело: складено автором на основі [3], [7]

Детальний розгляд географії товарообороту з країнами ЄС (табл. 1; табл. 2) свідчить про те, що лідером у динаміці експорту з України є Хорватія зі 49,8%, аутсайдером – Мальта (-36,7%). Дані щодо імпорту характеризуються більшими значеннями та відхиленням від 0, що

Таблиця 3

Структура торгівлі з членами СНД

Країна	Експорт, тис. дол.			Імпорт, тис. дол.		
	2016	2015	Тпр, %	2016	2015	Тпр, %
Азербайджан	247 979,6	318 824,8	-22,2	39 736,9	30 288,1	31,2
Білорусь	903 197,5	870 696,4	3,7	2 777 793,6	2 449 145,5	13,4
Вірменія	88 924,5	101 561,9	-12,4	8216,1	7376,7	11,4
Казахстан	400 107,6	712 744,5	-43,9	434 290,0	377 578,4	15,0
Киргизстан	40 430,8	75 501,8	-46,5	1773,6	5801,7	-69,4
Молдова, Республіка	481 145,4	524 294	-8,2	47 623,2	41 242,4	15,5
Російська Федерація	3 592 917,9	4 827 717,9	-25,6	5 149 313,5	7 492 724,5	-31,3
Таджикистан	25 427,9	29 982,9	-15,2	1245,9	2771,7	-55,0
Туркменістан	108 981,9	170 325,7	-36,0	34 336,1	16 318,4	110,4
Узбекистан	142 392,7	174 497,3	-18,4	71 060,2	62 329,5	14,0

Джерело: складено автором на основі [3], [7]

спричинене перевагою імпорتنих відносин України з ЄС. На першому місці за динамікою імпорту перебуває Хорватія – 95,8%, а замикає рейтинг Угорщина з від'ємним приростом імпорту (-50,1%). Із цих даних можна відзначити позитивний розвиток торговельних відносин із Хорватією, за якого можна спостерігати значний зріст обсягу товарообігу. Нижче наведені дані про 5 найкращих та 5 найгірших країн ЄС за рейтингом приросту експорту та імпорту у торговельних відносинах з Україною (табл. 1; табл. 2).

Як вже було зазначено, динаміка торговельних експортних відносин України з країнами СНД на кінець 2016 р. є переважно від'ємною. Позитивний показник експорту демонструє тільки торгівля з Білорусією. Приріст експорту за рік становив 3,7%. Найгірший показник має Киргизстан (-46,5%). Відносно імпорту зріст показника у понад 2 рази спостерігається у торгівлі з Туркменістаном. Україна закупила на 110,4% більше в 2016 р., ніж у 2015 р. Останню сходинку в рейтингу посідає, як і щодо експорту, Киргизстан (-69,4%).

Невизначеним є питання щодо стратегії освоєння Україною нових ринків. За умови, що Україна зосереджує торгівлю на тих країнах, з якими частка товарообігу серед інших членів ЄС у базовому році є найбільшою, буде спостерігатися пряма залежність між часткою експорту або імпорту країни в сукупному товарообігу Європейського Союзу та динамікою зміни експорту та імпорту.

Проведені розрахунки із застосуванням кореляції г-Пірсона демонструють, що пряма залежність між вищезазначеними показниками відсутня, оскільки для експортних відносин кореляція становить $(-0,75) < 0,04 < 0,75$, а для імпорتنих – $(-0,75) < (-0,10) < 0,75$. Це не дає змоги підтвердити припущення, що українські підприємці зосереджуються на вже опанованих ринках. Нижче наведена таблиця країн із найбільшими за обсягом частками товарообігу з Україною в межах європейського ринку на 2015 р. [7].

Таблиця 4

Лідери за часткою експорту та імпорту в загальному обсязі

Частка експорту, %		Частка імпорту, %	
Італія	15,21	Німеччина	25,93
Польща	15,19	Польща	15,16
Німеччина	10,21	Угорщина	10,49
Іспанія	8,02	Італія	6,37
Угорщина	6,99	Франція	5,82

Джерело: складено автором на основі [3], [7]

Отже, одночасно лідерами в загальному обсязі експорту та імпорту в структурі товарообігу України серед членів ЄС є Італія, Німеччина, Польща, Угорщина. Можна стверджувати, що з цими країнами Україна виявляє найбільш тісний зв'язок у сфері зовнішньоторговельних відносин.

Висновки. За результатами дослідження зовнішньоторговельних відносин між Україною та членами ЄС і СНД було з'ясовано, що станом на 01.01.2017 р. український товарний ринок зазнає змін у вигляді переорієнтації торговельних потоків на Захід в умовах лібералізації торгівлі, передбаченої Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Це виявляється у збільшенні обсягу експорту та імпорту в Європейський Союз на 3,7% та 11% відповідно за його зменшення у торгівлі з країнами СНД на -18,3% для експорту та на -20,2% для імпорту. Засвідчено, що найкращі показники приросту експорту та імпорту товарів Україна демонструє з Хорватією – 49,8% та 95,8% відповідно. В межах дослідження було визначено, що найбільш плідна співпраця у сфері зовнішньої торгівлі України спостерігається з Італією, Німеччиною, Польщею та Угорщиною. Також була виявлена відсутність залежності між поточною часткою товарообороту країни в сукупності відносин та динаміки їх змін.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами з іншої сторони [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/984_011/page
2. Рада Федерації РФ проголосувала за припинення вільної торгівлі з Україною [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.unian.ua/finance/1222311-rada-federatsiji-rf-progolosuvala-za-pripinennya-zvt-mij-rosieyu-i-ukrajinoju.html>
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2015 році [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ztt/ztt_u/ztt1315_u.htm
4. Шепотило О. Вибір торгової політики для України: Порівняльний аналіз вигод від приєднання до МС та ЗВТ ЄС [Електронний ресурс] / Олександр Шепотило // Київська Школа Економіки – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kse.org.ua/download.php?downloadid=247>
5. Гайдучкий П. Невесела ейфорія зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс] / Павло Гайдучкий. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://dt.ua/international/nevesela-eyforiya-zovnishnoyi-torgivli-.html>

6. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс] // Представництво Європейського Союзу в Україні – Режим доступу до ресурсу: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf
7. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2016 році [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ztt/ztt_u/ztt1216_u.htm

Анотація. В статье исследованы ключевые тенденции изменений во внешнеторговой деятельности Украины. Проанализированы отличия динамики экспорта и импорта товаров из Украины в ЕС и в страны СНГ. Определена доля участия европейских стран в торговых отношениях Украины с ЕС в целом. Количественно определена зависимость между долей экспорта и импорта в общем объеме торговли и позитивной/негативной динамикой их изменения.

Ключевые слова: экспорт, импорт, торговля, Зона Свободной Торговли, Украина, Европейский Союз, СНГ.

Summary. This article aims to study the key trends in changes of the foreign trade activity of Ukraine. The differences in the dynamics of export and import of goods from Ukraine to the EU and to the CIS countries are analyzed. The share of European countries in the trade relations between Ukraine and the EU is determined. The dependence between the share of exports and imports in the total trade volume and the positive / negative dynamics of their change is calculated.

Key words: export, import, trade, Free-trade area, Ukraine, European Union, CIS.

УДК 658.15:005.52

Худик О. Б.

*аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Khudyk O. B.

*post-graduate student of the department of accounting, analysis and audit
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ БОРОШНОМЕЛЬНО-КРУП'ЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

THE STRATEGIC ANALYSIS OF THE FLOUR-AND-CEREALS INDUSTRY'S ENTERPRISES FINANCIAL SECURITY

Анотація. На підґрунті дослідження сучасного стану розвитку методики стратегічного аналізу фінансової безпеки підприємства встановлено, що особливої уваги потребують питання розроблення системи індикаторів для її комплексного дослідження, розроблення інтегрального показника фінансової безпеки на основі використання сценарного підходу та методів нечіткої логіки. Розроблено матричну модель для визначення рівня фінансової безпеки за різних рівнів фінансової гнучкості та достатності джерел фінансування. Теоретично обґрунтовано підхід до комплексної оцінки фінансової безпеки на основі інтегрального показника, який дає змогу врахувати такі її складники, як фінансова стійкість, фінансова гнучкість і фінансова рівновага.

Ключові слова: стратегічний фінансовий аналіз, фінансова безпека, фінансова стійкість, фінансова гнучкість, фінансова рівновага.

Постановка проблеми. Необхідною умовою досягнення стратегічних цілей і успішного функціонування підприємства є забезпечення високого рівня фінансової безпеки. Для цього необхідним є розроблення та реалізація фінансової стратегії, спрямованої на раціональне й ефективне використання доступних фінансових ресурсів на основі оптимізації структури капіталу. Ще одним важливим аспектом, який вимагає особливої уваги для забезпечення фінансової безпеки, є врахування рівня фінансового ризику з метою уникнення прийняття неадекватних управлінських рішень, здатних порушити стійкість господарюючого суб'єкта і, як наслідок, загрожувати його безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного аналізу фінансової безпеки розглядаються у працях вітчизняних і зарубіжних учених (А.О. Спіфанова [1], С.Н. Іляшенко [2], Т.М. Ковальчук [3], О.В. Малика [4], Л.А. Могиліної [5], Ю.М. Петренка [6], О.М. Підхормого [7], М.В. Рети [8]). Проте до сьогодні у стані формування перебувають його методологічні та методичні засади. Особливої уваги потребують методологічні питання щодо розроблення системи індикаторів комплексної оцінки фінансової безпеки підприємства, яка дасть змогу визначити раціональність цільової структури капіталу з урахуванням альтернативних сценаріїв розвитку подій. Не отримала належного розвитку методика стратегічного фінансового

аналізу на основі комплексного підходу та інтегральної моделі оцінки фінансової безпеки.

Метою статті є розвиток методологічних засад стратегічного аналізу фінансової безпеки підприємства та розроблення методики комплексної оцінки фінансової безпеки на підґрунті сценарного підходу та методів нечіткої логіки.

Результати дослідження. Фінансова безпека як об'єкт стратегічного фінансового аналізу – це ступінь захищеності та гармонізації фінансових інтересів підприємства як відкритої соціально-економічної системи, здатної до самоорганізації та розвитку, який визначається внутрішніми фінансовими можливостями нейтралізації негативних факторів і змін середовища шляхом мінімізації потенційних фінансових втрат, достатністю фінансових ресурсів для задоволення стратегічних фінансових потреб, досягнення цілей та місії діяльності, здатністю до стійкого економічного розвитку, збереження та нарощення наявного фінансового потенціалу в довгостроковій перспективі.

Наукові підходи до оцінки рівня фінансової безпеки ґрунтуються на використанні показників майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності, рентабельності активів і капіталу, майнового стану, вартості капіталу, економічної доданої вартості, чистого грошового потоку та визначають його як певний стан («хороший» або «поганий»). Так, С.Н. Іляшенко [2] залежно від достатності власних оборотних коштів (власних або позикових) для здійснення виробничо-збутової діяльності виокремлює такі рівні фінансової безпеки, як абсолютний, нормальний, хиткий, критичний та кризовий. Фактично його медика дає змогу визначити рівень фінансової стійкості, а не безпеки.

О.М. Підхормий [7] радить здійснювати оцінку фінансової безпеки підприємства на базі показника чистого грошового потоку у розрізі видів діяльності. Проте наявність позитивного чистого грошового потоку є тільки одним із факторів підтримки рівня фінансової безпеки.

А.О. Єпіфанов [1], О.В. Малик [4], Л.А. Могиліна [5], Ю.М. Петренко [6], М.В. Рета [8] пропонують різні варіанти побудови інтегрального показника фінансової безпеки. Зокрема, О.В. Малик вважає доцільним визначати рівень фінансової безпеки підприємства на основі інтегральної оцінки її функціональних складників: бюджетно-податкового, страхового, інвестиційного, фондового, грошового, кредитного, кожний з яких характеризується переліком відносних фінансових показників (як стимуляторів, так і дестимуляторів). Розрахунок показника за кожним складником здійснюється за формулою [4, с. 143]:

$$I_j = \sum \alpha_{ij} x_{ij}, \quad (1)$$

де I_j – інтегральний показник складника фінансової безпеки підприємства; α_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i -го показника в інтегральний індекс; x_{ij} – вихідний показник.

Інтегральний індекс фінансової безпеки складається з шести середньозважених субіндексів (складників фінансової безпеки). Визначення інтегрального індексу фінансової безпеки підприємства здійснюється за формулою [4, с. 145]:

$$I = \sum b_j I_j, \quad (2)$$

де b_j – вагові коефіцієнти складників фінансової безпеки підприємства; I_j – інтегральні показники складників фінансової безпеки підприємства.

Відповідно до підходу, запропонованого М.В. Ретою [8, с. 33], розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки здійснюється шляхом згоргання показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності

в єдиний показник за допомогою графічного методу. Згідно з графічним методом інтегральний показник визначається як площа багатокутника, число вершин якого відповідає числу приватних характеристик:

$$R_{intj} = \sum_{i=1}^n \frac{1}{2} * \frac{\sin 360}{n} * \left[\sum_{i=1}^{n-1} a_i^j a_{i+1}^j + a_n^j a_1^j \right], \quad (3)$$

де R_{intj} – інтегральний показник фінансової безпеки j -го підприємства; n – кількість показників, що оцінюються; i – індекс поточного показника; a – довжина відрізка, що відповідає значенню показника.

А.О. Єпіфанов [1, с. 89-91] вважає доцільним визначати інтегральний показник фінансової безпеки на основі врахування коефіцієнта зносу основних засобів, фондовіддачі основних засобів, рентабельності активів, коефіцієнта оборотності активів, загального коефіцієнта покриття, коефіцієнта фінансування, коефіцієнта втрати платоспроможності за формулою:

$$\begin{cases} I = \sum_{i=1}^n MAX_i * P_i \\ P_i = 1, K_i > t_i \\ P_i = 0,5, K_i \in t_i \\ P_i = 0, K_i < t_i, \end{cases} \quad (4)$$

де I – інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки; MAX_i – максимальна кількість балів за i -м коефіцієнтом; P_i – поправочний коефіцієнт, визначений на основі визначених інтервалів значень обраних показників (t_i); K_i – фактичне значення i -го коефіцієнта. При цьому автори вважають доцільним виділення трьох рівнів фінансової безпеки, таких як критичний, недостатній і достатній.

Схожого підходу дотримуються Ю.М. Петренко [6] та Л.А. Могиліна [5]. Так, Ю.М. Петренко обґрунтовує доцільність діагностування рівня фінансової безпеки підприємства за допомогою скорингового методу в розрізі підходів фінансового управління, що базується на інтегральній оцінці показника фінансової безпеки з використанням таких складників: коефіцієнта фінансування (b_1); коефіцієнта рентабельності власного капіталу (b_2); коефіцієнта рентабельності операційної діяльності (b_3); індексу внеску працівників (b_4); індексу корпоративного управління (b_5) відповідно до формули [6, с. 14]:

$$IFB = MAXb_1 * Pb_1 + MAXb_2 * Pb_2 + MAXb_3 * Pb_3 + MAXb_4 * Pb_4 + MAXb_5 * Pb_5, \quad (3.29)$$

де IFB – інтегральне значення рівня ФБП в діапазоні від 0 до 100; $MAXb_i$ – максимально можлива кількість балів за i -м коефіцієнтом ($i = 1,5$); Pb_i – поправочний коефіцієнт для i -го коефіцієнта ($Pb_i \in 0;0,5;1$). Визначення поправочного коефіцієнта здійснюється шляхом зіставлення фактичного значення i -го показника із середньогалузевим рівнем.

Л.А. Могиліна для розрахунку інтегрального показника пропонує такі коефіцієнти, як загальний коефіцієнт покриття; коефіцієнт фінансування; коефіцієнт втрати платоспроможності; коефіцієнт зносу основних засобів; рівень фондовіддачі; коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт рентабельності активів. Розрахунок показника здійснюється за формулою [5, с. 8]:

$$O_{фбп} = \sum K_i B_i, \quad (5)$$

де $O_{фбп}$ – кількісне значення оцінки фінансової безпеки промислового підприємства; K_i – значення поправочного коефіцієнта, що відповідає i -му показнику; B_i – максимально можлива кількість балів, закріплених за i -м показником. Відповідно до отриманого інтегрального

показника виділяються такі рівні фінансової безпеки, як високий, недостатній, достатній, задовільний, низький, недостатній, критичний, катастрофічний.

Отже, незалежно від особливостей підходів до побудови методики аналізу фінансової безпеки на основі тих чи інших концепцій, вони не дають змоги досить точно визначити вплив управлінських рішень на фінансову безпеку та змоделювати її рівень у довгостроковій перспективі. Оскільки прийняття стратегічних управлінських рішень вимагає визначення потенційного рівня фінансової безпеки з урахуванням альтернативних варіантів розвитку подій, вважаємо доцільним виділення таких її складників, як фінансова стійкість, гнучкість та рівновага. Дотримання нормативів показників фінансової стійкості є важливим для збереження фінансової безпеки під час прийняття управлінських рішень щодо залучення як довгострокових, так і поточних позикових джерел фінансування. Другим складником фінансової безпеки є фінансова гнучкість, тобто здатність підприємства змінювати структуру джерел фінансування відповідно до наявних фінансових потреб та коригувати напрями діяльності у разі зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Рівень фінансової гнучкості визначатиметься у результаті порівняльного аналізу прогнозованої рентабельності активів (капіталу), вартості капіталу та його складників, умов залучення фінансових ресурсів. Третій складник фінансової безпеки – фінансова рівновага, яка визначається достатністю джерел фінансування для підтримання та розширення своєї діяльності, оптимальністю співвідношення між прибутковістю та рівнем фінансового ризику. Оцінка потенційного рівня фінансової рівноваги здійснюється на основі моделювання майбутніх фінансових потреб і джерел їх фінансування. Усі складники фінансової безпеки тісно взаємопов'язані між собою та залежать від очікуваних розмірів і структури капіталу та прибутку, між якими існує тісний органічний взаємозв'язок та залежність: з одного боку, потенційний рівень прибутку залежить від обґрунтованості управлінських рішень щодо політики фінансування активів, залучення позикового капіталу, а з іншого – отриманий прибуток впливає на структуру капіталу, оскільки збільшує суму нерозподіленого прибутку, а відтак і власного капіталу підприємства, що позитивно впливає на рівень фінансової безпеки та інвестиційну привабливість підприємства. Окрім того, у процесі стратегічного аналізу фінансової безпеки важливе значення має оцінка рівня фінансового ризику та потенційних наслідків реалізації несприятливих сценаріїв розвитку подій для підприємства.

Для визначення потенційного рівня фінансової безпеки у стратегічній перспективі пропонується визначати:

– потенційний вплив обсягу залучення додаткової суми позикового капіталу шляхом зіставлення достатності рівня фінансової гнучкості у разі реалізації несприятливого сценарію та достатності джерел фінансування;

– інтегральний показник фінансової безпеки на основі комплексного врахування таких її складників, як фінансова стійкість, фінансова гнучкість та фінансова рівновага.

Забезпечення фінансової безпеки під час прийняття того або іншого варіанту стратегічного управлінського рішення є необхідною умовою для зростання фінансового потенціалу та ефективності діяльності у перспективі. Залучення позикового капіталу вважається безпечним у разі позитивного значення диференціалу модифікованого фінансового левериджу під час реалізації того або іншого альтернативного сценарію для підприємства:

$$R^{targ} - WACC^{targ} \geq 0, \quad (6)$$

де R^{targ} – цільовий рівень скоригованої рентабельності сукупного капіталу (активів) до виплати відсотків; $WACC^{targ}$ – цільова середньозважена вартість капіталу.

Проте у разі реалізації песимістичних сценаріїв розвитку подій рівень скоригованої рентабельності активів (капіталу) до виплати відсотків може бути нижчим, ніж цільове значення. Тому виникає необхідність доповнення правила збереження рівня фінансової безпеки:

$$R^{pes} - WACC^{pes} \geq 0, \quad (7)$$

де R^{pes} – песимістичний рівень скоригованої рентабельності сукупного капіталу (активів) до виплати відсотків, $WACC^{pes}$ – песимістичний рівень середньозваженої вартості капіталу.

Оцінку достатності джерел фінансування пропонується здійснювати на підґрунті порівняння фінансових потреб (FN) та обсягу додаткового залучення позикового капіталу (ΔLC^{targ}). Відсутність дефіциту у джерелах фінансування існуватиме за умов виконання нерівності:

$$\Delta LC^{targ} \geq FN. \quad (8)$$

Матрична модель (табл. 1) демонструє взаємозв'язок впливу фінансової гнучкості та достатності джерел фінансування на рівень фінансової безпеки.

У результаті визначення координат запропонованої моделі отримуються такі значення рівня фінансової стійкості:

– квадрант ФБ 1.1. означає абсолютний рівень фінансової безпеки. Цільова структура капіталу є ефективною та забезпечує збереження рівня фінансової безпеки у стратегічній перспективі. Не існує ризику зниження рівня фінансової безпеки підприємства у разі реалізації песимістичного сценарію. Не існує дефіциту у джерелах фінансування, можливе прийняття управлінських рішень про розширення господарської діяльності;

– квадрант ФБ 1.2. характеризується високим рівнем фінансової безпеки. Цільова структура капіталу є ефективною, але існує ризик її негативного впливу на фінансову безпеку підприємства у разі реалізації песимістичного сценарію. Прийняття рішення про розширення господарської діяльності повинне здійснюватися на основі додаткового аналізу рівня фінансового ризику;

Таблиця 1

Визначення рівня фінансової безпеки за різних рівнів фінансової гнучкості та достатності джерел фінансування

Оцінка достатності джерел фінансування	Оцінка рівня фінансової гнучкості		
	$R^{pes} - WACC^{pes} \geq 0$	$R^{pes} - WACC^{pes} \leq 0, R^{targ} - WACC^{targ} \geq 0$	$R^{targ} - WACC^{targ} \leq 0$
$FN \leq 0$ або $FN \geq 0, \Delta LC^{targ} \geq FN$	ФБ. 1.1	ФБ. 1.2	ФБ. 1.3
$\Delta LC^{targ} \leq FN, \Delta LC^{targ} \geq 0$	ФБ. 2.1	ФБ. 2.2	ФБ. 2.3
$\Delta LC^{targ} = 0, FN \geq 0$	ФБ. 3.1	ФБ. 3.2	ФБ. 3.3

– квадранти ФБ 1.3. та 2.3 – цільова структура капіталу є неефективною, що приводить до зниження рівня фінансової безпеки. Необхідно переглянути обсяг залучення додаткової суми позикового капіталу;

– квадрант ФБ 2.1. вказує на те, що рівень фінансової безпеки є нормальним, проте існує дефіцит у джерелах фінансування. Можливе обмежене розширення господарської діяльності;

– квадрант ФБ 2.2. свідчить, що рівень фінансової безпеки є допустимим, проте існує ризик її надмірного зниження у разі реалізації песимістичного сценарію. Розширення господарської діяльності не рекомендується;

– квадранти ФБ 3.1.-3.2. означають, що рівень фінансової безпеки є нижчим, ніж допустимий, та існує дефіцит джерел фінансування не тільки для розширення, але й для підтримання рівня господарювання. Залучення позикового капіталу є недоцільним;

– квадрант ФБ 3.3. характеризує рівень фінансової безпеки як кризовий. Структура капіталу є неефективною. Існує необхідність розроблення антикризових заходів.

Відповідно до запропонованої цільової структури капіталу у 2016-2020 рр. [9] рівень фінансової безпеки ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» є абсолютним (квадрант ФБ 1.1.), оскільки виконуються нерівності (7) і (8).

Визначення інтегрального показника фінансової безпеки дасть змогу дати якісну оцінку її рівня (ФБ_в – високий, ФБ_с – середній, ФБ_н – низький) у разі вибору альтернативного варіанту фінансової стратегії з урахуванням більшого числа факторів, що забезпечить більш високу обґрунтованість управлінських рішень.

Для визначення рівня фінансової безпеки пропонується така система окремих (критичних) показників $Y = \{y_i\}$, $i \in 1, m$, які дають змогу оцінити різні її складники (стійкість, гнучкість, рівновага):

– фінансова стійкість: y_{11} – коефіцієнт структури капіталу; y_{12} – коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності; y_{13} – коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами;

– фінансова гнучкість: y_{21} – диференціал модифікованого фінансового левериджу (6); y_{22} – диференціал модифікованого фінансового левериджу, уточнений на рівень зниження скоригованої рентабельності активів (капіталу)

до виплати відсотків (7); y_{23} – рівень фінансового ризику за залучення відповідної суми позикового капіталу;

– фінансова рівновага: y_{31} – рівень достатності джерел фінансування; y_{32} – динаміка інтегрованого показника фінансового потенціалу; y_{33} – ризик зниження ефективності операційної діяльності.

На наступному етапі необхідно встановити відповідність кожного значення набору фінансових коефіцієнтів лінгвістичній змінній, яка буде характеризувати його рівень q_i (q_1 – «високий», q_2 – «середній», q_3 – «низький»). Розпізнавання рівня показників здійснюється на основі критеріїв класифікації, тобто визначається відповідність фактичного рівня показника рівню q_i та присвоюється оцінка за 5-бальною шкалою u_{kij} ; $k, i, j \in 1; 3$ ($u_{k11} = 5$; $u_{k12} = 3$; $u_{k13} = 1$ (балів)).

Розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки ($I_{\Phi Б}$) здійснюватиметься за формулою середньої геометричної на базі середніх значень за кожним блоком (Y_i , $i \in 1; 3$):

$$I_{\Phi Б} = \sqrt[3]{Y_1 * Y_2 * Y_3}. \quad (9)$$

Значення $I_{\Phi Б}$ змінюється в межах від 1 до 5. Залежно від фактичного значення $I_{\Phi Б}$ встановлюється рівень фінансової безпеки за таким правилом:

$$\begin{cases} I_{\Phi Б} \in [1; 1,6) \rightarrow \Phi Б_{\text{н}} \\ I_{\Phi Б} \in [1,6; 3,5) \rightarrow \Phi Б_{\text{с}} \\ I_{\Phi Б} \in [3,5; 5] \rightarrow \Phi Б_{\text{в}} \end{cases} \quad (10)$$

Середнє значення інтегрального показника фінансової безпеки 4,41, розраховане на базі прогнозних фінансових результатів та структури капіталу ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство» [9], свідчить про її високий рівень протягом усього часу реалізації запропонованої фінансової стратегії.

Висновки. У статті здійснено теоретичне узагальнення та нове вирішення проблем стратегічного аналізу фінансової безпеки. Запропонований методичний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки створює передумови для адекватного моделювання стану соціально-економічної системи в умовах високого рівня невизначеності та ризику й упорядкування процесу ранжирування показників на основі експертних оцінок і переходу до набору функцій відповідності для кожного з критичних індикаторів і рівня фінансової безпеки загалом.

Список використаних джерел:

1. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова, [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
2. Ильяшенко С. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
3. Ковальчук Т.М. Стратегічний аналіз: навч. посібник / Т.М. Ковальчук. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 424 с.
4. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.В. Малик. – Хмельницький, 2015. – 263 с.
5. Могиліна Л.А. Управління фінансовою безпекою підприємств в умовах економічної нестабільності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Л.А. Могиліна. – Суми, 2015. – 24 с.
6. Петренко Ю.М. Фінансова безпека підприємств на основі розвитку принципів корпоративного управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Ю.М. Петренко. – Суми, 2013. – 22 с.
7. Підхромний О.М. Індикатори оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання / О.М. Підхромний, Л.С. Яструбецька // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2007. – Випуск 4(16) – Ч. 2. – С. 73-76.
8. Рета М.В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / М.В. Рета, А.О. Іванова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 21(994). – С. 29-37.
9. Khudyk O. Strategic financial analysis of the flour-and-cereals industry's enterprises capital / O. Khudyk // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – Volume 3, Number 3. – Pp. 64-69.

Аннотация. На основе исследования современного состояния развития методик стратегического анализа финансовой безопасности предприятия установлено, что особого внимания требуют вопросы разработки системы индикаторов для ее комплексного исследования, разработки интегрального показателя финансовой безопасности на основе использования сценарного подхода и методов нечеткой логики. Разработана матричная модель для определения уровня финансовой безопасности при различных уровнях финансовой гибкости и достаточности источников финансирования. Теоретически обоснован подход к комплексной оценке финансовой безопасности на базе интегрального показателя, который позволяет учесть такие ее составляющие, как финансовая устойчивость, финансовая гибкость и финансовое равновесие.

Ключевые слова: стратегический финансовый анализ, финансовая безопасность, финансовая устойчивость, финансовая гибкость, финансовое равновесие.

Summary. On the basis of the present state of methodology of the financial security's strategic analysis investigation it is defined that the problems of developing a system of indicators for its complex research and creating an integrated model of assessing financial security with the use of scenario approach and methods of fuzzy logic require special attention. The matrix model for determining the level of financial security according to different levels of financial flexibility and sufficiency of funding sources is developed. The approach to complex evaluation of financial security is theoretically grounded on the basis of integral indicator which allows to take into account its components, such as financial stability, financial flexibility and financial equilibrium.

Key words: strategic financial analysis, financial security, financial stability, financial flexibility, financial equilibrium.

УДК 658

Циганова О. С.

*старший викладач кафедри «Облік і економічний аналіз»
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова*

Tsyganova O. S.

*Senior Lecturer of the Accounting and Economic Analysis Department
Admiral Makarov National University of Shipbuilding*

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: БІОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

ADAPTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT: BIONOMICS ASPECT

Анотація. У статті наведені причини набуття актуальності адаптивного управління в теорії та практиці менеджменту. Розглянуто адаптивне управління підприємством із позиції еволюційного підходу в економіці. Представлені найбільш поширені визначення поняття «біономіка». Наведена загальна структура біономіки та її розділів. Представлена історична хронологія розуміння адаптивного управління підприємством ученими – представниками еволюційної економіки.

Ключові слова: адаптивне управління, еволюційний підхід в економіці, біономіка, еволюційна економіка.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки висуває високі вимоги до ефективності промислового виробництва. Він характеризується високою ринковою нестабільністю, зростанням конкуренції, розвитком інформаційних технологій і комунікацій, швидкою зміною соціально-економічної ситуації тощо. Досвід багатьох країн світу свідчить про те, що без застосування науково обґрунтованих методів управління підприємство не може ефективно адаптуватися до ринкового середовища і реалізувати свої конкурентні переваги. У сучасному світі прагнення промислових підприємств ефективно функціонувати в умовах, що змінюються, збільшити свій прибуток, ринкову частку та інші показники вимагає від них постійного вдосконалення процесів управління. У результаті керівники підприємств відмовляються від прагнення передбачати і контролювати зміни, що відбуваються у ринковому довіллі. Замість цього вони намагаються створювати підприємства, що пристосовуються до змін

і відповідним чином реагують на них, закладаючи основу адаптивного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання адаптивного управління відображені у працях таких вітчизняних та іноземних науковців, як Н. Шматько, Л.І. Фесік, С.В. Чиженкова, В.В. Дудчак, М.М. Буднік, Г.В. Козаченко, С.А. Кравченко, Т.С. Клебанова, С.Б. Алексєєв, О.М. Мойсєєва, Т. Берне та Г. Сталкер, Г. Єльнікова. Останнім часом спостерігається активна взаємодія економічних процесів та застосування законів біологічних наук до опису процесів, що відбуваються у бізнесі. Сутність альтернативного напрямку в економіці – біономіки – розглянута в роботах іноземних авторів В. Авагяна, О. Леонідова, С.А. Шульміна, І. Флора, Л.Б. Трунової, М. Ротшильда та інших. Але в наукових економічних дослідженнях замало уваги приділено вивченню адаптивного управління підприємством із позиції еволюційного підходу в економіці.

Метою статті є розгляд адаптивного управління в історичній хронології з позиції біономіки.

Виклад основного матеріалу. Економіка як наука розглядає господарський процес як загалом, так і з позиції інтересів окремого підприємства. Одним із основних об'єктів вивчення економіки є організація процесу управління підприємством.

У 80-і роки 20-го століття на більшості підприємств відбулися наступні зміни:

- виробництво стало більш гнучким, що дозволяє швидко змінювати асортимент виробів. Як наслідок – вкоротили життєвий цикл окремого виду продукту при одночасному збільшенні різноманітності асортименту виробів та обсягу випуску разових партій;
- значно ускладнилися технології виробництва, що почало вимагати нових форм контролю, організації та поділу праці;
- посилилася конкуренція на ринку товарів, що призвело до корінної зміни ставлення до якості продукції, в багатьох випадках потребує організації післяпродажного обслуговування і додаткових фірмових послуг;
- різко змінилася структура витрат виробництва;
- посилилася невизначеність зовнішнього середовища підприємств.

В результаті цього в теорії та практиці менеджменту набуло актуальності адаптивне управління, яке виражається в:

1. орієнтації на своєчасну адаптацію до змін у зовнішньому середовищі та на можливість на неї впливати;
2. наявності плоских і гнучких структур з широко розвиненими горизонтальними зв'язками, що забезпечують ефективну взаємодію підрозділів і співробітників підприємства [1, с. 343].

Фактично поняття «адаптація» прийшло в менеджмент із біології та лексично визначається як здатність живих організмів пристосовуватися до постійно мінливих зовнішніх умов. Під адаптацією визначається процес зміни параметрів і структури системи у відповідь на зміни зовнішнього середовища.

Необхідність адаптивного управління пов'язана з тим, що, з одного боку, підприємство має на меті постійне та безперервне поліпшення своєї діяльності, з іншого – підприємство працює в постійно мінливих умовах, що створюють невизначеність. У цих умовах використання адаптивного управління дає змогу зняти протиріччя між поточним станом підприємства і тим, яке потрібно для успішної роботи в нових змінених умовах.

У цьому підході підприємство постає як живий організм. Воно у своїй поведінці керується метою та всі свої дії вибудовує, виходячи з необхідності досягнення мети. Головним завданням підприємства, як і будь-якого здорового організму, є виживання і розвиток (зростання). Прибуток підприємства багато в чому став розглядатися як кисень для живого організму, тобто необхідністю, але не метою життя.

На сучасному етапі економічна наука є змаганням двох парадигм: неокласичної та еволюційної, котрі намагаються відстояти різні погляди на процес соціально-економічних змін у світі [2, с. 32; 3, с. 37]. Історія використання еволюційного підходу в економіці апелює до робіт Ч. Дарвіна, який визначив вихідні поняття, ввів у обіг економічної науки власне еволюційні терміни та поняття. Саме Ч. Дарвіну належить ідея поширення еволюційного підходу на небіологічні області. Так, у 1859 р. у роботі «Походження видів шляхом природного відбору...» Ч. Дарвін запропонував еволюційну теорію, яка в сучасних термінах може бути представлена як економічна модель конкуренції за обме-

жені ресурси, в якій відбір здійснюється на індивідуальному рівні. Універсальність дарвінівського підходу визначається тим, що, спочатку претендуючи на статус теорії розвитку біологічних об'єктів, яка пояснює деякі загальні механізми в області живої природи, він став системою ідей, яка може бути застосована до всіх відкритих складних систем і систем, що розвиваються. Таким чином, в економічній науці до кінця 19 століття стало окреслюватися протистояння теорії загальної рівноваги та еволюційного підходу. Еволюціоністи підкреслюють, що рівновага є відсутністю розвитку системи, що соціальна реальність перебуває у постійній зміні, кумулятивно розвивається через взаємодію індивідів і груп у межах певних інституційних структур. Так, В.І. Некрасов, щоб звільнитися від інтелектуального «рабства», пропонує змінити парадигму – повністю порвати з двохсотрічною традицією уявлення економіки як механізму підтримки стійкої рівноваги. Еволюційна теорія акцентує свою увагу на механізмах зміни, а не на властивостях стаціонарних станів економіки.

Еволюційний підхід дає змогу розглядати досліджувані соціально-економічні системи не як механізми, а як організми, які послідовно проходять у своєму життєвому циклі безперервні етапи становлення, розвитку, занепаду і загибелі, які змінюють один одного, трансформуються та розвиваються за законами еволюції, за законами самоорганізації складних систем.

Інтуїтивне розуміння економістами важливості розгляду еволюційних змін привело до формування підходу у рамках загального наукового напрямку, для якого характерне перенесення еволюційних представлень із природних наук на сферу економічних явищ – так з'явилася біономіка. В основі цього підходу лежить спроба привести економічну науку у відповідність сучасному рівню розвитку біології. Біономіка – наука, що вивчає спосіб життя організмів та їх місце в економіці природи [4, с. 38].

В.І. Некрасов пропонує у біономії розглядати економічну систему як екосистему, що розвивається. Згідно з біономікою капіталізм є природним явищем. Як і розвиток екосистеми, зростання ринкової економіки є стихійним еволюційним процесом. Жодна з цих систем не планується. Ні та, ні інша не потребує централізованого управління. Як екосистема, так і економіка є прикладом того, що сучасна наука називає «хаотичними процесами, що самоорганізуються» [5, с. 30].

Сучасна біономіка – це альтернативний напрям в економічній науці, який виник на межі економіки та біології у результаті відкриття схожості економічних та біологічних процесів і явищ. У сучасному науковому світі біономіка розглядається як нова економічна парадигма, що пояснює закони економічних змін у термінах біологічних наук за допомогою порівняльного біоекономічного аналізу.

Найбільш поширеними визначеннями біономіки є такі:

- 1) біономіка – напрям в економічній науці, який активно запозичує біологічні аналогії. У цьому напрямі економіка представляється як подібність живих систем або екосистем (М. Ротшильд);
- 2) біономіка – розділ біології, що вивчає економічні форми життя (І. Флор);
- 3) біономіка – «зелена» економіка, що припускає стійкий розвиток суспільства у гармонії з екологією Землі. Це найбільш екологічно та енергетично ефективний тип економіки. Він припускає використання поновлюваних джерел енергії, впровадження екологічно чистих технологій, систем управління відходами;
- 4) біономіка – наука, що вивчає можливості розширення та поглиблення утримання людини в штаті та поза

штатом виробничих об'єднань; наука, головним завданням якої є пошук способів утримувати на Землі якомога більше людей, незалежно від потреби в них та виробничих поточних потреб (В. Авагян, А. Леонідов);

5) біономіка – це напрям в економіці, який також називається біоекономікою («Journal of Bioeconomics», York University of Toronto);

6) біоекономіка – це економіка, що ґрунтується на біологічних знаннях. Вона базується на широкому застосуванні біотехнології, яка широко використовує поновлювані ресурси для виробництва продуктів та енергії (Р. Василов).

Основа біономіки – це порівняння біологічного світу з економічним. Оскільки обидва світи подібні один до одного, то один із них виражається через інший. Таким чином, біономіка розпадається на два великі розділи:

1) економіку біології (біологія описується в термінах економіки, економічні закони застосовуються до живих організмів);

2) біологію економіки (економіка описується в термінах біології, біологічні закони застосовуються до економічного життя суспільства) [6, с. 24].

Біономіка виділилася із сучасної еволюційної біології. Вона розглядає підприємство як розумний соціальний організм. Наприклад, транспортна система у біономіці представлена як сукупність систем економічного кровообігу та опорно-рухового апарату, попит та пропозиція стають почуттями потреби та задоволення.

Такий підхід дає змогу бачити в економіці живу саморегульовану систему, що дає можливість визначати її життєздатність, вивчати економічні хвороби та способи їх лікування. Таким чином, вводяться нові методи вивчення економічних систем та оцінки їх якості.

Засновником біономіки як напрямку в економіці є М. Ротшильд. Він визначив сутність біономіки як проведення широких аналогій між біологічною еволюцією та економікою і використання ідеї природного відбору щодо економічних процесів. При цьому властивості, виділені еволюцією, наслідуються та накопичуються.

Біономіка приділяє первинну увагу процесам передачі інформації. «Генетична інформація, записана в молекулі ДНК, є основою усього органічного життя. Технічна інформація, зафіксована у книгах, світлокопіях, наукових журналах, базах даних та ноу-хау мільйонів індивідів, є джерелом усього економічного життя. Генетична мінливість і природний відбір – два феномени, аналогічні технічній інновації і ринковій конкуренції, – породжують пульсуючий ритм еволюційних змін», – пише М. Ротшильд у книзі «Біономіка: Економіка як екосистема» (1990 р.).

Біономіка працює у колі проблем з адаптації досягнень думки в області терраноміки (науки, що вивчає проблеми первинних благ, які безкоштовно отримало людство разом із простором для життя, ніким з людей не зроблених і не зароблених) і техноміки (науки, що вивчає проблеми виробництва і розподілу благ вторинних, здобутих працею і винахідницьким генієм людини, що реалізуються виробником споживачеві) у сфері соціального життя. Вона стоїть на захисті життя та достатку людей від економічних «доцільностей» зі згубною властивістю. Її інструментарій – компенсаторика (теорія про необхідність максимально повної компенсації збитків, спричинених тому або іншому домогосподарству, неважливо, де і за яких обставин). Біономіка досліджує економічні аспекти симбіотики – властивості усього живого жити у союзі, у співпраці, доброзичливості, властивості, які сформували, зокрема, у тваринному світі батьківський та стадний інстинкти [7].

Економіст М. Хазин писав: «Якщо взяти мій улюблений приклад із возами, то він полягає в тому, що від возових справ майстра, який робив віз від початку і до кінця за три місяці, ми переходимо до складання кузова, коліс і передка, а потім – до складання кожної з цих трьох частин зі своїх деталей. Як наслідок, кількість людей, необхідних для створення одного воза, різко зростає (хоча вони і витрачають на виготовлення конкретного екземпляра усе менше часу), проте загальна кількість працівників, необхідних, наприклад, для створення 1000 возів, падає» [8].

Звідси витікає, що всяка економіка, позбавлена розгляду біономіки, виявляється не наукою про влаштування людського матеріального благополуччя, а наукою про організацію винищування роду людського. Адже кожен економічний успіх – чи він технічний, чи технологічний, чи просто організаційний – обов'язково виділить «зайвих людей», яких – якщо не зайняти у новій справі – «доведеться убити» [7].

Один із розділів біономіки – біологія економіки – включає:

- прикладну економіку (техніко-економічні показники діяльності підприємства);
- еволюційну економіку (закони історичного розвитку, чинники еволюції);
- біологію економічного організму (економічна анатомія, фізіологія, психологія);
- економіку як суперекосистему (екологічна економіка);
- універсальну систему біоекономічних паралелей (класифікація, системний аналіз) [6, с. 46].

А. Маршалл відзначав, що «Меккою економіки є радше економічна біологія, ніж економічна механіка. Ті явища природи, які відбуваються найчастіше і так регулярно, що їх можливо безпосередньо спостерігати і ретельно вивчати, слугують основним матеріалом для економічних наукових досліджень» [9, с. 53]. Із цією думкою згодні провідні співробітники «Центру еволюційної економіки», які вважають, що одним із найважливіших розділів біономіки є еволюційна економіка [10, с. 99].

Еволюційна економіка – це набір концептуальних положень, методів, теоретичних інструментів аналізу вивчення економічної системи, що розвивається без повернення на попередні етапи.

Термін «еволюційна економіка» використовується у багатьох значеннях, що іноді, під час аналізу економічних явищ, дуже різняться. У найширшому сенсі він використовується для того, щоб підкреслити роль змін в економічних процесах і протистояти економічному аналізу, який зосереджений на з'ясуванні характеристик стану статичної рівноваги. У вузькому сенсі цей термін стосується економічного аналізу, що базується на біологічних аналогіях і метафорах, запозичених із теорій Ч. Дарвіна і Ж.Б. Ламарка [11].

Сучасна еволюційна економіка – це напрям економічної науки, у межах якого економічні процеси розглядаються як відкриті та безповоротні, такі, що випробовують постійні дії зовнішнього середовища та реагують на них. Основний проголошуваний методологічний принцип виражається у прагненні зрозуміти, як відбувається процес змін, виявити рушійні сили та чинники розвитку, основні тенденції еволюції для більш ефективного управління економікою і точнішого передбачення результатів змін [12].

В еволюційній економіці застосовується концепція біологічної еволюції та біологічного інструментарію (ген, мутація, популяція), ґрунтована на припущенні про схожість законів еволюції в живій природі і в господарській системі.

Механізм самоорганізації економічної системи ґрунтується на дарвінівській тріаді: спадковості (існує кореляція між батьками і дітьми), мінливості (у популяції виникають індивідуальні відмінності), відборі (деякі індивідуальні форми виявляються більш успішними, ніж інші, у боротьбі за обмежені ресурси, і тому краще виживають та залишають більше потомства). Спадковість сприяє забезпеченню стабільності соціально-економічної системи. Під мінливістю розуміється здатність економічних систем реагувати на зміни в соціальному, культурному, політичному, природному середовищі, а також на свідомі дії людини. І, нарешті, еволюційний підхід ґрунтується на припущенні, що склад дійових осіб в економіці міняється за законами природного відбору.

На розвиток еволюційної економіки в другій половині XIX століття значний вплив мали роботи Г. Спенсера, популярність яких була рівнозначна популярності робіт Ч. Дарвіна. У книзі «Соціальна статика» (1906 р.) Г. Спенсер писав, що еволюція – це прогрес, необхідність, так само, як і розвиток зародка або квітки. Еволюція означає прогрес і зростання ефективності у напрямі до ідеального стану. Еволюційний розвиток є зміною від нижчих до більш високих форм організації життя, від гірших станів до кращих. Еволюція – це зміна від однорідного до різноманітного.

Для Г. Спенсера різноманітність була результатом і метою еволюційного процесу. Він бачив еволюцію як процес досягнення рівноваги і гармонії. У книзі «Основні початки» (1899 р.) він називав цей процес «балансуванням» – зміни, що представляються еволюцією, не можуть припинитися, доки не буде досягнута рівновага.

Г. Спенсер у своїх роботах часто згадує два основні принципи розвитку:

1) перехід від однорідного до різноманітного однаково виявляється як у прогресі цивілізації, в усій її сукупності, так і в прогресі всякого окремого племені і всякої нації; і прогрес цей триває ще й досі зі зростаючою швидкістю;

2) в кожному більш-менш окремому фрагменті, частині кожного агрегату інтеграція або вже здійснилася, або ще здійснюється.

Ці два принципи мають стосунок як до біологічного, так і до соціально-економічного розвитку. Для Г. Спенсера (як і для Ж.Б. Ламарка) зовнішнє середовище слугує головною причиною змін, а різноманітність усередини популяції є функцією від зовнішнього середовища, в якому існує біологічний організм. Організми пристосовуються до умов довкілля для того, щоб вижити та дати потомство.

Схожа ідея з'явилася в економіці, коли принцип виживання найбільш пристосованих був співвіднесений із принципом максимізації прибутку: ті фірми, які виживають, приносять максимальну користь. Проте «виживання найбільш пристосованих» і максимізація прибутку суперечать повсякденному досвіду: фірми, які виживають на ринку, приносять не максимальний, а відносно високий прибуток. Г. Саймон запропонував замінити принцип максимізації прибутку на принцип задоволеності: фірми намагаються зайняти задовільне становище на ринку та отримувати відносно високий прибуток.

Іншим економістом кінця XIX століття, який звернувся до еволюційного підходу, був А. Маршалл. У роботі «Механічні та біологічні аналогії в економіці» (1925 р.) він писав, що «схожість економічних суджень на ранніх стадіях розвитку економіки і методів фізичної статистики досить велика. Здається, на пізніших стадіях розвитку економіки кращі аналогії будуть не з фізики, а з біології, отже, економічні судження повинні спочатку спиратися на методи, аналогічні вживанню у фізичній статистиці, а

потім поступово ставати більше біологічними за тоном». Дарвінівська ідея еволюції у кінці XIX століття не була ні домінуючою, ні загальноприйнятою, тому А. Маршаллу була ближчою позиція Г. Спенсера, а не Ч. Дарвіна.

А. Маршалл вважав, що «економічна наука, подібно до біології, має справу з матерією, внутрішня природа якої і будова, як і її зовнішня форма, постійно змінюються», і тому економічна наука – «це широко трактує галузь біології» [9, с. 211].

Ще один економіст кінця XIX століття Т. Веблен, як і А. Маршалл, бачив у біології джерело плідних метафор для глибшого розуміння економічних і соціальних процесів. Він більше уваги приділяв динаміці змін. Він вважав набагато важливішим визнання необхідності кращого розуміння економічного розвитку і технологічних змін. У 1898 р. у праці «Місце науки в сучасній цивілізації» він писав: «Еволюційна економіка має бути теорією процесу культурного розвитку, остільки той визначається економічними інтересами, теорією послідовності економічних інститутів, визначених у термінах процесу самого по собі, що накопичується».

Й.А. Шумпетер був переконаний, що інновації в економічних процесах, як і мутації у біологічній еволюції, є важливими елементами розвитку. У 1939 р. у книзі «Бізнес-цикли» він писав, що економічна еволюція еквівалентна «змінам в економічному процесі, викликаним інноваціями, з усіма їх наслідками і реакцією на них економічної системи». У роботі «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942 р.), на думку Й.А. Шумпетера, ці зміни «ілюструють все той же процес економічної мутації, якщо можна використати тут біологічний термін, який безперервно революціонізував економічну структуру зсередини, руйнуючи стару структуру і створюючи нову. Цей процес «творчого руйнування» є самою суттю капіталізму».

А. Алчіан зробив спробу прикласти ідею природного відбору для опису поведінки фірм у статті «Невизначеність, еволюція та економічна теорія» (1950 р.). Він стверджував, що конкуренція визначається не мотивом максимізації прибутку, а тим, що індивіди прагнуть до позитивного прибутку і для цього звертаються до адаптивних та імітаційних процедур, а також до методу спроб і помилок, і тому «ті, хто отримує позитивний прибуток, виживають, а ті, хто зазнає збитків – зникають». Представлення А. Алчіана багато в чому сходиться із представленнями Ч. Дарвіна. Він заявляє, що «економічні аналогії генетичної спадковості, мутації і природного відбору – це імітація, інновація, і позитивний прибуток».

Еволюційна економіка виокремилася в самостійний напрям досліджень після появи роботи Р. Нельсона та С. Уінтера «Еволюційна теорія економічних змін» (1982 р.). Їх підхід ґрунтується на тому, що економічна еволюція «аналогічна за винятком деталей еволюційному процесу у біології». Р. Нельсон та С. Уінтер вказали на існування в економічній еволюції двох діалектично протилежних процесів «мінливості» і «відбору», аналогічних біологічним мутаціям і дарвінівському відбору. Перший припускає появу промислових інновацій у результаті евристичного процесу пошуку, що поєднує як динамічну, так і стохастичну поведінку фірм, тоді як другий відповідає конкурентному виживанню та адаптації.

П. Аллен [13, с. 11] та Дж. Сільверберг [14, с. 534] під час моделювання еволюційних процесів в економіці привернули увагу до теорії самоорганізації нелінійних систем, у межах якої побудовані змістовні моделі еволюції видів (філогенез) і розвитку організмів (онтогенез).

Економічні системи, як і біологічні, дійсно є складом систем, що самоорганізуються. По-перше, будь-

яка економічна система є системою потокового типу, пов'язана із зовнішнім середовищем (природним, політичним, культурним) потоками енергії, матерії та інформації. По-друге, у будь-якій техніко-економічній парадигмі елемент самовідтворення спочатку закладений у вигляді виробництва засобів виробництва [15, с. 114].

Ефект конкуренції – важлива властивість систем, що самоорганізуються. Фактично будь-яка впорядкована структура є наслідком конкуренції між нестійкими видами: «виживаючий» вид пригнічує інші та нав'язує відповідну структуру системі. У біологічних системах природний відбір найкращих властивостей системи (популяції) відбувається у процесі конкуренції об'єктів (осіб), що є носіями цих властивостей. Теоретичне дослідження завдання про конкуренцію двох і більше видів, уперше сформульоване в роботах А. Лотки «Елементи фізичної біології» (1956 р.) та В. Вольтерра «Математична теорія боротьби за існування» (1976 р.), дало змогу вивести фундаментальну теорему екології про те, що число відповідних видів не може перевищувати число незалежних ресурсів – принцип Г. Гаузе, представлений у 1935 р. у роботі «Дослідження боротьби за існування у змішаних популяціях». Із декількох видів, що спочатку мешкають в одній екологічній ніші (тобто споживаючих один і той самий ресурс), після закінчення певного часу залишається лише один вид, який споживає цей ресурс найефективніше. Співіснування можливе лише тоді, коли види належать до різних ніш.

Аналогом біологічного виду, що оформився, є домінуюча технологія, що встановилася у результаті остаточного відбору, – нова техніко-економічна парадигма. Щоб отримати цілісну картину економічної еволюції, необхідно, як

і у біології, виділити дві основні еволюційні стадії розвитку: дивергентну і конвергентну. Кожна зі стадій самоорганізації готує умови для іншої. На дивергентній стадії з'являється технологія, здатна до освоєння якісно іншого ресурсу. На конвергентній стадії технології, що виникають знову, використовують один і той самий узагальнений ресурс. Конвергентні стадії змінюються дивергентними через проміжні стаціонарні стадії. Таким чином, причиною згасання колишньої парадигми і переходу до нової служить вичерпання узагальненого ресурсу. Чи, кажучи традиційною економічною мовою, умови для зростання нової парадигми дозрівають тоді, коли можливості подальшого прибуткового інвестування в розширення виробництва у межах попередньої вичерпуються.

Висновки. У сучасних швидкоплинних ринкових умовах для виживання і збереження конкурентоспроможності підприємствам потрібне адаптивне управління їхньою господарською діяльністю з урахуванням змін навколишнього середовища, яке більшою мірою орієнтоване не на вирішення наявних проблем, а на використання наявних можливостей та сильних сторін підприємства. З позиції нової економічної парадигми – біономіки – підприємства розглядаються як живі організми, які розвиваються за законами еволюції. Еволюційна економіка, яка є найважливішим підрозділом біономіки, дає змогу зрозуміти, як відбувається процес змін навколишнього середовища, виявити рушійні сили та фактори розвитку, основні тенденції еволюції для більш ефективного управління підприємством і більш точного передбачення результатів змін. Таким чином, розгляд адаптивного управління підприємством із позиції біономіки потребує подальшого розвитку як у теоретичних наукових джерелах, так і на практиці.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг: [учебник] / [А.Н. Романов, Ю.Ю. Карлюгов, С.А. Красильников и др.]; под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.
2. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Вла Дар, 1993. – 312 с.
4. Социально-экономическое развитие России: проблемы, поиски, решения / науч. сб. по итогам науч.-исслед. работы СГСЭУ; отв. ред. В.М. Ларин. – Саратов: СГСЭУ, 1997. – 340 с.
5. Некрасов В.И. Биономика – эволюция развивающейся экосистемы: оценка организационного взаимодействия и развития / В.И. Некрасов // Человек – общество – окружающая среда. – Ч. 3. – Екатеринбург: УрО РАН, 2001. – С. 29-36.
6. Флор И. Биономика: Анализ на основе биоэкономических аналогий: [монография] / И. Флор. – Челябинск: ЧИЭП, 2005. – 380 с.
7. Авагян В. Экономическая наука: перезагрузка! [Электронный ресурс] / В. Авагян, А. Леонидов // НСН «Венед». – Режим доступа: <http://vened.org/statii/4478-perezagruzka-leonidov-avagyan.html>
8. Хазин М.Л. Национальная элита выбирает из двух глобальных сценариев [Электронный ресурс] / М.Л. Хазин // Академия тринитаризма. – Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0012/001c/00122223.htm>
9. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ.; под ред. О.Г. Радынова. – Т. 3. – М.: Изд. группа «Прогресс»: «Универс», 1993. – 352 с.
10. Шульмин С.А. Биономика – инструментальный к исследованию особенностей исторического развития регионов России [Электронный ресурс] / С.А. Шульмин // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 5. – С. 98-100. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/56156.htm>
11. Квасницкий В. Истоки эволюционной экономики [Электронный ресурс] / В. Квасницкий. – Режим доступа: <http://www.zodorov.ru/istoki-evolyucionnoj-ekonomiki-v-kvasnickij.html>
12. Сопин В.С. Вопросы экономической теории. Макроэкономика [Электронный ресурс] / В.С. Сопин // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2687>
13. Allen P. Evolutionary complex systems: models of technology change / P. Allen // Evolutionary economics and chaos theory: New directions in technology studies; editors L. Leydesdorff and P. Van den Besselaar. – New York: St. Martin's Press, 1994. – P. 1-17.
14. Silverberg G. Modelling economic dynamics and technical change: Mathematical approaches to self-organisation and evolution / G. Silverberg // Technical Change and Economic Theory; editor G. Dosi. – New York, London: Pinter Publishers, 1988. – P. 531-539.
15. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации / Г. Николис, И. Пригожин; пер. с англ. В.Ф. Пастушенко; под ред. Ю.А. Чизмаджева. – М.: Издательство «Мир», 1979. – 512 с.

Аннотация. Статья освещает причины возрастающей актуальности адаптивного управления в теории и практике менеджмента. Рассмотрено адаптивное управление предприятием с точки зрения эволюционного подхода в экономике. Представлены наиболее распространенные определения понятия «биномика». Приведена общая структура биномики и ее разделов. Представлена историческая хронология понимания адаптивного управления предприятием учеными – представителями эволюционной экономики.

Ключевые слова: адаптивное управление, эволюционный подход в экономике, биномика, эволюционная экономика.

Summary. This article describes the reasons of the acquisition of the relevance of adaptive management in the theory and practice of management. Adaptive enterprise management in terms of evolutionary approach in the economy is considered. The most common definitions of «bionomics» are presented. There are presented the general structure of the bionomics and its sections. The historical chronology of understanding of adaptive management by the scientists of the evolutionary economy is presented.

Key words: adaptive management, evolutionary approach in the economy, bionomics, evolutionary economy.

УДК 331.5

Чакалова К. О.

*аспірант кафедри управління персоналом і економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Chakalova K. O.

*postgraduate student
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ

EXTERNAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE INTERNAL LABOUR MARKET

Анотация. У статті розглянуто особливості зовнішніх факторів внутрішнього ринку праці. Наведено класифікацію зовнішніх факторів внутрішнього ринку праці. Визначено основні показники, за допомогою яких досліджується вплив факторів на внутрішній ринок праці. Проаналізовано політичні, соціальні та економічні фактори внутрішнього ринку праці в Україні. Висвітлено основні тенденції та можливі загрози для внутрішніх ринків праці в Україні.

Ключові слова: внутрішній ринок праці, зовнішні фактори, політичні фактори, економічні фактори, соціальні фактори.

Постановка проблеми. Внутрішній ринок праці відіграє ключову роль у сучасній економіці. Адже на внутрішньому ринку праці відбувається рух робочої сили, розвиток співробітників та кар'єрне просування працівників. Внутрішній ринок праці є важливим елементом системи трудових відносин, бо саме тут відбувається безпосередній контакт працівників із роботодавцями. Внутрішній ринок праці не існує ізольовано, він постійно взаємодіє із зовнішнім ринком праці, ринками товарів і послуг, державними інститутами тощо. Саме тому постає питання вивчення зовнішніх факторів внутрішнього ринку праці і їх впливу на ефективне становлення, функціонування та розвиток внутрішнього ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти ринку праці розглядалися у працях багатьох учених, таких як С.І. Бандур, В.С. Васильченко, В.І. Герасимчук, В.М. Гриньова, О.А. Грішнова, Н.С. Коваленко, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, Н.В. Маковська, В.В. Мортіков, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, В.М. Петюх, С.В. Попов, О.В. Чернявська, Л.С. Шевченко, С.В. Шостак та ін.

На жаль, українські вчені здебільшого присвячують свої дослідження ринку праці на державному рівні, зали-

шаючи поза увагою внутрішній ринок праці, який є основним елементом у взаємодії працівника і роботодавця на підприємстві. Саме тому особливості внутрішнього ринку праці потребують детального розгляду, особливо проблеми визначення та аналізу факторів, які впливають на становлення, функціонування і розвиток внутрішнього ринку праці.

Мета статті полягає у дослідженні зовнішніх факторів внутрішнього ринку праці в Україні, наданні характеристики основним видам зовнішніх факторів, виявленні основних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Особливим елементом економічної системи є внутрішній ринок праці. Ми вважаємо, що внутрішній ринок праці являє собою систему соціально-трудових і організаційно-економічних відносин, пов'язаних із попитом та пропозицією на ринку праці однієї або навіть декількох країн, обмежених рухом працівників у межах певної організації.

На функціонування та розвиток внутрішнього ринку праці впливають три групи зовнішніх факторів, а саме політичні, економічні і соціальні фактори [1, с. 13; 2, с. 143; 3, с. 240].

Характеристика виділених груп факторів наведена на рис. 1.

У межах дослідження політичних факторів було проаналізовано зведений бюджет України [4]. У 2016 році зведений бюджет України є дефіцитним. Дефіцит зведеного бюджету становить 54,8 млрд. грн., що значно перевищує цей показник 2015 року – 30,9 млрд. грн. Наявність дефіциту бюджету негативно впливає на внутрішній ринок праці, адже залучення додаткових коштів відбуватиметься

для покриття цього дефіциту, а не спрямовуватиметься на розвиток економіки країни, ринку праці тощо.

Державні видатки зросли у 2016 році на 23% порівняно з попереднім роком – до 835 832 млн. грн. Найбільше видатків державного бюджету спрямовано на соціальний захист та соціальне забезпечення – 30,9% витрат, а найменше – в охорону навколишнього середовища – 0,7%. Витрати на освіту становлять 15,5%. Зростання витрат на освіту сприяє розвитку внутрішнього ринку праці на якісно новому рівні.

Загрозою для функціонування та розвитку внутрішнього ринку праці є невирішений конфлікт на Сході України.

Показниками, які характеризують вплив економічних факторів внутрішнього ринку праці, також є індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту, споживчих цін та капітальних інвестицій (рис. 2) [5].

Валовий внутрішній продукт у 2016 році становить 2 383 182 млн. грн. У досліджуваному році простежується зростання індексу фізичного обсягу валового внутрішнього продукту до 102,3%. Це є позитивним явищем для розвитку внутрішнього ринку праці, особливо з огляду на те, що у 2015 році індекс фізичного обсягу валового внутрішнього продукту становив всього лише 90,2%.

Останніми роками спостерігається зростання споживчих цін: у 2016 році – на 13,9% більше за попередній рік, а у 2015 році – на 48,7%, що є негативним явищем. Зростання цін зменшує купівельну спроможність населення, що зменшує попит на товари і послуги і веде до скорочення попиту на робочу силу, а це спричиняє зменшення меж внутрішнього ринку праці.

Протягом 2013-2015 рр. зменшувався розмір капітальних інвестицій. Проте у 2016 році капітальні інвестиції становлять 326 163,7 млн. грн., що на 18% більше порівняно з 2015 роком. Зростання інвестицій зміцнює внутрішній ринок праці.

Протягом досліджуваного періоду спостерігалось поступове зниження ставки податку на прибуток – із 25% у 2010 році до 18% у 2016 році.

Аналіз процентних ставок на кредити показав, що середньозважена процентна ставка за новими кредитами у національній валюті становить 18,5% у 2016 році, що є меншим за процентну ставку у 2015 р. Процентна ставка за новими кредитами домашнім господарствам зростає протягом досліджуваного періоду і становить 30,6% у 2016 році. Процентна ставка за новими кредитами нефінансовим корпораціям у 2016 році становить 15,1%, що у 2 рази менше за процентну ставку домашнім господарствам [6]. Зниження процентної ставки робить більш доступним кредитування, що сприяє розвитку внутрішнього ринку праці.

Протягом досліджуваного періоду все більшою є частка підприємств, що займалися інноваціями, у 2016 році вона



Рис. 1. Зовнішні фактори внутрішнього ринку праці



Рис. 2. Індекси споживчих цін, капітальних інвестицій та фізичного обсягу валового внутрішнього продукту за 2010-2016 рр.

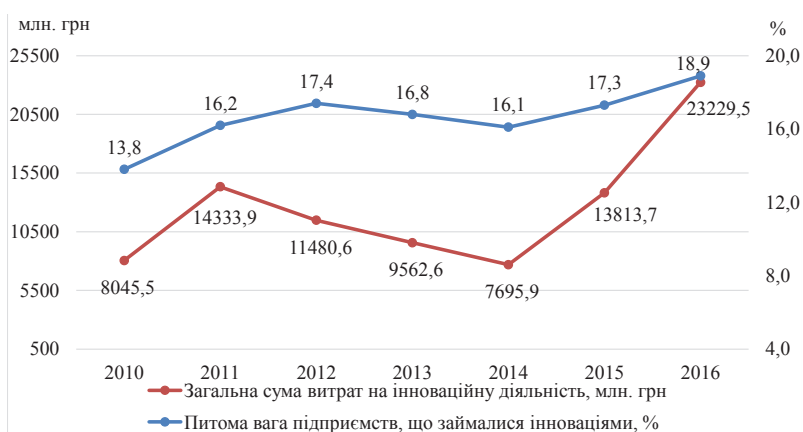


Рис. 3. Інноваційна діяльність у 2010-2016 рр.

досягає 18,9%. Також простежується зростання витрат на інноваційну діяльність, які у досліджуваному році становлять 23 229,5 млн. грн. (рис. 3). Зростання витрат на інновації здійснює позитивний вплив на внутрішній ринок праці.

Середня чисельність населення України у 2016 році становить 42,67 млн. осіб, тоді як у 2015 році цей показник становив 42,84 млн. осіб. У 2016 році населення України скоротилося на 186,6 тис. осіб. Зменшення населення країни негативно впливає на внутрішній ринок праці.

Міграційний приріст населення в Україні у 2016 році становить 10,6 тис. осіб, що на 3,6 тис. осіб менше за показник попереднього року. Протягом 2013-2016 рр. відбувається зменшення міграційного приросту населення, проте імміграція поки що перевищує еміграцію.

Під час аналізу соціальних факторів внутрішнього ринку праці особливу увагу варто приділити таким категоріям, як зайняте, економічно-активне населення та населення працездатного віку.

Чисельність зайнятого населення зменшується протягом 2014-2016 рр., що є негативною тенденцією і пов'язане з політичною та економічною ситуацією в країні. У 2016 році зайняте населення України становить 16 276,9 тис. осіб [7]. Також у 2016 році має місце зростання населення працездатного віку до 24 342,9 тис. осіб та зменшення економічно-активного населення до 17 955,1 тис. осіб порівняно з 2015 роком. Зменшення чисельності економічно-активних та зайнятих є важливою проблемою для внутрішнього ринку праці.

Аналіз зайнятості населення за статеву ознакою та місцем проживання свідчить, що чисельність зайнятих чоловіків є більшою за чисельність зайнятих жінок – 8449,5 тис. осіб і 7827,4 тис. осіб відповідно у 2016 р. Чисельність зайнятого населення у міських поселеннях у понад два рази перевищує чисельність зайнятих у сільській місцевості – 11 178,5 тис. осіб і 5098,4 тис. осіб відповідно у 2016 році.

Найбільша питома вага (21,60%) зайнятого населення – у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів. 17,61% зайнятих у сфері сільського, лісового та рибного господарства; 15,33% – у промисловості, 8,85% і 6,33% зайнятих працюють в освіті й охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги. Найменша кількість зайнятих (1,24%) – у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку.

Як свідчить рис. 4, найбільшу частку за класифікатором професій займають найпростіші професії – 18,9% зайнятих у 2016 році. Професіонали становлять 17,9%, а працівники сфери торгівлі та послуг – 16,8%. Менше 1% зайнятих становлять кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства. Така структура зайнятості, можна сказати, руйнує внутрішній ринок праці.

Необхідним етапом у дослідженні ринку праці в Україні є аналіз такого показника, як рівень зайнятості населення, який у 2016 році становив 64,2% населення України віком 15-70 років та 56,3% населення працездатного віку (рис. 5). В останні три роки спостерігається зменшення значення цього показника, що є негативною тенденцією. У 2016 році цей показник ще не досяг рівня 2010 року. Зменшення рівня зайнятості є загрозою для внутрішнього ринку праці.

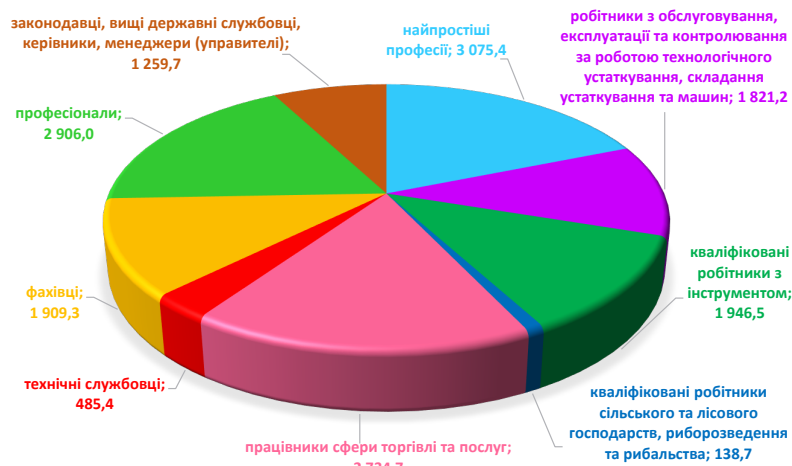


Рис. 4. Зайняте населення за професійними групами у 2016 р., тис. осіб

Розподіл зайнятих за рівнем освіти свідчить про те, що 32,3% зайнятих мають повну вищу освіту, 26,2% – професійно-технічну, 19,8% – неповну вищу та 18,6% – повну загальну середню.

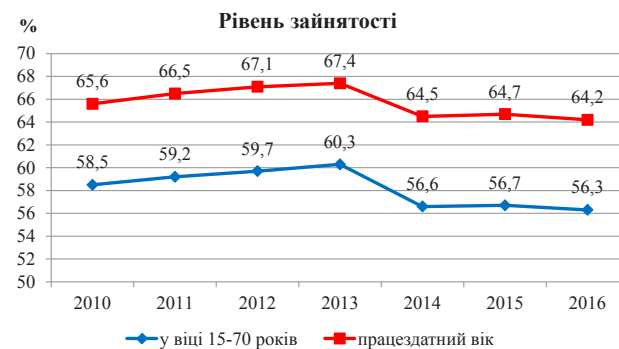


Рис. 5. Динаміка рівня зайнятості населення за 2010-2016 рр.

Аналіз залежності рівня зайнятості від рівня освіти свідчить, що зі збільшенням рівня освіти зростає рівень зайнятості, що представлено на рис. 6.

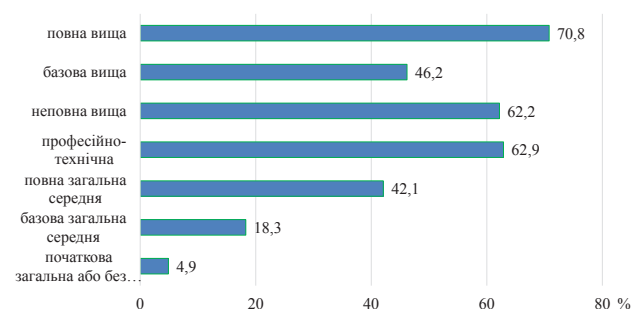


Рис. 6. Рівень зайнятості населення віком 15-70 років залежно від отриманої освіти у 2016 р.

Найбільший рівень зайнятості простежується серед населення з повною вищою освітою (70,8%), з професійно-технічною освітою (62,9%) та з неповною вищою освітою (62,2%). Рівень зайнятих із базовою вищою освітою становить 46,2%, а з повною загальною освітою – 42,1%, з базовою загальною середньою освітою – 18,3%, з початковою освітою або без освіти – 4,9%. Загалом можна сказати, що зі зростанням рівня освіти зростає

рівень зайнятості цієї категорії населення, що сприяє розвитку внутрішнього ринку праці.

У 2016 році простежується зростання рівня безробіття порівняно з 2015 роком, що є негативною тенденцією. Рівень безробіття в Україні є високим (9,7% у досліджуваному році) і значно перевищує природний рівень, що водночас гальмує розвиток внутрішнього ринку праці, бо люди не можуть знайти роботу, а також створює резерв для роботодавців щодо вибору найкращих працівників.

Середньомісячна заробітна плата працівників зростає протягом усього досліджуваного періоду. У 2016 році середньомісячна заробітна плата становила 5183 грн., що на 988 грн. більше за показник 2015 року.

Як видно з рисунка 7, темпи зростання номінальної заробітної плати протягом останніх двох років збільшуються.

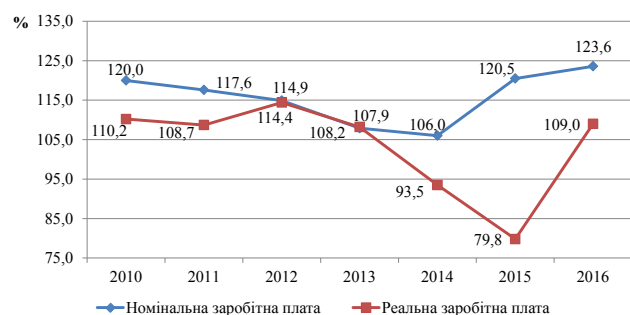


Рис. 7. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати у % до попереднього року за 2010-2016 рр.

Незважаючи на зростання номінальної заробітної плати, у 2014-2015 рр. простежується значне зниження реальної заробітної плати в Україні. У наступному році ситуація трохи покращилася, про що свідчить те, що реальна заробітна плата у 2016 році становить 109,0% до відповідного показника попереднього року. Зростання доходів населення збільшує купівельну спроможність населення, що сприяє збільшенню попиту на товари і послуги, а це приводить до збільшення попиту на робочу силу і тим самим розширює межі внутрішнього ринку праці.

Позитивною для внутрішнього ринку праці є тенденція зменшення частки осіб, дохід яких менший за прожитковий рівень, до 3,8% у 2016 році (у 2015 році – 6,4%).

Проаналізувавши зовнішні фактори внутрішнього ринку праці, ми розкрили такі позитивні тенденції для розвитку внутрішнього ринку праці, як:

- зростання державних видатків;

- зростання валового внутрішнього продукту;
- збільшення капітальних інвестицій;
- зменшення процентної ставки за новими кредитами;

- зростання витрат на інновації та збільшення частки підприємств, що займалися інноваціями;

- збільшення чисельності осіб працездатного віку;
- зростання зайнятості населення зі збільшенням рівня освіти;

- зростання номінальної і реальної заробітної плати працівників;

- зменшення чисельності осіб, дохід яких менший від прожиткового рівня.

Також нами були виявлені деякі загрози для ефективного функціонування та розвитку внутрішнього ринку праці:

- наявність дефіциту зведеного бюджету України;
- зростання споживчих цін;
- зменшення економічно-активного населення та зайнятих;

- переважання зайнятих найпростішими професіями;
- зменшення рівня зайнятості населення.

Висновки. Внутрішній ринок праці посідає особливе місце в сучасній економічній системі. Він постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем. На внутрішній ринок праці здійснюють вплив зовнішні фактори, які поділяються на три групи: політичні, економічні та соціальні.

Політичні фактори представлені законодавством, податковою системою, політичною стабільністю. Серед економічних факторів вирізняються ВВП, інфляція, інвестиції, розвиток інновацій, доступність кредитування, рівень зайнятості та безробіття. Соціальні фактори характеризують рівень доходів та купівельну спроможність населення, соціальну та професійну структуру населення, стан розвитку системи освіти, міграцію населення.

Аналіз зовнішніх факторів внутрішнього ринку праці показав, що на внутрішній ринок праці здійснюють позитивний вплив зростання державних витрат, особливо на освіту; зростання валового внутрішнього продукту, зростання витрат на інноваційну діяльність, зростання населення працездатного віку, зростання номінальної та реальної заробітної плати, зменшення частки осіб, дохід яких менший від прожиткового рівня.

Дослідження зовнішніх факторів також виявило декілька факторів, які гальмують розвиток внутрішнього ринку праці, таких як дефіцитний зведений бюджет України; зростання споживчих цін; зменшення капітальних інвестицій; зменшення чисельності населення; зменшення економічно-активного та зайнятого населення; зменшення рівня зайнятості населення.

Список використаних джерел:

1. Карлова А.В. Понятіе внутреннего рынка труда и его взаимосвязь с внешним рынком // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 3. С. 11-16.
2. Нехода Е.В. Факторный анализ формирования внутрифирменных рынков труда / Е.В. Нехода // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 309. – С. 140-144.
3. Одогов Ю.Г., Руденко Г.Г. Экономика персонала. Часть 1. Теория: Учебник. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 1056 с.
4. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896
5. Україна в цифрах 2016: стат. збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
7. Економічна активність населення 2016: стат. збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Аннотация. В статье рассмотрены особенности внешних факторов внутреннего рынка труда. Приведена классификация внешних факторов внутреннего рынка труда. Определены основные показатели, с помощью которых исследуется влияние факторов на внутренний рынок труда. Проанализированы политические, социальные и экономические факторы внутреннего рынка труда в Украине. Освещены основные тенденции и возможные угрозы для внутренних рынков труда в Украине.

Ключевые слова: внутренний рынок труда, внешние факторы, политические факторы, экономические факторы, социальные факторы.

Summary. The article deals with the features of external factors of the internal labour market. The classification of external factors of the internal labour market is given. The basic indexes, which are used to investigate the influence of factors on the internal labour market, are determined. The political, economic and social factors of the internal labour market in Ukraine are analysed. The main tendencies and possible threats to internal labour markets in Ukraine are pointed out.

Key words: internal labour market, external factors, political factors, economic factors, social factors.

УДК 338.43:005.342(477)

Череп А. В.
*доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний університет*

Чеберко Л. В.
*студентка
Запорізького національного університету*

Cherep A. V.
*Doctor of Economic Sciences, professor,
Zaporizhzhya National University*

Cheberko L. V.
*Student
Zaporizhzhya National University*

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

INNOVATIVE ACTIVITY AS A BASIS FOR THE PROVISION OF LIFE OF AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. Виокремлено сфери агропромислового комплексу. Встановлено переваги й особливості інноваційного типу розвитку підприємств. Зазначено види інновацій в АПК. Досліджено тенденції інвестиційної привабливості окремих регіонів України для іноземних інвесторів. Визначено чинники, які впливають на формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських виробництв різних регіонів України. Виокремлено групи підприємств за рівнем інноваційної активності та охарактеризовано 4 групи таких підприємств. Виокремлено пріоритетні напрями інноваційного розвитку в агропромисловому секторі економіки. Охарактеризовано механізми стимулювання інноваційного розвитку і запропоновано пріоритетні завдання фінансового забезпечення інноваційного розвитку АПК.

Ключові слова: інновації, агроінновації, розвиток агропромислового комплексу, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність в АПК, агропромислове підприємство, інноваційна активність.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс є важливим складником народного господарства України. У ньому зосереджено приблизно 25-30% основних виробничих фондів, п'ята частина працездатного населення країни, 10-15% інвестицій, половина експорту. Сьогодні важливо розвивати АПК, інтенсифікуючи виробництво шляхом модернізації і технічного переоснащення, адже вдосконалення старої технологічної бази вже не є досить ефективним. За рахунок інновацій можна знизити виробничі витрати, підвищити якість та конкурентоспроможність продукції, що сприятиме економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інновації є важливим чинником економічного розвитку. Вперше проблеми інновацій розглянули Й.А. Шумпетер [1, с. 17] та Б. Санто [2, с. 14], а потім – науковці Ф. Ніксон [3, с. 11] та О.В. Крисальний [4, с. 87].

Й. Шумпетер трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену в результаті підприємницької діяльності, а також як нову функцію виробництва [1, с. 17]. Б. Санто вважає, що інновація приводить до створення кращих за своїми якостями виробів і технологій та дає прибуток, її поява

на ринку може принести додатковий дохід [2, с. 14]. О.В. Крисальний стверджує, що інновація закінчує свій розвиток після широкого використання у виробництві за умови окупності витрат на її одержання [4, с. 87]. Проблеми розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності с/г підприємств відобразили у своїх працях такі вчені-економісти, як М.Ф. Бабієнко, Є.А. Бузовський, П.А. Лайко, П.М. Музика [4] та ін.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій, варто зазначити, що питання, пов'язані з проблемами інноваційного розвитку, потребують подальших досліджень.

Сьогодні спостерігається криза в АПК, зокрема в сільському господарстві, харчовій і легкій промисловості. Основними причинами цього є застаріла матеріально-технічна база, повільні темпи впровадження покращеної сировини, посівного матеріалу і порід тварин, недостатня увага до інноваційного аспекту розвитку. Інноваційні розробки в АПК України є розрізненими, їх розвиток не є систематичним. Комплексне впровадження всесвітньо відомих новацій і підтримка вітчизняних науковців сприятиме економічному розвитку галузі.

Мета статті полягає у дослідженні економічної сутності інновацій, особливостей їх застосування в АПК, визначенні ступеня інноваційної активності аграрних підприємств і ролі інновацій в аграрному секторі, визначенні найефективніших інновацій в АПК.

Виклад основного матеріалу. Агропромисловий комплекс має 4 сфери: виробництво засобів виробництва, сировинну і переробну сфери, інфраструктуру АПК. До видів діяльності, які забезпечують стабільне функціонування цього комплексу, належить меліорація та с/г будівництво.

Основними галузями сировинної сфери АПК є рослинництво і тваринництво. В Україні за посівною площею провідним є рільництво – 24 452 тис. га у 2016 р. [5]. У галузі тваринництва станом на 1.01.2017 р. нараховувалося 3682,3 тис. голів великої рогатої худоби, 6669,1 тис. голів свиней, 1314,8 тис. голів овець та кіз і 201,7 млн. голів птахів [5].

Для прискорення розвитку АПК підприємства мають переходити на інноваційний тип розвитку, який базується на постійних і системних нововведеннях, що спрямовані на суттєве поліпшення діяльності господарської системи і створення інноваційних товарів та формування конкурентних переваг.

До основних переваг інноваційного типу розвитку належать: інноваційний товар, який здатний підвищити конкурентоспроможність та економічну стійкість підприємства; новий товар допоможе виділитися з-поміж інших виробників; дрібні товаровиробники, які дотримуються інноваційної стратегії та зможуть ефективно протистояти великим корпораціям.

Особливостями інноваційного процесу в АПК є:

- необхідність вибору технологій виробництва відповідно до природно-кліматичних умов;
- організаційна розірваність між дослідженнями та розробленнями новацій і безпосереднім виробництвом;
- розосередження с/г виробництва на великій території і сезонність виробництва з тривалим виробничим циклом за деякими видами продукції;
- сильна взаємозалежність між різними сферами АПК.

Інновації, які впроваджені в одному аграрному підприємстві, можуть поширюватися на комерційній основі в інших організаціях. Чим більше організацій використало певну інновацію, тим вищі втрати тих підприємств, які її не використали, і тим нижчі темпи розвитку галузі загалом [6, с. 26].

Інноваційна діяльність підприємств охоплює всі стадії створення кінцевого продукту і містить у собі декілька видів інновацій (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація інновацій у с/г підприємствах

Види інновацій	Сутність інновацій
Продуктові	виробництво принципово нової продукції
Процесні	організація нового технологічного процесу
Маркетингові	створення нових форм впливу на споживача та оптимізація процесу збуту
Організаційні	вдосконалення системи управління на підприємстві

Джерело: розроблено автором

Ефект від інновацій залежить від правильності пріоритетів. Так, у сільському господарстві ключовими є продуктові і процесні інновації, адже щорічні втрати с/г врожаю становлять 40%. У переробній галузі ефективними є продуктові, процесні і маркетингові інновації, які підвищують попит на продукцію і збільшують обсяги продажів. У 2016 році маркетингові інновації впроваджували 74,2% підприємств, організаційні – 54,6% підприємств.

Проте найрезультативнішим є одночасне впровадження різних видів інновацій. У 2016 році тільки 40,95% підприємств АПК впроваджували маркетингові та/або організаційні інновації одночасно з технологічними, а третина з них впроваджували всі три типи. Натомість 15,9% підприємств впроваджували тільки організаційні інновації, 28,6% – тільки маркетингові.

Масштаби інновацій у виробничій діяльності підприємств АПК можна оцінювати за такими факторами, як ресурси, технології та кваліфіковані кадри.

Ефективність використання ресурсів оцінюють за ресурсоемністю, ресурсовіддачею, питомою вагою матеріальних ресурсів у собівартості продукції, відношенням темпів росту обсягу продукції до матеріальних витрат.

На технологічний стан підприємства впливають такі чинники, як прогресивність технології, рівень організації виробництва, рівень механізації та автоматизації, ефективність виробництва, якість виробленої продукції.

Ефективність кадрової політики визначається трудомісткістю продукції, продуктивністю праці, затратами живої праці на 1 га посіву або 1 голову тварин, нормами виробітку на механізованих (кінно-ручних) роботах.

Необхідно враховувати співвідношення між обсягами інвестицій та зміною прибутків; статистику патентування, адже інноваційна діяльність пов'язана із залученням інвестицій. Останніми роками зросла інвестиційна привабливість окремих регіонів України для іноземних інвесторів, проте нерівномірно. Так, у 2015 р. 2/3 цих обсягів припадали на Київську (4336,3 млн. грн.), Львівську (188 млн. грн.) та Івано-Франківську область (362 млн. грн.).

Відмінності інвестиційної привабливості с/г виробництва різних регіонів зумовлені різницею у якості землі; різним забезпеченням підприємств основними й оборотними засобами; неоднаковою прибутковістю в різних регіонах. Потенційні можливості підвищення інвестиційної привабливості с/г підприємств у багатьох регіонах України використовують недостатньо (рис. 1).

Невисокий рівень інвестування в інновації пояснюється низьким попитом на інноваційні розробки серед виробників на внутрішньому ринку; відсутністю сформованої державної інноваційної політики; обмеженістю

фінансових можливостей аграрних підприємств. За рівнем інноваційної активності виокремлюють такі 4 групи підприємств АПК, як:

- «активні інноватори» – займаються інноваційною діяльністю і проводять повний інноваційний процес від дослідження до впровадження;
- «пасивні інноватори» – займаються інноваційною діяльністю, але проводять неповний інноваційний процес (лише комерціалізація інновацій);
- «потенційні інноватори» – не займаються інноваційною діяльністю, але за наявності фінансових ресурсів готові до впровадження інновацій;
- «консерватори» – не займаються інноваційною діяльністю і навіть за наявності фінансових ресурсів не готові до впровадження інновацій.

Упровадження інновацій є важливим напрямом розвитку агропромислового комплексу, який сприяє розв'язанню таких важливих завдань, як:

- забезпечення продовольчої безпеки країни, що зумовлює принципи самозабезпечення і незалежності АПК, доступності і якості його продукції;
- створення належного рівня екологічної безпеки України (застосування екологічно безпечних добрив, зниження рівня викидів);
- підвищення конкурентоспроможності продукції АПК у світі та збільшення обсягів експорту, а також підвищення рентабельності підприємств.

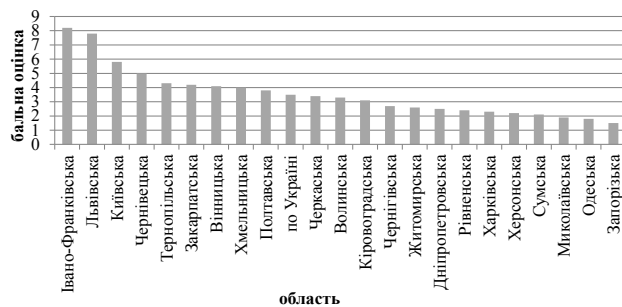


Рис. 1. Рейтинг регіонів України за рівнем інвестиційної привабливості сільського господарства за 2016 рік

Джерело: складено автором за даними [5]

Рівень рентабельності підприємств рослинництва вищий, ніж тваринництва, проте у тваринництві стабільніша динаміка зростання (рис. 2).

Так, у 2016 р. рівень рентабельності знизився до 37,3%, що є наслідком недостатньої інноваційної активності підприємств АПК. Якщо в 2014 і 2015 рр. було запатентовано 6 і 8 корисних моделей відповідно, а про дані 2016 р. нічого невідомо. Крім того, за останні роки не зареєстровано жодного патенту на винахід у сільському і рибному господарстві та текстильному виробництві.

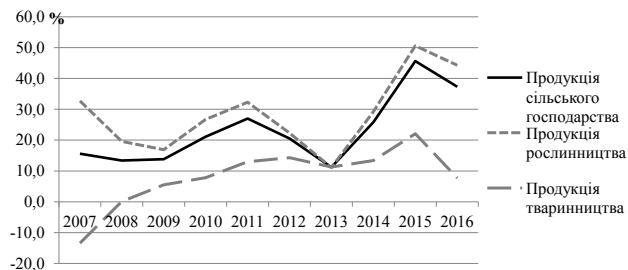


Рис. 2. Рівень рентабельності аграрних підприємств у 2007-2016 роках

Джерело: складено автором за даними [5]

Сьогодні можна виокремити декілька актуальних напрямів інноваційної активності підприємств АПК України.

1. Інновації раціонального природокористування і ресурсозбереження.

а) Газогенераторні котли для опалення для переробки відходів (тюків соломи, брикетів із лузги соняшника, висушеного гною).

б) Рідкі промислові відходи як сировина для підживлення спеціальних водоростей, що створюють основу для біопалива до 30 разів ефективніше, ніж аналогічне із зернових відходів.

в) Виробництво екологічно чистого палива – біодизелю, яке підходить для будь-якого двигуна внутрішнього згорання без зміни в конструкції.

г) Крапельне зрошення як раціональне використання води; враховує здатність рослин поглинати вологу із землі через коріння і через листя.

д) Пластмасові лотки для збору конденсату, що зменшить потребу рослин і дерев у поливі на 50%, а під час дощу покращить поглинання води.

2. Інновації в рослинництві.

а) Технологія вживляння в насіння генетичного матеріалу TraitUP за незмінності його ДНК (за кілька днів) забезпечує стійкість культури до негативного впливу кліматичних умов за збереження безпечності продукції.

б) Використання корисних комах і кліщів для знищення шкідників і запобігання втратам врожаю підвищує врожайність садівництва до 7-10 разів.

в) Рукави для зберігання врожаїв, які перешкоджають потраплянню вологи і повітря до зерна, захищають від шкідників завдяки матеріалу. Через невисоку собівартість є перевагою порівняно з реконструкцією зерносховищ.

3. IT-технології в сільському господарстві.

а) Поєднання програм та агродронів для створення кліматичних карт, карт вологості та ін. дає змогу планувати сезон посівів, вчасно вживати заходів щодо боротьби зі шкідниками, застосування добрив, коригування поливів.

б) M2M-технологія дає змогу приймати рішення щодо термінів посіву і збору врожаю на основі вологості повітря і ґрунту, характеристик температури, тиску і швидкості повітря за рахунок датчиків, встановлених на с/г обладнанні.

в) Програма «Моя ферма», користуючись якою, споживач може вирахувати потреби у продукті харчування, замовити його у фермера й отримувати інформацію про його вирощування.

4. Інновації у тваринництві.

а) Програмне забезпечення від компанії AKOL для фермерів у галузях тваринництва, овочівництва, садівництва, виноградарства, яке також передбачає онлайн-підтримку фермерам від експертів.

б) Програмне забезпечення від компаній Hof Hasharon Dairy Farm, SCR Precise Dairy Farming дає змогу управляти стадом, контролюючи фізичний стан поголів'я [7], що підвищує ефективність тваринництва на 47-63%.

5. Інновації в агрохімічній промисловості.

а) Хімічні речовини вибіркової дії, які не проникають до глибоких шарів ґрунту завдяки розчиненню в глинисто-му шарі, що сприяє поступовому й рівномірному їх всмоктуванню (зокрема, гербіциди й інсектициди).

6. Інновації в легкій промисловості.

а) Технологія використання мікродатчиків у тканині «Interconnection» для вимірювання біометричних параметрів тіла і передачі їх на смартфон.

б) Технологія обробки «Sanitized T 99-19» [8], яка захищає одяг від пилових кліщів і бактерій, а також попереджує появу неприємного запаху.

Таблиця 2

Механізми стимулювання інноваційного розвитку АПК

Механізм стимулювання інноваційного розвитку	Інструменти стимулювання інноваційного розвитку
Регулятивний	1. Законодавчо-нормативне забезпечення: удосконалення нормативно-правової бази інноваційної діяльності в АПК. 2. Програмний супровід: розроблення та затвердження державних і регіональних програм інноваційного розвитку.
Економічний	1. Пряме фінансування у вигляді субсидій, дотацій. 2. Страхування. 3. Кредитування. 4. Податкове стимулювання: податкові пільги, надання інвестиційного податкового кредиту. 5. Венчурне фінансування: прямі та непрямі заходи стимулювання розвитку венчурних фондів.
Організаційний	Розвиток інноваційної інфраструктури: благодійні фонди, регіональні бізнес-інкубатори, наукові парки, бізнес-центри й ін.).

в) Технологія обробки вовняного волокна за допомогою електророзрядної нелінійної кавітації, яка дає економію витрат у 2-3 рази.

7. Інновації в харчовій промисловості.

а) Технологія сушіння сировини рослинного походження озонірованою сумішшю для зниження енергозатрат, за якою можна скоротити кількість прогонів через сушильний апарат до одного разу.

б) Технологія вакуумного пакування для дрібних напівфабрикатів, яка дає змогу скоротити процес заморозки, знизити собівартість продукції та зменшити площі цеху заморозки за рахунок компактності обладнання.

в) Озонована вода для знезараження виробничих поверхонь, яка, на відміну від хлорування, є ефективнішою і не впливає на активну кислотність, вміст сухих речовин і води в мелясі.

8. Державна підтримка інноваційної діяльності в АПК. Особлива роль у посиленні інноваційної активності в АПК належить державі [9, с. 289]. Пріоритетними напрямами є формування наукоємного виробничого процесу; створення інноваційної структури; технологічне та технічне оновлення галузі; впровадження інноваційно-інвестиційних проектів.

В Україні вже створено правове поле для здійснення інноваційної діяльності – Закони України «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу» та інші акти.

Існують механізми стимулювання інноваційного розвитку АПК (табл. 2).

Висновки. Для фінансового забезпечення інноваційного розвитку АПК органам державної влади необхідно реалізувати низку пріоритетних завдань:

– сформулювати конкурентоспроможність підприємств АПК;

– упроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів із виробництва біопалива;

– стимулювати маркетингову кооперацію і проводити державну політику підтримки експорту, вдосконалюючи роботу зовнішньоекономічних структур, через підписання довгострокових угод, проведення цільових досліджень;

– здійснювати кредитування аграрних підприємств за низькою кредитною ставкою та розширити систему лізингу с/г техніки, а також скасувати ввізні мито на обладнання, що не має вітчизняних аналогів;

– розширювати можливості транспортної інфраструктури.

Крім того, потрібно підвищувати частку ноу-хау й угод на придбання технологій (23,57% – у 2015 р.), виняткових майнових прав власності на винаходи, промислові зразки і корисні моделі (2,56% – у 2015 р.). Власна участь у розробках підвищить стійкість АПК і стабільність економічного розвитку.

Інноваційний тип розвитку дасть змогу поєднати переваги інноваційної та господарської діяльності аграрних підприємств, а також підвищить рівень їх конкурентоспроможності та ефективності господарської діяльності загалом. Це є особливо актуальним у зв'язку із загрозою світової продовольчої кризи, відсутністю можливості розширювати посівні площі та нарощувати продуктивність сільського господарства основними аграрними країнами.

Список використаних джерел:

- Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. под ред. В.С. Автономова и др. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
- Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг. под общ. ред. Б.В. Сазонова – М.: Прогресс, 1990. – 295 с.
- Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
- Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу / П.А. Лайко, М.Ф. Бабієнко, П.М. Музика, Є.А. Бузовський та ін. // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 85-91.
- Шумський А.В. Управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва: стан та перспективи розвитку / А.В. Шумський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 24-29.
- Hof hasharon dairy farm [Електронний ресурс] / Офіційний сайт компанії AlefBet Planners Ltd. – Режим доступу: <http://www.abtplanners.com/projects/hof-hasharon-dairy-farm>
- Офіційний сайт компанії Sanitized. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sanitized.com/silane-quat>
- Смолінський В.Б. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / В.Б. Смолінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.2. – С. 286-290.

Аннотация. Выделены сферы агропромышленного комплекса. Установлены преимущества и особенности инновационного типа развития предприятий. Указаны виды инноваций в АПК. Исследованы тенденции инвестиционной привлекательности отдельных регионов Украины для иностранных инвесторов. Определены факторы, влияющие на формирование инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных производств разных регионов Украины. Выделены группы предприятий по уровню инновационной активности и охарактеризованы 4 группы таких предприятий. Выделены приоритетные направления инновационного развития в агропромышленном секторе экономики. Охарактеризованы механизмы стимулирования инновационного развития и предложены приоритетные задачи финансового обеспечения инновационного развития АПК.

Ключевые слова: инновации, агроинновации, развитие агропромышленного комплекса, инновационное развитие, инновационная деятельность в АПК, агропромышленное предприятие, инновационная активность.

Summary. In the article the sectors of agroindustrial complex were highlighted. There were determined the advantages and features of innovative type of enterprises. Obtained kinds of innovation in the AIC and the trends of investment attractiveness of individual regions of Ukraine for foreign investors were analyzed. The factors influencing the formation of investment attractiveness of the agricultural production were determined in different regions of Ukraine. We marked out the groups of companies on the level of innovation activity and characterized into 4 groups of such enterprises. We highlighted priority directions of innovative development in agroindustrial sector. There were characterized the mechanisms to stimulate innovative development of enterprises and proposed priorities for financial support of innovative development of the AIC.

Key words: innovation, agroinnovations, development of agroindustrial complex, innovative development, innovation activity in AIC, agroindustrial enterprise, innovation activity.

Шум М. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківського інституту фінансів*

Київського національного торговельно-економічного університету

Гулько К. С.

*студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету*

Shum M. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkov Institute of Finance, KNTEU*

Hulko K. S.

*Student
Kharkov Institute of Finance, KNTEU*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES RECORDING AND ANALYSIS OF INVENTORY COMPANIES IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Анотація. Виробничі запаси входять до складу виробничого капіталу, який є основним фактором виробництва разом із працею, землею та підприємництвом. Ефективність використання запасів здебільшого визначається рівнем виробництва на підприємстві, зокрема його техніко-економічними та фінансовими показниками. Саме система обліку та аналізу запасів на підприємстві впливає на розмір отриманого прибутку. У статті визначено проблеми щодо процесу обліку та аналізу виробничих запасів на підприємстві, які потребують негайного вирішення. Проаналізовано особливості обліку запасів за МСФЗ, урахувавши актуальність їх використання в процесі інтеграційних перетворень в Україні. Визначено напрями поліпшення процесу обліку запасів на виробничих підприємствах шляхом всезагального впровадження електронного документообігу.

Ключові слова: виробничі запаси, документообіг, первинні документи, підприємство.

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективного процесу виробництва на підприємстві значну увагу необхідно приділити виробничим запасам, які є важливою частиною активів підприємства. Організуючи господарську діяльність промислових підприємств, забезпечення вчасною та повною інформацією про виробничі запаси посідає важливе місце в його діяльності. Головною метою для будь-яких суб'єктів господарювання є вдосконалення системи обліку виробничих запасів, що надає можливість отримувати інформацію про стан та рух виробничих запасів, тому пошук напрямів удосконалення бухгалтерського обліку виробничих запасів залишається актуальним в Україні на сучасному етапі розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням обліку виробничих запасів на підприємстві присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких: Б.І. Валуєв, З.В. Гуцайлюк, В.Г. Лінник, В.С. Рудицький, М.В. Кужельник, В.В. Сопко.

Незважаючи на значну кількість праць з обліку й аналізу виробничих запасів на підприємстві, питання ефективного їх використання в умовах інтеграційних процесів залишається відкритим.

Мета статті полягає у тому, щоб запропонувати напрями поліпшення процесу обліку та аналізу виробничих запасів на підприємствах України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обліку матеріальних запасів традиційно прийнято використовувати первинні документи, які забезпечують вхідну інформацію, серед них доречно виділити прибуткові меморіальні ордери, товарно-транспортні накладні, здавальні накладні, накладні на переміщення матеріалів, акти про приймання матеріалів, вимоги тощо. До вихідної інформації складського обліку доречно віднести картку складського обліку матеріалів, оборотну відомість матеріальних цінностей, інформацію про переоцінювання матеріальних цінностей, довідкову інформацію та інвентаризаційну відомість.

Свою чергою, в бухгалтерському обліку вихідною інформацією для обліку виробничих запасів є: відомість про надходження матеріальних цінностей, зведена відомість витрат матеріальних цінностей, оборотна відомість матеріальних цінностей, картка підзвітної особи, відомість відображення господарських операцій з обліку матеріальних цінностей на рахунках бухгалтерського обліку, відомість переоцінювання матеріальних цінностей, відомість надходження матеріальних цінностей в аналітичному розрізі, відомість використання матеріальних цінностей, довідкова інформація обліку та аудиту матеріальних цінностей, відомість показників прибутку тощо [1].

Говорячи про облік та аналіз виробничих запасів на підприємствах України, доречно провести дослідження їх обсягу на виробництві та динаміці змін (табл. 1).

Необхідно зазначити, що протягом 2013-2015 рр. відбувалося збільшення оборотних активів на підприємствах України, загалом у 2014 р. порівняно з 2013 р. обсяг оборотних активів збільшився на 6,62%, а в 2015 р. вони збільшилися на 25,57% порівняно з 2014 р. Своєю чергою, обсяг запасів у 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшився на 4,32%, а в 2015 р. порівняно з 2014 р. вони збільшилися на 30,07%. При цьому за окремими галузями діяльності обсяг оборотних активів на підприємствах збільшувався, разом із ними збільшувався й обсяг запасів. Найбільші збільшення запасів відбувалися на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства: у 2014 р. порівняно з 2013 р. – на 26,35%, а в 2015 р. порівняно з 2014 р. – на 36,14%. Зменшення виробничих запасів у 2014 р. порівняно з 2013 р. відбувалося на будівничих підприємствах (-9,34%), але в 2015 р. ситуація значно змінилася, оскільки їх обсяг збільшився на 15,22% порівняно з 2014 р. Що стосується промислових підприємств, то в 2014 р. обсяг виробничих запасів збільшився на 6,31%, а в 2015 р. порівняно з 2014 р. – на 22,11%.

Необхідно зазначити, що обсяг запасів на виробничих підприємствах України збільшувався нижчими темпами, ніж обсяг оборотних активів, але різниця є незначною, тому можна стверджувати, що саме розміри запасів впливають на обсяг оборотних активів.

Указуючи на вагомість запасів в оборотних активах підприємств, розглянемо їх частку за галузями економіки протягом трьох аналізованих років (рис. 1).

Розглядаючи рис. 1, необхідно зазначити, що запаси посідають вагомє місце в оборотних активах підприємств усіх видів діяльності, при цьому найбільшу частку вони посідають на підприємствах будівництва (у 2015 р. –

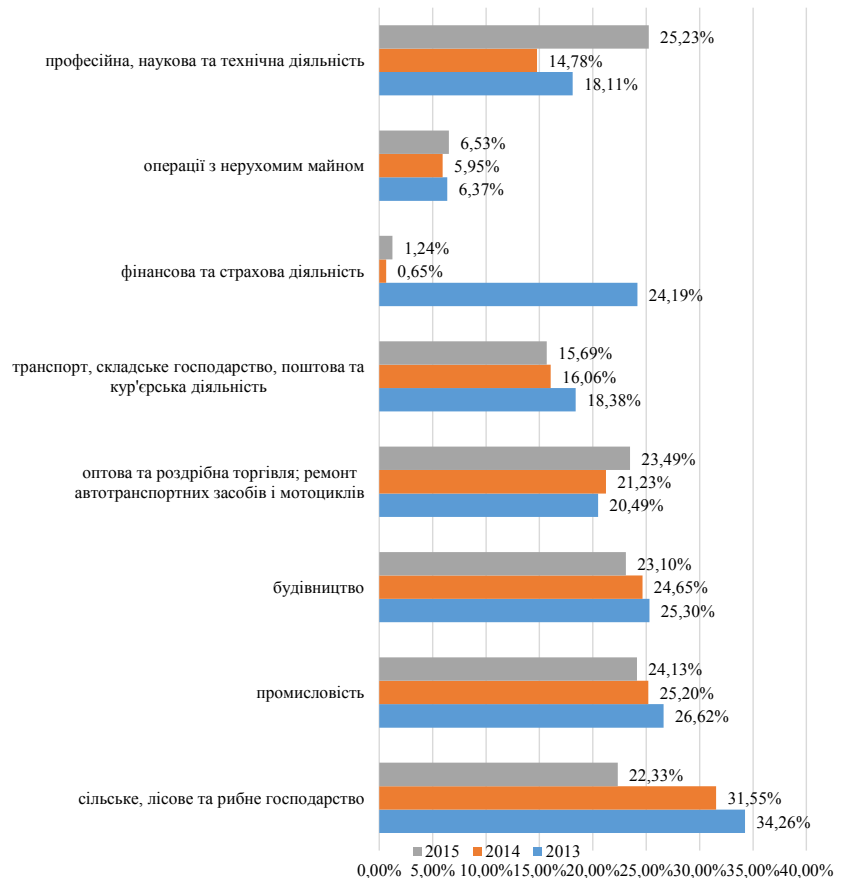


Рис. 1. Частка запасів в оборотних активах протягом 2013-2015 рр. на підприємствах України [2]

Таблиця 1

Місце запасів в оборотних активах підприємств України в 2015 р. [2]

	Оборотні активи – усього, млрд. грн.			У тому числі запасів			Темп приросту, %			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Оборотні активи		Запаси	
							2013-2014 рр.	2014-2015 рр.	2013-2014 рр.	2014-2015 рр.
Усього	3069,0	3271,9	4108,6	683,6	654,1	850,8	6,61	25,57	-4,32	30,07
Зокрема										
сільське, лісове та рибне господарство	195,0	267,5	514,6	66,8	84,4	114,9	37,18	92,37	26,35	36,14
промисловість	838,7	942,2	1201,6	223,3	237,4	289,9	12,34	27,53	6,31	22,11
будівництво	186,2	173,2	213,0	47,1	42,7	49,2	-6,98	22,98	-9,34	15,22
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	930,5	968,6	1186,5	190,7	205,6	278,7	4,09	22,50	7,81	35,55
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	126,2	134,5	184,2	23,2	21,6	28,9	6,58	36,95	-6,90	33,80
фінансова та страхова діяльність	282,4	232,3	225,7	68,3	1,5	2,8	-17,74	-2,84	-97,80	86,67
операції з нерухомим майном	147,6	161,4	208,4	9,4	9,6	13,6	9,35	29,12	2,13	41,67
професійна, наукова та технічна діяльність	255,7	282,8	235,8	46,3	41,8	59,5	10,60	-16,62	-9,72	42,34

25,3%), промисловості (у 2015 р. – 26,62%) і сільського, лісового та рибного господарства (у 2015 р. – 34,26%). Найменшу частку протягом 2013-2014 рр. в оборотних активах запаси займали на підприємствах фінансової та страхової діяльності, але в 2015 р. ситуація дещо змінилася і частка запасів збільшилася до 24,19%. Необхідно зазначити, що в умовах кризового стану економіки України, а саме спад виробництва та реалізації продукції промислових підприємств, збільшення частки запасів в оборотних активах є недоречним і вказує на низьку ефективність їх використання, що негативно впливає на фінансові результати діяльності підприємств. Підприємствам необхідно значну увагу приділяти налагодженню системи обліку на аналіз виробничих запасів для вирішення визначеної проблеми.

Необхідно зазначити, що нині досить важливо оцінювати міжнародні стандарти обліку виробничих запасів, оскільки Україна перебуває на шляху інтеграційних процесів у міжнародний простір.

Розглядаючи міжнародні стандарти бухгалтерського обліку запасів, необхідно приділити увагу процесу визначення собівартості запасів, а саме витратам, які включаються до її складу. Серед них – витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан. До інших витрат належать прикладні, які виключаються із собівартості запасів і визнаються як витрати періоду, в якому вони понесені, а саме:

а) понаднормові відходи матеріалів, витрати на оплату праці або інші виробничі витрати;

б) витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом й є необхідними для підготовки до наступного етапу виробництва;

в) адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан;

г) витрати на продаж [3].

При цьому, згідно з МСБО 2, список суб'єктів господарювання, яким, враховуючи специфіку своєї діяльності, не дозволяється застосовувати оцінку запасів за справедливою діяльністю, є ширшим, ніж у П(С)БО 9. Це досить доречно, враховуючи особливості діяльності визначених підприємств.

Особливістю обліку запасів у МСФЗ 2 «Запаси» є уточнення щодо обліку торговельних знижок, повернення платежів та витрати на закупівлю товарів.

Ще однією особливістю МСФЗ є їх загальність, а саме вони не враховують національні особливості процесу бухгалтерського обліку, при цьому вони спрямовані на надання більшої свободи підприємствам щодо самостійного визначення особливостей ведення обліку, зокрема стосовно розкриття інформації, тому вагому роль у побудові облікової політики відіграють власник та бухгалтер підприємства, які мають право закріплювати деякі положення обліку виробничих запасів.

Говорячи про міжнародні стандарти обліку, необхідно звернути увагу на їх позитивні та негативні сторони. До позитивних сторін можна віднести економічну логіку, узагальнення сучасної міжнародної практики, простоту у використанні; до недоліків – різноманітність методів обліку, відсутність детальної інформації щодо організації та проведення обліку, значну відповідальність власника підприємства та потребу в його професіоналізмі.

МСФЗ роблять акцент на рекомендаційному характері використання рахунків, форми звітності, ведення первинної документації. Однак вони побудовані таким чином, що вибір певного правила завжди базується на загальноприй-

нятих принципах обліку, що покладені в основу фінансової звітності, а це, своєю чергою, забезпечує доступність їх сприйняття.

Необхідно зазначити, що доречно приділити увагу не тільки процесу обліку запасів, а й їх аналізу. Говорячи про аналіз виробничих запасів, доречно звернутися до напрямів його впровадження на підприємстві, які були запропоновані Л.Ю. Тринькою та О.В. Липчанською, а саме:

- 1) аналіз складу, структури та руху виробничих запасів;
- 2) аналіз дотримання норм виробничих запасів;
- 3) аналіз забезпечення потреби джерелами покриття виробничих запасів;
- 4) обґрунтування оптимальної партії закупівлі виробничих запасів;
- 5) аналіз інтенсивності використання виробничих запасів [4].

Запропонована методика аналізу виробничих запасів передбачає проведення окремого дослідження впливу процесу використання запасів на результативні показники діяльності підприємства.

При цьому визначені напрями аналізу виробничих запасів, запропоновані Л.Ю. Тринькою та О.В. Липчанською, є досить ефективними в процесі провадження господарської діяльності підприємства, оскільки безпосередньо надають можливість простежувати вплив виробничих запасів на фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання.

Практика обліку та аналізу запасів вказує на те, що це – досить трудомісткий процес, тому саме він на багатьох підприємствах має певні недоліки. Запущеність обліку запасів на багатьох виробничих підприємствах України призводить до великих їх утрат. Усе це вказує на невирішеність багатьох питань щодо наукового обґрунтування процесу обліку виробничих запасів, серед яких доречно виділити такі:

- 1) складний процес визначення ринкової та неринкової вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну та обміну на неподібні активи;
- 2) низький рівень оперативного інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- 3) слабкий рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- 4) обмежений контроль над використанням виробничих запасів тощо [5; 6].

Поліпшення інформаційного забезпечення управління сприяє використанню в практиці підприємств електронного документообігу, що значно спрощує роботу бухгалтерського обліку зі складання та оформлення документів. Ураховуючи значну чисельність запасів на підприємстві, проблеми є й у їх обліку. Рівень достовірності, ефективності та точності обліку залежить від грамотності та чіткості організації електронного документообігу на підприємстві. Процес електронного документообігу складського обліку виробничих запасів повинен ґрунтуватися на інтегрованій обробці облікової інформації, яка включає формування та обробку первинних документів.

Отже, електронний документообіг повинен виконувати три основні функції:

- 1) забезпечення доставки документів за призначенням;
- 2) забезпечення працівників підприємства необхідною управлінською інформацією, яка міститься в документах;
- 3) проведення всезагального контролю над виконанням документів.

Необхідно зазначити, що забезпечення електронного обліку виробничих запасів на підприємстві вплине на:

- 1) зменшення кількості документів, зокрема прискорить рух інформації між складом та бухгалтерією;

2) підвищення ефективності здійснення контролю над веденням документів і прийняттям обґрунтованих рішень стосовно управління виробничими запасами;

3) підвищення ефективності роботи окремих працівників та підприємства у цілому;

4) зниження витрат на розмноження, передачу та зберігання чисельної кількості паперових документів та їх копій.

Висновки. Процес обліку виробничих запасів на промислових підприємствах України залишається досить неефективним, це зумовлено низкою проблем, які перешкоджають отриманню вчасної, повної та достовірної інформації про їх стан та рух. Зважаючи на інформаційний розвиток суспільства, використання електронного обліку виробничих запасів є актуальним, при цьому можна забезпечити швидкість та зменшити трудомісткість цього процесу.

Враховуючи те, що Україна прагне увійти до міжнародного простору як конкурентний партнер, доцільно говорити про адаптацію вітчизняної системи обліку до МСФЗ. Це, своєю чергою, вплине на прозорість, відкритість, повноту та точність відображення в обліку виробничих запасів, дасть можливість вітчизняним промисловим підприємствам проводити порівняльний аналіз своїх показників ефективності використання виробничих запасів із показниками зарубіжних підприємств. Саме порівняльний аналіз дасть змогу підприємствам виявити свої слабкі сторони та розробити заходи щодо їх ліквідації.

Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук нових шляхів поліпшення процесу обліку й аналізу виробничих запасів на промислових підприємствах України, розширюючи вже запропоновані напрями вдосконалення цього процесу.

Список використаних джерел:

1. Леженко Л.І. Теоретичні аспекти удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів / Л.І. Леженко, І.О. Ломова // Молодий вчений. – 2014. – № 5(08). – С. 122-126.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021
4. Тринька Л.Я. Економічний аналіз: [навч.-метод. посіб.] / Л.Я. Тринька, О.В. Липчанська. – К.: Алерта, 2013. – 568 с.
5. Принада І.В. Сучасні проблеми обліку виробничих запасів на підприємстві / І.В. Принада, О.В. Назарчук // Наука й економіка. – 2014. – № 3. – С. 64-67.
6. Яременко Л.М. Облік виробничих запасів в Україні – проблеми ведення та шляхи їх подолання / Л.М. Яременко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>

Аннотация. Производственные запасы входят в состав капитала, который является основным фактором производства наряду с трудом, землей и предпринимательством. Эффективность использования запасов большей частью определяется уровнем производства на предприятии, в частности его технико-экономическими и финансовыми показателями. Именно система учета и анализа запасов на предприятии влияет на размер полученной прибыли. В статье определены проблемы процесса учета и анализа производственных запасов на предприятии, которые требуют немедленного решения. При этом проанализированы особенности учета запасов по МСФО, учитывая актуальность их использования в процессе интеграционных преобразований в Украине. Определены пути улучшения процесса учета запасов на производственных предприятиях, используя всеобщее внедрение электронного документооборота.

Ключевые слова: производственные запасы, документооборот, первичные документы, предприятие, аналитические счета, синтетические счета.

Summary. Inventories are part of capital, which is the main factor of production along with labor, land and businesses. Efficiency stocks largely determined by the level of production at the plant, and in particular its technical, economic and financial indicators. That accounting system and analysis of stocks in the company affects the size of the profits. In the article the problem of the process of recording and analysis of inventory at the plant, which need urgent attention. It was analyzed features of accounting for inventories under IFRS, given the urgency of their use in the process of integration transformations in Ukraine. The paper was determining the direction of improving the process of accounting for inventories at manufacturing plants by the introduction of universal electronic document.

Key words: inventories, documents, original documents, enterprise, analytical accounts, synthetic accounts.

Яценко О. М.

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Yatsenko O. M.

Doctor of Economic Sciences,
Professor of International Trade Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ОТРИМАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ЗА РАХУНОК СТВОРЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОДУКТІВ (НА ПРИКЛАДІ МЕДУ НАТУРАЛЬНОГО)

GAINING COMPETITIVE ADVANTAGE THROUGH GLOBAL PRODUCT CREATION (ON THE EXAMPLE OF NATURAL HONEY)

Анотація. Дослідження присвячено проблемі створення глобального продукту. Емпіричною базою обрано агропродовольчий ринок України, а досліджуванім сегментом – ринок меду. Визначено сутність та особливості процесу створення глобального продукту та формування конкурентних переваг суб'єктів й об'єктів аграрного сектора як необхідної передумови створення глобального продукту. Проаналізовано визначальні екзогенні й ендогенні фактори впливу на розвиток аграрного сектора України. Обґрунтовано для суб'єктів господарювання України перспективність створення глобального продукту – меду натурального та окреслено відповідні стратегічні напрями.

Ключові слова: глобалізація, глобальний продукт, конкурентні переваги, аграрний сектор, галузь бджільництва, мед натуральний.

Постановка проблеми. Глобальні виклики та динамічний розвиток ринкової економіки ХХІ ст. зумовили посилення конкуренції між суб'єктами господарювання на світовому агропродовольчому ринку та актуалізували проблему створення й підтримання стійких позицій товаровиробників на національних і міжнародних ринках. Проблему необхідно досліджувати через призму сучасних світогосподарських процесів, адже національні економіки характеризуються високим ступенем взаємозалежності й компліментарності. Світова економіка збільшилася у 2016 р. всього на 2,2%, що є найповільнішим темпом зростання після Великої рецесії 2009 р. Свідченням млявої глобальної економіки є слабкий темп глобальних інвестицій, скорочення темпів зростання світової торгівлі, зниження продуктивності праці і високий рівень заборгованості країн. Очікується, що світовий валовий продукт зросте на 2,7% у 2017 р. і 2,9% у 2018 р., причому це скромне пожвавлення стане швидше показником економічної стабілізації, ніж сигналом про надійне та стійке відродження глобального попиту. З огляду на тісний зв'язок між попитом, інвестиціями, торгівлею і продуктивністю, слабе глобальне зростання може виявитися самовідтворювальним за відсутності узгоджених політичних зусиль щодо відродження інвестицій і стимулювання відновлення продуктивності. За словами експертів, це буде перешкоджати прогресу в досягненні цілей сталого розвитку (SDG) [1], зокрема цілі викоринення крайньої бідності і створення гідної праці. Сталість розвитку, економічна результативність та адаптованість до умов сучасного світового господарства суб'єктів економічних відносин зумовлюються наявністю глобальних продуктів, вироблених (створених) у країні, їх конкурентоспроможністю і вдалою маркетинговою стратегією їх просування.

Коли ідея «глобального села» оживає, стилі життя та способи мислення людей у всьому світі стають схожими.

Паралельні потреби клієнтів у всьому світі є основною причиною стандартизації продуктів і послуг. Стандартизація продукції та уніфікація тенденцій поведінки споживачів призвели до створення нової групи продуктів – глобальних продуктів [2; 37]. Оскільки зростає попит на глобальну продукцію, виробники можуть стандартизувати свої пропозиції.

Важливою сферою матеріального виробництва в Україні є сільське господарство, пріоритетність і перспективність якого не викликає сумніву. Про значущість галузі в економіці України свідчить низка макроекономічних параметрів, найважливішим з яких є частка сільського господарства у валовій доданій вартості (ВДВ). У 1990 р. ця частка становила 24,4%, у 2001 р. – 16,3%, у 2004 р. – 11,9%, у 2007 р. – 7,5%, у 2010 р. – 8,7%, у 2011 р. – 9,6%, у 2012 р. – 9,0%, у 2013 р. – 9,9%, у 2014 р. – 11,7%, у 2015 р. – 14,0%. На противагу вітчизняним реаліям динаміка доданої вартості, створеної сільським господарством у структурі валового світового продукту, має тенденцію до скорочення: у 1995 р. – 8,1%, у 2000 р. – 5,2%, у 2005 р. – 4,4%, у 2010 р. – 3,9%, у 2014 р. – 3,8%. Нині це єдина галузь, яка в період кризи збільшила своє виробництво і має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, незважаючи на внутрішньо економічні проблеми країни, зумовлені анексією Автономної Республіки Крим та воєнними діями на сході.

У сучасних умовах аграрний сектор набуває нового значення для експортоорієнтованого вектора розвитку України через різке падіння промислового виробництва та згорання металургійного експорту, що зумовило прискорену реструктуризацію вітчизняної економіки. Вагомою статтею експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектора і перспективним «глобальним продуктом» може стати продукція галузі бджільництва, передусім мед, адже Україна входить до провідних світових вироб-

ників меду за обсягом валового виробництва й рівнем споживання цього продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються питання створення глобальних продуктів, їх просування на ринки країн, застосування їх стратегічного брендингу як інструменту підвищення міжнародної конкурентоспроможності та проблеми формування та реалізації конкурентних переваг, необхідно виділити дослідження зарубіжних учених: Г. Азоева, М. Брандербургера, Р. Вернона, К. Воча, Г. Грубера, Т. Левітта, А. Маршалла, Дж. Мілля, Дж. Муру, Дж. Нейлбаффа, Б. Оліна, М. Портера, К. Прахалада, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Рум'янцева, Дж. Сакса, П. Самуельсона, А. Сливозького, А. Смітта, Р. Фатхутдінова, П. Шоемейкера, А. Шнайдера, Й. Шумпетера, Ф. Хайєка, Г. Хамела, Е. Хекшера, Дж. Хікса, Е. Чемберліна, О. Юданова та ін. Серед вітчизняних дослідників зазначені питання висвітлюються у працях Л. Антонюк, Я. Базилука, А. Гальчинського, В. Гесця, Л. Євчук, Т. Зінчук, С. Кваші, М. Маліка, А. Філіпенка, О. Швиданенка, О. Школьного та ін.

Проблемам впливу глобалізації економіки на структуру та трансформацію ринкових відносин, визначення стратегічної ніші, перспектив і напрямів адаптації України до цих процесів присвячено праці: В. Андрійчука, Я. Базилука, О. Білоруса, В. Будкіна, В. Власова, В. Губенка, Т. Зінчук, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Новицького, Ю. Пахомова, А. Поручника, Є. Савельєва, О. Скидана, С. Соколенка, М. Чумаченка, А. Чухна, І. Школи та ін.

Проблеми розвитку продовольчих ринків досліджували В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдучкий, Н. Карасьова, П. Саблук, Л. Худолій, О. Шпичак. Методологічні й практичні засади розвитку галузі бджільництва вивчали Л. Боднарчук, В. Броварський, С. Бугера, В. Войтенко, В. Гайдар, С. Мельничук, В. Поліщук, П. Хмара та ін. Економічним проблемам функціонування галузі бджільництва приділена увага у працях Л. Вакуленко, К. Ємця, Д. Жученка, А. Левандовської, Г. Самчук, О. Христенко, С. Чехова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми створення глобальних конкурентоспроможних продуктів в Україні присвячено недостатньо уваги, а в світі, що динамічно глобалізується, активно відбуваються паралельні процеси уніфікації споживчих вподобань та потреб, виробництва, стандартизації продукції. У цих умовах суб'єкти господарювання мають активізувати свої зусилля не лише для виходу на конкретні ринки країн, а й оцінити можливості та загрози для створення глобальних продуктів. Це дасть змогу виробникам стандартизувати свої пропозиції, адже процес глобалізації зумовив поширення попиту на спосіб життя, зумовленого подібними потребами клієнтів у всьому світі.

Вирішуючи завдання створення глобального продукту, необхідно визначити природу конкурентних переваг та їх секторальні особливості. Особливої уваги в умовах України заслуговує аграрний сектор економіки, зокрема галузь бджільництва. Постановка відповідних питань зумовила архітектуру та логіку дослідження.

Мета статті полягає у тому, щоб дослідити сутність та особливості створення глобального продукту як результату глобалізаційних процесів в економіці; визначити сучасну парадигму забезпечення конкурентних переваг суб'єктів та об'єктів аграрного сектора; діагностувати екзогенні та ендогенні фактори впливу на розвиток аграрного сектора України; обґрунтувати доцільність та стратегічні напрями створення глобального продукту – меду натурального.

Виклад основного матеріалу дослідження.

1. Глобальний продукт як результат глобалізаційних процесів в економіці

В умовах, коли світова економіка все більше транснаціоналізується, необхідно зберегти національне матеріальне виробництво і посилювати історично сформовані, традиційні для національних економік стратегічні галузі, зміцнювати їх експортоорієнтований вектор розвитку, формуючи таким чином «глобальний продукт». Структурні перетворення у світових економічних взаємовідносинах зумовлюються переходом на новий етап розвитку економіки, від індустріальної до постіндустріальної моделі. Як правило, процеси змін або трансформації розглядаються в контексті теорії і практики розвитку соціально-економічних систем. Розвиток є плюралістичним явищем за множиною можливих проявів, неоднозначними є його рівномірність, поступальність, спрямованість. До розвитку будь-якої економічної системи спонукає наявна в ній бінарна протилежність інтересів суб'єктів господарювання, якій властива форма порушеної симетрії. Остання реалізує себе в різниці потенціалів елементів економічної системи, створюючи потенціал тієї напруги, що й стає джерелом розвитку цієї системи.

Процес глобалізації світової економіки, яка стала комолементарною, взаємозалежною і більш інтегрованою, має два основні складники: глобалізацію ринків і глобалізацію виробництва. Обидва процеси залежні, передусім, від наявності конкурентних переваг суб'єктів господарювання. У дослідженні під глобалізацією ринку пропонується розуміти процес об'єднання історично розрізнених і неоднакових між собою національних ринків у комплексний єдиний простір, а під глобалізацією виробництва – домінування тенденцій до виробництва товарів (послуг) на визначених територіях у планетарному масштабі, на яких максимально сконцентрований оптимальний набір конкурентних переваг у якісному та кількісному вимірах. Методологічні підходи до діагностики прикладних й обґрунтування теоретичних аспектів зазначених процесів ґрунтуються на сучасній парадигмі глобальної конкуренції. Ринок яскраво відображає наявність конкурентних переваг у суб'єктів господарювання та рівень їх конкурентоспроможності.

Взаємозалежність місцевих (регіональних) економік різних національних економічних систем у світовому господарстві створює очевидні передумови для об'єднання (інтеграції) національних економічних систем для створення багатонаціонального спільного ринку. Цей ринок зазвичай охоплює кілька національних економічних систем та є подібним до існування багатьох місцевих юрисдикцій у межах однієї регіональної економічної спільноти. Водночас він пов'язує в єдине ціле різні елементи та узгоджує суперечливі процеси розвитку глобальної економічної системи, і, відповідно, цей ринок має принципово нову якість – глобальність. Таким чином, глобальний ринок можна визначати як самовідтворювальний механізм урівноваження глобального попиту і глобальної пропозиції [3]. Поділяємо думку О. Швиданенка, який зазначає, що статус країн та інших функціонуючих суб'єктів на глобальному ринку залежить від їх конкурентоспроможності, яка характеризується частками у глобальному попиті та глобальній пропозиції [4].

Наш світ стає загальним ринком, на якому люди незалежно від того, в якому місці вони живуть, прагнуть до тих самих продуктів, способу життя, а вимоги до окремих груп продуктів стандартизовані майже повсюди. Глобалізація споживчих потреб є основним стимулом для стандартизації продукту і глобалізації рекламного повід-

млення. Імпонує твердження Т. Левітта, на думку якого майбутній успіх кожної компанії буде залежати від його здатності створити глобальний продукт [5]. Цей термін чітко не визначено в науковій літературі. Такі продукти не тільки доступні на світовому ринку, а й підлягають однаковим або дуже подібним стратегіям просування на конкретних ринках.

Одним з основних стратегічних рішень, яких повинна дотримуватися фірма, яка інтернаціоналізує свою продукцію, тобто прагне створити глобальний продукт, є рівень стандартизації продукції на визначених ринках. На міжнародному ринку можна виділити три основні стратегії: стратегію стандартизації, стратегію адаптації та стратегію диверсифікації (рис. 1) [2]. Стандартизація – це вихід на нові ринки (глобальний) із практично незмінними продуктами. Це дає змогу компанії знизити собівартість одиниці продукції, а також витрати на дистрибуцію і маркетинг. Більше того, стандартизація сприяє збереженню іміджу компанії і/або продукту. Стратегія адаптації включає пристосування продукту до вимог нових ринків. Продукти потребують адаптації переважно через культурні відмінності та різні технічні стандарти. Адаптація являє собою проміжну форму між стандартизацією і диверсифікацією. Стратегія диверсифікації зводиться до надання різних продуктів на різні національні ринки. Основним недоліком цієї стратегії є висока вартість реалізації.

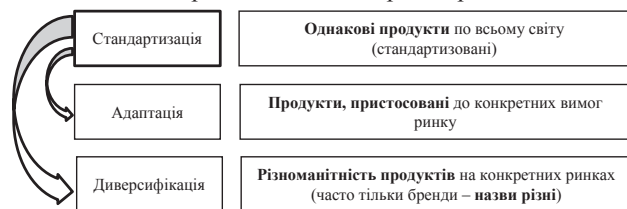


Рис. 1. Стратегії інтернаціоналізації продукції на міжнародних ринках [2]

Як свідчать дослідження, ці товари купуються переважно молодими людьми з космополітичними поглядами. Процеси глобалізації, що відбуваються у світовій економіці, мають великий вплив на торговельну інтеграцію, що проявляється через об'єднання ринку, об'єднання споживачьких потреб та, нарешті, уніфікацію виробництва. Глобальна група продуктів складається з:

- 1) високотехнологічної продукції (high-tech products), наприклад комп'ютерів, аудіо-відео;
- 2) продуктів, зосереджених на побажаннях споживача (емоційного характеру, high-touch products), наприклад косметика, ювелірні вироби та предмети одягу;
- 3) універсальні товари (universal products), наприклад холодні напої, мед, сигарети;
- 4) спеціалізовані продукти (specialized products), наприклад будівництво та медичне обладнання.

Різноманітність попиту і споживчих уподобань у країнах є найважливішим питанням під час обговорення зазначеного питання. Це пов'язано з поділом виробів на дві групи: продукти, пов'язані з культурними цінностями в країні, та не пов'язані з культурними цінностями продукти в країні [6]. Використання та споживання продуктів, пов'язаних із культурною, за їх визначенням, пов'язані з культурними факторами (наприклад, м'ясо свинини в арабських країнах; алкоголь під час Рамадану). У країнах, де продукти не пов'язані з культурними цінностями, такого зв'язку немає. Серед них – холодні напої, камери, комп'ютери та ін. Ці продукти були запущені не так давно, і, отже, ніякого зв'язку з культурними факторами ще не встановлено. Крім того, глобальний продукт повинен бути доступним не лише

в усьому світі, а й має бути вищої якості, зумовленим систематичними змінами завдяки зусиллям у галузі НДДКР та має бути привабливим.

На думку окремих дослідників, глобальні продукти можна розділити на дві категорії [7]. Перша група складається з продуктів, призначених для людей, які ведуть один і той же спосіб життя та мають однакові вимоги незалежно від їхнього культурного походження (наприклад, класична музика, автомобілі Porsche, газета Financial Times). Друга група складається з продуктів, які можуть бути стандартизовані та представлені в однаковій формі в усьому світі. Ці продукти переважно купуються молодими споживачами, які незалежно від їх культурного виховання вважають себе громадянами «глобального села». Хорошими прикладами таких продуктів є напої Coca-Cola, ланцюжок McDonald, джинси Levi, поп-музика, зубна паста Colgate, парфуми Chanel і Dior.

Узагальнюючі теоретичні дослідження, можна зазначити, що, враховуючи масштаб і глобальні інтереси виробників, виділяють три групи продуктів: 1) продукти, орієнтовані на місцеві ринки; 2) продукти, які можуть реалізовуватися на світовому ринку; 3) глобальна продукція. До першої групи належать продукти, орієнтовані на локальні ринки, призначені для споживачів із певними очікуваннями та вимогами, серед них – регіональні продукти (наприклад, сільський текстиль (карпатська вовна) та інші традиційні продукти), а також продукти, які важко транспортувати (наприклад, деякі сільськогосподарські продукти (хліб, молоко). До другої групи належать товари, що мають експортний потенціал і на які є відповідний попит на світовому ринку, проте вони виробляються в країні в незначних обсягах, таким чином, світові компанії не зацікавлені в їх придбанні. Ця ніша є привабливою для конкурентоспроможних малих та середніх фірм, що можуть спеціалізуватися на цих продуктах. Дослідники, що вивчають глобальні стратегії, погоджуються, що продукти, які мають найбільші шанси потрапити на світовий ринок, – це ті, що мають глобальну назву бренду та мають такі характеристики: виробляються відомими фірмами, що працюють у всьому світі; мають універсальну корисність для сучасної людини; можуть бути адаптовані до ринку незалежно від соціокультурних відмінностей; мають будь-які переваги перед конкурентами; мають високу якість; мають відповідну ринкову ціну, що може бути прийнята споживачами в різних країнах.

Важливу роль у створенні глобального товару відіграє позиціонування продукту як сучасний спосіб реклами, що є важливим інструментом маркетингу та стратегічного управління. Позиція продукту означає створення певної концепції та іміджу для забезпечення товару бажаною місця на ринку й створення особливого образу у свідомості споживачів – потенційних покупців. Позиція компанії чи продукту показує, чим він унікальний (унікальна торговельна пропозиція), чим відрізняється від конкурентів, чим корисний споживачу, створюючи при цьому виняткову споживчу цінність товару. Позиціонування не стосується зміни самого продукту, а стосується лише його сприйняття і створення образу, що відповідає потребам покупців.

Нині проводяться дослідження, щоб знайти характеристики продукту, що визначають створення глобального продукту та глобальної назви бренду. Одна з відомих концепцій у цій галузі – модель позиціонування бренду континууму Т. Домзала та Л. Унгера [8]. Теорія заснована на переконанні, що існують групи торгових марок, які взаємопов'язані з так званим рівнем взаємодії. Комбіновані атрибути технічного (high tech) або емоційного характеру (high touch) є джерелом глобального позиціонування.

До високотехнологічних продуктів і брендів можна віднести машини й апарати, автомобілі, комп'ютери, аудіо/відео та інші продукти, що вимагають новітніх сучасних технологій. Група продуктів, спрямована на побажання споживача (емоційного характеру), складається з різних товарів. Зокрема, це продукти, що відповідають універсальним потребам споживачів, такі як засоби гігієни, косметика, розваги, предмети розкоші, одяг певних брендів.

Таким чином, концептуалізація пропозиції обох груп товарів технічного (high tech) або емоційного характеру (high touch) зводиться до задоволення споживчих уподобань, що відповідають певним стандартам життя клієнта, забезпечуючи його психосоціальні потреби (певний спосіб життя, соціальний статус та етнічна приналежність) із можливістю збереження індивідуальності та комфортного середовища життєдіяльності. На ринку продукти позиціонуються для завоювання домінуючого положення на ринку; продовження життєвого циклу іміджу бренда; обмеження існування конкурентів у відповідному сег-

менті. Бренд у цих умовах позиціонується як спосіб придбати стандарт, що відповідає визначеному стилю життя, а основними характеристиками глобального продукту виступають його всесвітнє визнання та неперевершена якість, що зумовлює незрівняну психоемоційну та функціональну цінність для споживача.

2. Сучасна парадигма забезпечення конкурентних переваг суб'єктів та об'єктів аграрного сектора

У нинішніх реаліях, які супроводжуються глобалізацією, інтеграцією і структурною трансформацією економік, бізнесу, міжнародних ринків і національних господарств, поглибленням і вдосконаленням конкуренції, розвитком технологічних, організаційних і товарних інновацій, на зміну порівняльним перевагам приходить сучасна парадигма конкурентних переваг. Переваги стали динамічними і перестали бути статичними.

Еволюція наукових концепцій конкуренції визначалася особливостями історичного періоду розвитку економіки, що зумовлювалося умовами господарювання

Таблиця 1

Основні джерела формування конкурентних переваг в аграрному секторі економіки

Критерії	Генезис переваги (система показників)	Сутність фактора переваги
Резерви і здатності	Організаційно-економічні	Низькі витрати і втрати/ціна
		Встановлення нижчих цін та отримання вищих прибутків виробникам; економія коштів споживачів
		Диференціація товару
		Унікальність товару, що забезпечує його найвищу споживчу цінність
		Продуктивна капіталізація
		Більш продуктивне порівняно з конкурентами перетворення прибутку в додатковий капітал; доступ до фінансового капіталу
		Ефективне управління
		Компетентність, ефективність у керуванні й управлінні; переваги організаційної форми господарювання; гнучкість виробництва за зміни умов зовнішнього середовища; комерційне мистецтво
		Швидкість реагування
		Негайне і стрімке реагування на потреби ринку (часовий фактор)
	Інституційно-управлінські	Можливість імітації
		Резерв імітації стосовно стратегії створення конкурентних переваг, методів конкуренції і виробництва продуктів аналогів або субститутів
		Частка ринку
		Закріплення покупця або монополізації частини ринку; економія на масштабі виробництва
	Соціально-фактові	Інноваційні та технологічні переваги
		Спроможність до інновацій у виробничих процесах; здатність до інновацій у продукції (апітерапія); рівень якості технологічного оснащення; висока фондовіддача
		Модерні інформаційні системи
	Природно-екологічні	Можливість контролю виробничих процесів; компетентність в управлінні бізнесом; можливість вчасно реагувати на ринкові умови, що постійно трансформуються
		Концепція маркетингу
		Потужна мережа каналів реалізації, дистриб'юторів/дилерів; власна торговельна мережа; якісний сервіс; особливості способів продажу; повне задоволення купівельних запитів; достатній діапазон ширини і глибини асортиментного ряду продукції; привабливі дизайн і пакування
		Державна підтримка
		Оптимальне поєднання ринкового та державного регулювання; система дотацій і субвенцій; ділова паритетна співпраця і кооперація бізнесу та державних органів; соціальна реклама; державна підтримка стратегічно значимих для країни галузей
	Природно-екологічні	Інфраструктура
		Розвиненість та якість інфраструктури
		Імідж і репутація
		Позитивний і сприятливий імідж та репутація країни походження; виробника; товару
		Кваліфікація працівників
	Природно-екологічні	Компетентність і адекватність у всіх сферах: виробництва, переробки, просування та реалізації, у т. ч. наукових дослідженнях; висока продуктивність праці (особливо в трудомістких виробництвах); ефект нагромадження досвіду
		Культура споживання
		Формування попиту відповідно до традиційної культури і норм споживання
		Якість і безпека продукції
	Природно-екологічні	Сертифікація продукції, контроль якості та безпеки на всіх стадіях виробництва, зберігання, транспортування, реалізації продукції
		Географічне походження
		Природно-кліматичні умови та територіальні особливості походження продукції
		Природоохоронні заходи
	Природно-екологічні	Позиціонування суб'єктом господарювання природоохоронних заходів через виробництво власних продуктів
		Ресурсне забезпечення
	Природно-екологічні	Доступність ресурсів і можливість їх комбінації

Джерело: власні дослідження

й особливостями використання і комбінування ресурсів, що, своєю чергою, визначало теоретичний зміст і практичний характер форм конкуренції та суті конкурентних переваг. Домінування окремих ознак становлення і реалізації конкурентних переваг дало змогу виділити чотири основні підходи до їх становлення та реалізації: статичний, динамічний, комплементарний і холистичний. Першому притаманний порівняльний підхід під час створення та реалізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання, що використовували наявні ресурсні комбінації. Характерними особливостями другого є інтенсивне використання надлишкових факторів виробництва, інновацій, підприємництва та інвестицій в основний капітал, за рахунок чого створювалися додаткові конкурентні переваги. Комплементарний підхід характеризується поєднанням попередніх, а також взаємовигідними моделями співпраці конкурентів, глобальними стратегічними моделями випередження і зростанням ролі нематеріальних активів. Холистичний має атрибути попередніх підходів та доповнений широким використанням глобальних інформаційних мереж, монолітним розумінням економічної, соціальної й екологічної систем відповідно до вимог постіндустріального періоду розвитку економіки.

Теоретичні положення концепцій формування конкурентних переваг зводяться переважно до трьох основних видів: ресурсної (джерело: природні ресурси), ринкової (джерело: ринкові чинники) та інституціональної (джерело: чинники інституціонально-соціального походження). Конкурентоспроможність забезпечується визначеною кількістю компонентів, які, своєю чергою, характеризуються набором конкурентних переваг первинного і вторинного походження [9]. Первинні конкурентні переваги забезпечуються за рахунок об'єктивних факторів, таких як природно-ресурсний потенціал, географічне розташування країни-виробника та її кліматичний пояс, аборигенні породи й види фауни та флори і т. ін. Вторинні конкурентні переваги створюються за рахунок суб'єктивних факторів, таких як кваліфікація, компетенції, навички персоналу, техніко-технологічне оснащення та рівень інформатизації виробничих і збутових процесів, рівень використання НДДКР та інноваційність продукту/послуги, енерго- та ресурсоемність виробничого процесу, інфраструктурне забезпечення, організаційна форма управління, використання маркетингового інструментарію і т. ін.

У сучасних умовах в аграрному секторі економіки концептуалізація формування конкурентних переваг має базуватися на багатофункціональному розвитку сільського господарства і засадах холистичної парадигми, що дає змогу 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 [10] (табл. 1).

Головними методологічними завданнями вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності товару/послуги з подальшим завданням створення глобального продукту виступають: 1) дефініція конкурентних переваг і глобального продукту із позицій секторального підходу, визначення особливостей їх формування і реалізації; 2) визначення критеріїв конкурентоспроможності й відповідності товару/послуги вимогам глобального продукту та формування системи показників їх вимірювання; 3) розроблення методичного інструментарію оцінки відповідних показників; 4) опрацювання методів формування алгоритмів підвищення конкурентоспроможності та стандартизації, адаптації й диверсифікації глобального

продукту; 5) обґрунтування стратегічних і тактичних напрямів реалізації конкурентоспроможного глобального продукту на світовому агропродовольчому ринку.

3. Екзогенні та ендогенні фактори впливу на розвиток аграрного сектора України

Узагальнюючи дослідження у даному напрямі, під глобальним агропродовольчим продуктом розуміємо сукупність параметричних характеристик продукції певної галузі з урахуванням особливостей країни походження, що уніфіковані й стандартизовані та відповідають глобальним потребам споживачів.

Загальновідомо, що аграрний сектор – найбільш уразлива і підтримувана галузь будь-якої країни незалежно від рівня її соціально-економічного розвитку. Пріоритетність аграрного сектора в економіці зумовлена низкою детермінант, зокрема таких, як: 1) значний вплив і залежність від природних умов, що робить сільськогосподарське виробництво певною мірою неконтрольованим, непередбачуваним і високоризикованим; 2) сезонність виробництва, що зумовлює нерівномірне використання впродовж року трудових ресурсів, основних і оборотних засобів; 3) визначений біологічний цикл (ритм) виробництва у рослинництві і тваринництві; 4) цінова нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію; 5) географічна зумовленість, мобільність та обмеженість земельних ресурсів, які одночасно є предметом праці і головним засобом праці; 6) особливості організаційно-виробничої структури; 7) матеріальна основа продовольчої безпеки будь-якої держави; 8) висока капіталомісткість та порівняно низька фондовіддача; 9) міжгалузєва залежність, що зумовлює певну інертність галузі.

На відповідні показники значний вплив мають екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні) фактори, дія перших поширюється на всі країни тією чи іншою мірою, а другі визначаються ресурсними, ринковими та інституціональними особливостями розвитку України [11-22]. Систематизуючи дослідження, визначено такі провідні екзогенні фактори: 1) глобалізація світової економіки, що посилює агроіндустріалізацію та послаблює дію природно-кліматичних чинників виробництва сільськогосподарської продукції (вертикальні ферми, що використовують гідропоніку, інформатизація, інноваційна платформа розвитку та ін.); 2) початок постіндустріального періоду економічного розвитку в розвинених державах (передусім США та країни ЄС), що характеризується посиленням ролі знань економіки, інформатизацією та інтелектуалізацією соціо-еколого-економічного розвитку аграрного сектора економіки; 3) гармонізація та уніфікація нормативно-правових основ та міжнародна інституціоналізація агровиробництва (фітосанітарні норми, технічні регламенти і стандарти); 4) посилення й активізація міжнародної міграції робочої сили, що зайнята в аграрному секторі; 5) посилення одночасно полярних процесів: глобалізації й регіоналізації світової економіки й активізація двосторонньої комерційної дипломатії, що виявляється у зростанні ролі національних урядів, неурядових і громадських організацій, державних програм і політик у встановленні міжнародних господарських зв'язків на агропродовольчих сегментах світового ринку; 6) збільшення виробництва готових продуктів харчування та сільськогосподарської сировини за одночасного зниження частки аграрного сектора в загальному світовому виробництві; 7) зростання ринкових ризиків, зумовлених стійким зниженням світових цін на сільськогосподарську продукцію; 8) згладжування структурних змін у галузі та скорочення глобального попиту на біопаливо в результаті зниження (обвалу) цін на нафту; 9) короткострокове уповільнення динаміки виробництва й міжна-

родної торгівлі агропродовольчою продукцією та тенденція до зростання у довгостроковій перспективі, що нерозривно пов'язано, з одного боку, з рецесивним станом глобальної економіки, волатильним характером світової торгівлі та наближенням основних біржових аграрних товарів до рівня їх максимального насичення, а з іншого – зростанням чисельності населення планети до 2050 р. на 34%, що досягне 9,1 млрд. осіб.

Головними ендегенними факторами визначено: 1) сталу тенденцію до зростання обсягів виробництва (загальний приріст 30%) та експорту (28%) агропродовольчих товарів в Україні протягом 2005-2015 рр. з одночасним позитивним балансом (сальдо) торгівлі всіх основних товарних груп; 2) домінування в експортній номенклатурі п'яти позицій сільськогосподарської продукції (кукурудза, пшениця, насіння ріпак, ячмінь та соєві боби, частка яких становить 82% виручки); 3) експортна квота в аграрному секторі становить 35% та може розцінюватися як оптимальна; індекс Херфіндала на рівні 0,98 свідчить про високий рівень концентрації аграрного виробництва та, відповідно, про низький ступінь товарної диверсифікації експортних потоків України; 4) високі експортні конкурентні переваги мають такі групи товарів як пшениця, кукурудза, ячмінь, макуха олійних, кукурудзяна мука, мед, соняшникова, кукурудзяна та соєва олія, волоські горіхи, гриби та яечний порошок, що засвідчує ресурсне походження й формування конкурентних переваг за рахунок природно-кліматичних факторів; 5) спеціалізація експорту аграрного сектору України найбільш відповідає національним потребам таких країн Європи, як Польща, Греція, Хорватія, Болгарія, Італія, Білорусь, Португалія, країни Балтії, Словаччина, Угорщина, Франція, Великобританія, Німеччина, Чехія, Молдова та Росія; низки країн Азії, серед яких – Грузія, Вірменія, Малайзія, Китай, Південна Корея, Пакистан, а також країнам Африки: Конго, Ліберія, Нігер, Нігерія та Південно-Африканська Республіка [11]. Проте вузький продуктовий сегмент для зовнішніх ринків не дає змоги повною мірою використати потенціал диверсифікації торгово-економічного співробітництва на основі двосторонніх і багатосторонніх механізмів для досягнення стійких конкурентних переваг України у виробництві й торгівлі.

4. Мед як перспективний глобальний продукт аграрного сектору України

Україна інтегрована у глобальний світовий ринок, і на разі її пропозиція щодо глобальних агропродовольчих продуктів становить більше двадцяти товарних позицій, серед них переважають товари сировинного походження, такі як кукурудза, соняшник, олія соняшникова, мед, ячмінь, картопля, цукровий буряк, яйця, пшениця, соя. Особливої уваги заслуговує галузь бджільництва, яка спроможна певною мірою формувати продовольчу безпеку країни, сприяти ефективному розвитку суміжних галузей сільського господарства та збереженню національних агроєкосистем, підтримувати розвиток сільських територій за допомогою самозайнятості сільського населення та системи вертикальної і горизонтальної координації, забезпечувати надходження до державного і місцевих бюджетів за рахунок розвитку агробізнесу, сплати відповідних податків та легалізації ринкових операцій суб'єктів господарювання. Галузь володіє достатнім експортоутворюючим потенціалом, відповідає вимогам глобального попиту та спроможна забезпечити світовий ринок глобальним продуктом. Ми повинні пам'ятати, що мед є найвідомішим продуктом бджіл, але, безумовно, не найважливішим. Бджоли завдяки своїй обпилювальній роботі мають велике значення для підтримки біорізноманіття планети й абсолютно необхідні для запи-

лення багатьох культур, ентомофільні культури становлять 80% [23; 36]. Тільки в Сполучених Штатах Америки від запилення медоносними бджолами виробляється сільськогосподарської продукції на суму 40 млрд. доларів [24]. Це передусім фрукти, овочі, горіхи, зернові, круп'яні та технічні культури.

Конкурентні переваги товаровиробників галузі бджільництва України підсилюються зовнішніми факторами, оскільки у світі обмежена кількість країн, забезпечених власним виробництвом. В індустріально розвинених країнах виробництво обмежене низкою об'єктивних і суб'єктивних факторів, зокрема таких, як масова загибель бджіл, обмеженість природних ресурсів, несприятливі природно-кліматичні умови. Проте необхідно зауважити, що у світі відбувається певне зростання площ та обсягів виробництва продукції бджільництва (рис. 2).

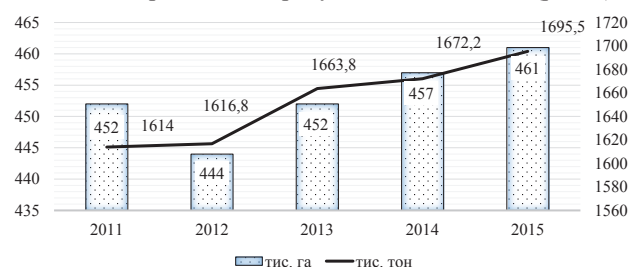


Рис. 2. Динаміка площ та обсягів виробництва меду натурального у світі в 2011-2015 рр. [25]

Найбільшими виробниками меду традиційно є такі країни: Китай (436 тис. т, або 1094 млн. дол. США у 2015 р.), Туреччина (88 тис. т, або 221 млн. дол. США), Аргентина (76 тис. т, або 190 млн. дол. США), Україна (70 тис. т, або 176 млн. дол. США), США (67 тис. т, або 167 млн. дол. США). Визначальні експортери меду в світі представлені на рис. 3.

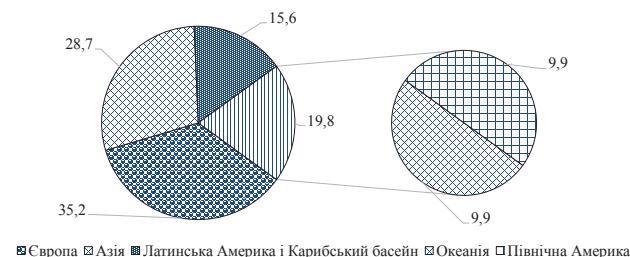


Рис. 3. Провідні світові експортери меду натурального, 2015 р., % [26]

Світовими лідерами експорту в 2015 р. залишаються Китай, Аргентина, В'єтнам, Мексика, Україна. Імпорту за той же період – США, Німеччина, Великобританія, Японія, Франція (табл. 2).

Необхідно зазначити, що 77% усього світового експорту меду у вартісних показниках припадає на 15 провідних країн-експортерів, а найбільш динамічно зазначені показники зростали в Україні протягом 2011-2015 рр., так, приріст за останні п'ять років становив 245%, у Таїланді – 168%, у Новій Зеландії – 129%, у Мексиці – 73%.

Основними компаніями на світовому ринку натурального меду є: Capilano Honey Ltd (Австралія), Caprilush International (Мексика), Duc Cuong Phat Company Limited (В'єтнам), Dutch Gold Honey (США), Groeb Farms, Inc (США), Navrang SL (Іспанія), Nuxten Health Ltd (Нова Зеландія), Rowse Honey Ltd (Великобританія), Zanchetta Alimentos LTDA (Бразилія), Zhejiang Jiangshan Bee Enterprise Co, Ltd (Китай). Найбільшими експортерами

українського меду є компанія «Бартнік» (19% поставок у I півріччі 2016 р.), компанія «Агро Іст Трейд», частка якої становить 16%, концерн «Співдружність» (12%), компанія «Український мед» (10%) та фірма «Асканія-Пак» (7%) [28].

Таблиця 2

Ключові країни – експортери та імпортери меду натурального у світі в 2015 р.

Експорт			Імпорт	
Крайна	Обсяг, млн. дол. США	Крайна	Обсяг, млн. дол. США	
1. Китай	288,7	Сполучені Штати Америки	547,2	
2. Нова Зеландія	200,4	Німеччина	334,5	
3. Аргентина	163,3	Франція	149,8	
4. Мексика	156,0	Великобританія	131,1	
5. Німеччина	139,4	Японія	119,2	
6. Індія	121,7	Італія	91,6	
7. В'єтнам	111,8	Саудівська Аравія	82,5	
8. Іспанія	101,5	Бельгія	81,3	
9. Україна	95,9	Іспанія	63,1	
10. Бельгія	83,4	Китай	57,5	
11. Бразилія	81,7	Нідерланди	49,7	
12. Угорщина	79,3	Польща	48,0	
13. Канада	52,1	Швейцарія	38,4	
14. Таїланд	47,5	Гонконг	38,1	
15. Румунія	46,0	Австрія	32,5	

Джерело: побудовано за даними [27]

За обсягами виробництва та рівнем фактичних порівняльних переваг у зовнішній торгівлі галузь бджільництва України є стратегічною [30]. В країні основними товаровиробниками є приватні господарства (табл. 3).

В Україні виробництво меду в усіх категоріях господарств протягом досліджуваного періоду знизилося. Відповідні тенденції можна пояснити зменшенням сільськогосподарських угідь для галузі бджільництва, адже в Україні відбулася анексія Криму та йдуть військові дії в частині Луганської й Донецької областей. Проте окремі регіони показали зростання виробництва меду (Житомир-

ська, Полтавська, Волинська та ін.), що пояснюється їх географічною близькістю до ринку країн ЄС та мегаполісів країни. У промисловому масштабі в Україні виробляють такі сорти меду: соняшниковий, липовий, гречаний, акацієвий. При цьому на зовнішній ринок Україна поставляє тільки соняшниковий, оскільки саме він виробляється у значних обсягах (70-80% усього виробленого меду в Україні) [29]. Спостерігалось зростання експорту меду з України до 2015 р., проте останні два роки характеризувалися нижчими показниками внаслідок зростання конкуренції з боку китайських та аргентинських виробників, що, безумовно, вплинуло на показники зовнішньої торгівлі (табл. 4). Значна частина експортується до країн Європи (26 121,4 т, або 72% усіх експортних поставок), зокрема 31,6% усього обсягу припадало на Німеччину (11 472,5 т), 19,2% надійшло до Польщі (6 975,6 т), 5% – до Словаччини (1 823 т), 4,9% – до Франції (1 783,2 т), 4,3% – до Іспанії (1 563,3 т) та 2,2% – до Італії (798,8 т). Другим за обсягом експорту – 23,2% – був американський напрямок (8 415,5 т), зокрема 21,5% його було спрямовано до США (7 806,6 т) і 1,7% – до Канади (608,7 т) [28; 29].

Цікаво зауважити, що за I півріччя 2017 р. Україна збільшила експорт меду майже в два рази порівняно з аналогічним періодом 2016 р. – з 15,2 тис. т до 29,6 тис. т. Головними імпортерами залишаються США (18,9 млн. дол. США), Німеччина (10 млн. дол.) і Польща (5,6 млн. дол.). Експорт у цій галузі зростає кожного року величезними темпами: якщо в 2015 р. його загальний обсяг становив 36 тис. т, то в 2016 р. – вже 56,9 тис. т, тобто зростання у півтора рази (58%). Нині Європейський Союз є головним ринком збуту для українського меду, в 2016 р. туди було експортовано 43 тис. т, або 75% загального експорту меду. Головні фактори – доступність європейського ринку та низька ціна українського меду, в 2016 р. він був навіть дешевше, ніж китайський [38]. Значною мірою це зумовлено безмитними імпортними квотами на мед до країн ЄС у межах функціонування зони вільної торгівлі та значним попитом, адже квоти на його поставку (5 тис. т у 2016 р. та 5,2 тис. т у 2017 р.) вичерпуються протягом кількох днів. Українські ж експортери оптимальним об'ємом квот вважають 20 тис. т, проте ЄС захищає власного товаровиробника. Нині існують домовленості про поступове збільшення квоти на 3 тис. т щорічно, доки вона не досягне обсягу 14 тис. т. Цей проєкт розглядається в Європарламенті. Для вітчизняних товаровиробників це гарна перспектива, адже близько

Таблиця 3

Динаміка виробництва меду натурального в Україні в 2011-2015 рр.

Категорії господарств	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення, 2015 р. до 2011 р., +/-
Сільськогосподарські підприємства	1496	1417	1323	982	918	-578
Господарства населення	68815	68717	72390	65539	62697	-6118
Всього, т.	70311	70134	73713	66521	63615	-6696

Джерело: побудовано за даними [27]

Таблиця 4

Показники зовнішньої торгівлі України медом натуральним у 2012-2015 рр.

Роки	Експорт			Імпорт		
	кількість, т	вартість		кількість, т	вартість	
		всього, тис. дол. США	1 т, дол. США		всього, тис. дол. США	1 т, дол. США
2012	13338,5	31112,6	2332,5	23,0	235,8	10248,9
2013	21673,6	52972,4	2444,1	21,8	88,8	4065,3
2014	36335,7	93198,2	2564,9	52,9	246,6	4663,9
2015	38715,1	94216,5	2433,6	36,5	152,1	4167,1

Джерело: побудовано за даними [27]

40% потреб споживачів ЄС у меді натуральному задовольняються за рахунок імпорту. Ринок США також перспективний, адже всього 30% попиту там забезпечується власним виробництвом. Через це американський ринок надзвичайно конкурентний. Зокрема, активно змагаються за свою частку на ньому В'єтнам та Індія. Проте Україна не відстає і знаходиться в лідерах.

Це свідчить про значний потенціал України, проте існує низка проблем у бджільництві. Головними є дрібно-товарне виробництво, неефективна система збуту, незначна кількість каналів реалізації продукції, відсутність маркетингових розробок і технологій, відсутність інтеграційних процесів, недосконала ринкова інфраструктура [30]. Створюючи глобальний продукт і формуючи його конкурентні переваги, необхідно врахувати передовий світовий досвід у визначеній галузі. Світова практика у бджільництві виявляє можливості становлення переваг за рахунок: надання галузі пріоритетного статусу; збалансованої структурної аграрної політики та розвинутого інституційного середовища; індустріального рівня виробництва, що дає змогу інтенсифікувати господарську діяльність; використання сучасної техніки, обладнання, бджолоінвентарю суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм і розмірів; розвинутої системи збуту і здійснення ринкової діяльності на засадах маркетингу та стратегічного менеджменту; комплексного вирішення проблем глобального і локального рівнів; державної підтримки. Необхідно зазначити, що в 2016 р. український мед пройшов міжнародну сертифікацію і тепер відповідає вимогам міжнародного стандарту з харчової безпеки FSSC 22000, що підвищить його репутацію перед імпортерами [39].

За цих умов убачається доцільним нарощування експортного потенціалу галузі бджільництва України з одночасною географічною диверсифікацією діяльності і ринків збуту, особливо увагу потрібно звернути, крім США та Європи, на країни Азії. Досягати успіху в сучасній конкурентній глобалізованій економіці можливо за рахунок збереження екологобезпечних та якісних параметрів виробництва продукції бджільництва, ефективної організації агробізнесу і розвитку його на засадах холистичної маркетингової концепції, капіталізації галузі з урахуванням інноваційно-інформаційної компоненти. Необхідно зважувати на те, що в 2011-2014 рр. попит на натуральний мед у світі був стабільно високим і ціни на нього росли на 10-11% на рік. Проте із січня 2015 р. дотепер закупівельні ціни на мед почали падати і до кінця року знизилися на 20-37% практично на всі його сорти, включаючи найбільш затребуваний – органічний. Серед глобальних причин цього явища думки експертів різняться. Одні вважають, що це зумовлено падінням цін на нафту, економічною стагнацією, зниженням купівельної спроможності населення в Китаї та низці інших великих економік світу, а також триваючим із 2011 р. зниженням цін на основні продовольчі товари [28]. Американські та європейські дослідники увагу акцентують переважно на тому, що падіння цін на мед у 2015-2016 рр. не можна пояснити глобальним збільшенням кількості вуликів або зниженням попиту на продукт, а збільшенням експорту фальсифікованого меду з декількох країн Східної Європи та Азії [24; 31]. Все це свідчить про вдосконалення механізму шахрайства та фальсифікації на ринку за рахунок дешевих «виготовлених» і розведених медів й обхід торговельних бар'єрів.

У Північній Америці, Європі та Азії після того як відбувся перелом цін на світовому ринку меду і точка повернення пройдена, стимулюється відновлення виробництва

чистого меду. Розробляються більш потужні та складні наукові методи виявлення фальсифікації та більш універсальна глобальна база даних для оцінки прогалів у регулюванні міжнародної торгівлі медом [32]. У цьому контексті позитивний вплив на світовий ринок меду зумовили запроваджені США антидемпінгові санкції на дешевий китайський мед та зменшення продажів у Західній Європі через низьку якість і тривалі терміни поставок із Китаю. Це дає змогу Україні зайняти відповідну нішу з якісною продукцією. Особливу увагу необхідно приділити географічній диверсифікації ринків, передусім орієнтуватися не лише на ринок країн ЄС, а й Північної Америки й Азії.

Оптимальною стратегією розвитку на нинішньому етапі для вітчизняних товаровиробників буде захист здобутих позицій, проте у довгостроковій перспективі необхідно поступово переходити до стратегії зростання і створення глобального продукту. Особливо це актуалізується в контексті наявного і латентного експортного конкурентного потенціалу України на ринку органічного меду [33; 34].

Із позицій холистичної парадигми та в контексті концепції багатофункціонального розвитку сільського господарства логічним є висновок, що продукція бджільництва має оптимальний набір конкурентних переваг. Це галузь унікальних резервів і здатностей, що дає змогу стверджувати про її поліфункціональну конкурентоспроможність. На основі методу термінологічного аналізу і методу операціоналізації понять під поліфункціональною конкурентоспроможністю пропонується розуміти сукупність організаційно-економічних, інституційно-управлінських, соціально-фахових, природно-екологічних резервів і здатностей конкретної сільськогосподарської галузі, які реалізуються у товарних відносинах суб'єктів господарювання, при цьому позитивно впливають на довкілля і розвиток сільських територій, що є гарною передумовою для створення глобального продукту.

Поліфункціональна конкурентоспроможність забезпечується визначеною кількістю компонентів, які, своєю чергою, характеризуються набором конкурентних переваг первинного і вторинного походження. Математично поліфункціональну конкурентоспроможність можна представити так [35]:

$$PC = f(K_E, K_I, K_S, K_N),$$

де PC – показник поліфункціональної конкурентоспроможності;

E – організаційно-економічні резерви і здатності;

K_E – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (організаційно-економічних резервів і здатностей);

I – інституційно-управлінські резерви і здатності;

K_I – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (інституційно-управлінських резервів і здатностей);

S – соціально-фахові резерви і здатності;

K_S – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (соціально-фахових резервів і здатностей);

N – природно-екологічні резерви і здатності;

K_N – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (природно-екологічних резервів і здатностей).

Методичний інструментарій оцінки поліфункціональної конкурентоспроможності можна представити як складну функцію від чотирьох змінних критеріальних одиниць резервів і здатностей: організаційно-економічної, інституційно-управлінської, соціально-фахової, природно-екологічної, кожна з яких складається з набору незалежних змінних, які можуть досліджуватися як разом, так

і окремо. Підвищення конкурентоспроможності можливе за умови формування і реалізації більшої кількості конкурентних переваг первинного і вторинного походження.

Під час створення глобального продукту – меду натурального українського походження, необхідно враховувати внутрішні сильні і слабкі характеристики вітчизняної галузі бджільництва та її товаровиробників, а також їх зовнішні можливості і загрози. На основі цього аргументована доцільність розвитку агробізнесу у відповідному сегменті України з перспективою створення глобального продукту – меду натурального (рис. 4).

У цьому контексті запропонована довгострокова стратегія стійкого (зрівноваженого) розвитку галузі бджільництва, що передбачає оптимальне використання ресурсів і доходів для довгострокового розвитку конкурентоздатної, збалансованої із екологічними обмеженнями, високоефективної галузевої економіки на основі наявного соціального, інтелектуального, природного, виробничого, ринкового потенціалу.

Необхідність і своєчасність створення глобального продукту – меду натурального (країна походження Україна) зумовлені, з одного боку, сучасними тенденціями в глобальній економіці, що характеризуються глобалізацією попиту і пропозиції, а з іншого – конкурентоспроможним експортним потенціалом аграрного сектора у цілому і галузі бджільництва зокрема.

Висновки. В умовах всеохоплюючої глобалізації стиль життя та спосіб мислення людей у всьому світі стають схожими. Сучасному світу притаманні паралельні потреби споживачів у різних країнах світу; уніфікація споживчих уподобань та потреб, з одного боку, та уніфікація виробництва – з іншого; стандартизація продукції (товарів і послуг), що призвело до створення нової групи товарів – глобальних продуктів. В умовах зростання попиту на глобальну продукцію виробники прагнуть стандартизувати свої пропозиції. Створення глобального продукту стало наслідком процесу глобалізації, що зумовив поширення подібного попиту на спо-



Рис. 4. Механізм реалізації стратегії створення глобального продукту – меду натурального
Джерело: власні дослідження

сіб життя, зумовленого подібними потребами клієнтів у всьому світі.

Глобальна гіперконкуренція зумовлює необхідність застосування якісно нових підходів і методів ведення бізнесу, що часто спонукає експортоорієнтованих суб'єктів господарювання до створення глобальних організаційних структур на кооперативних засадах. Передумови формування, екзогенні та ендогенні фактори впливу, сучасні особливості розвитку глобального агропродовольчого ринку зумовлюють цілі, методи управління, стратегії і тактики, маркетинговий інструментарій, конкурентну поведінку і логіку ведення агробізнесу на конкретному сегменті ринку. Наслідком жорсткої конкуренції у глобальному вимірі є оптимальний розподіл ресурсів, виявлення найбільш перспективних господарюючих суб'єктів, ефективне їх функціонування, абсолютне задоволення попиту споживачів.

Глобалізація агропродовольчих ринків загострює конкуренцію на всіх ієрархічних рівнях, спонукаючи суб'єктів господарювання максимально адаптуватися до умов зовнішнього середовища та утримувати конкурентні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках. Конкурентоспроможність, ефективність економічного розвитку і пристосування до умов глобалізації зумовлені наявністю конкурентних переваг національних суб'єктів господарювання. Провідними інститутами формування конкурентних переваг на нинішньому етапі є інноваційно-інформаційні технології, IT-інфраструктура, досвід, знання і компе-

тенції, взаємовигідні ділові моделі співпраці, глобальне випередження. Все більшого значення набувають екологічні детермінанти, що сприяє активізації взаємодії та зниженню трансакційних витрат суб'єктів ринкових відносин. Країни та її суб'єкти господарювання виграють, якщо спроможні запропонувати світовому ринку глобальний продукт.

В умовах глобалізації всі сектори національних економік стають взаємозалежними, взаємозумовлюючими і комплементарними, а місце і роль держави у світовій економіці визначаються кількістю експортоспроможних галузей та обсягом і вартістю екологічнобезпечної стандартизованої продукції. Пріоритетним завданням держави стає формування і підтримка стратегічних експортоутворюючих галузей, здатних створювати глобальні продукти. В Україні такою можна вважати галузь бджільництва, враховуючи такі аргументи: 1) держава входить до п'ятірки найбільших виробників меду за обсягом валового виробництва і рівнем споживання цього продукту; 2) продукція визнана на світовому ринку за якісними і смаковими характеристиками; 3) існує високий глобальний попит на якісний натуральний мед та іншу продукцію бджільництва; 4) ніша на зовнішніх ринках у відповідному сегменті відносно вільна; 5) світовий ринок продукції бджільництва продовжує розвиватися, при цьому основний акцент робиться на чисту (органічну) й якісну продукцію; 6) продукція бджільництва України має у відповідному сегменті конкурентні переваги і спроможна стати глобальним продуктом.

Список використаних джерел:

1. Global Honey Industry Situation and Prospects Research report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://api.pressly.com/hubs/6694/files/53167/download/Honey.pdf>
2. Wach K. Global product as a result of globalization process / Krzysztof Wach // MPRA Paper No. 31660. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/31660/1/MPRA_paper_31660.pdf
3. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: [монографія] / О.А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.
4. Швиданенко О.А. Передумови забезпечення конкурентоспроможності країни в контексті прогресивних глобалізаційних тенденцій / О.А. Швиданенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – Вип. 3(70). – С. 43-51.
5. The Globalization of Markets / [T. Levitt, R. Abdelal, T. Abdelal та ін.] // Harvard NOM Working Paper No. 03-20; Harvard Business School Working Paper № 03-082. – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=383242> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.383242>
6. Sznajder A. Euromarketing – Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej / A. Sznajder. – Warszawa: PWN, 1999. – 126 p.
7. Tendera-Właszczuk H. Cultural circumstances of advertisement on international markets / H. Tendera-Właszczuk, J. Dad'о, J. Wiktor. – Cracow: Cracow University of Economics, Matel Bel University, CracowBanska Bystrica, 2000. – 325 с. – (Marketing and globalization).
8. Domzal T. Emerging positioning strategies in global marketing / T. Domzal, L. Uger., 1987. – 350 с. – (vol. 4).
9. Urbancová H. Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge / Han Urbancová // Journal of Competitiveness. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cjournal.cz/>.
10. Яценко О.М. Формування і реалізація конкурентних переваг галузі бджільництва України: [монографія] / О.М. Яценко. – Житомир: Житомир. нац. агроекол. ун-т, 2011. – 470 с.
11. Карасьова Н.А. Експортоорієнтована діяльність аграрного сектора в умовах глобалізації світової економіки: [монографія] / Н.А. Карасьова. – Житомир: Полісся, 2016. – 256 с.
12. Zegar J.S. Agricultural and food sector in the face of the problem of feeding the world / Józef Stanisław Zegar // Economics & Sociology, Vol. 2. – № 1, Supplement A. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economics-sociology.eu/files/04%5B2%5D.pdf>
13. Gedikoglu Haluk H. Variation of Consumer Preferences between Domestic and Imported Food / Gedikoglu Haluk H., Joe L. Parcell., 2014. – 94 с.
14. Goychuk K. Black Sea and World Wheat Market Price Integration Analysis / K. Goychuk, W. Meyers. // Canadian Journal of Agricultural Economics. – 2013. – № 61. – С. 50-62.
15. James H. The Ethics and Economics of Agrifood Competition / H. James. – Dordrecht, The Netherlands: Springer, 2013. – 330 с.
16. Meyers W. Implications of the Eurozone Crisis for Agriculture in the Europe and Central Asia Economies in Transition / W. Meyers, K. Goychuk // Canadian Journal of Agricultural Economics. – 2013. – P. 19-28.
17. Rhodes J. The Agricultural Marketing System / J. Rhodes, J. Dauve, J. Parcell. – Columbia, Missouri: Mizzou Publishing, 2015. – 560 p. – (7th Edition).
18. Геєць В.М. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О. Осташко, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 102 с.

19. Кваша С.М. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом: виклики і перспективи / С.М. Кваша // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: fem.sumdu.edu.ua/.../presentation_2014_last.p
20. Лупенко Ю.О. Трансформація земельних відносин у сільському господарстві (аналітичний огляд) / Ю.О. Лупенко, О.В. Ходаківська. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 52 с.
21. Мортон Р. Сільське господарство України (довідник інвестора) / Р. Мортон [та ін.] // Агентство США з міжнародного розвитку (USAID/AMP США), 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bizpro.org.ua>
22. Осташко Т.О. Ринки сільськогосподарських товарів під впливом очікуваних змін торговельних режимів / Т.О. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3. – С. 105-115.
23. Understanding The Emerging Global Honey Bee Health Crisis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://honeybeehealthcoalition.org/wp-content/uploads/2014/12/Honey-Bee-Health-Two-Pager.pdf>
24. Norberto L. García. A study of the causes of falling honey prices in the international market / Norberto L. García. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apiservices.biz/documents/articles-en/study_causes_falling_honey_prices_international_market.pdf
25. FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QL>
26. Workman D. Natural Honey Exports by Country / Daniel Workman. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldstopexports.com/natural-honey-exporters/>
27. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
28. Самчук Г.П. Стан та тенденції розвитку вітчизняного та світового ринків меду / Г.П. Самчук // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1(40). – С. 958-961.
29. Кернасюк Ю. Медові перспективи / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 14(309) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichni-gektar/3457-medovi-perspektyvy.html>
30. Yatsenko O. The development of agribusiness at the apiculture produce market / O. Yatsenko // Sustainable Development of the Region / Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development / Lithuanian University of Agriculture, Faculty of Economics and Management. – Kaunas, 2010. – № 21(2) – P. 185-194.
31. Phipps R. International honey market / Ron Phipps // American Bee Journal. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ontariobee.com/sites/ontariobee.com/files/IntHoneyMarketReportMay2015.pdf>
32. Phipps R. International Honey Market Update / Ron Phipps // American Bee Journal. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://americanbeejournal.com/international-honey-market-update-2/>
33. Tsyhankova T. Global transformations of international organic agrofood markets / T. Tsyhankova, O. Yatsenko, Y. Zavadzka // Scientific Journal «Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development» / Aleksandras Stulginskis University and Lithuanian Institute of Agrarian Economics. – Kaunas – Vilnius, 2014. – Vol. 36. – № 2-3. – P. 425-434.
34. Bernat T. The Biggest Polish and Ukrainian Enterprises – Globalization or Market Concentration? Comparison to the Biggest World and European Multinational Companies / Tomasz Bernat // Journal of International Studies, Vol. 1. – № 1. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jois.eu/files/Bernat.pdf>
35. Yatsenko O. Methodological instruments of polyfunctional competitiveness evaluation (on the example of agriculture) / Olga Yatsenko // USA: The Advanced Science Journal. – 2011. – November. – P. 30-35.
36. Corder C.A. Review of: «Tammy Horn. Bees in America: How the Honey Bee Shaped a Nation. Lexington: The U of Kentucky P, 2005» / C.A. Corder // Journal Of Business Economics And Management. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tandfonline.com/toc/tbem20/current>
37. Gaining Competitive Advantage Through Global Product Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.single-sourcing.com/products/arbortext/value/3425_GPD_WP_EN_FINAL_Global.pdf
38. Бджільництво в Україні: успіхи та перспективи зростання галузі // Baker Tilly. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1269>

Аннотация. Исследование посвящено проблеме создания глобального продукта. Эмпирической базой избран агропродовольственный рынок Украины, а исследуемым сегментом – рынок меда. Определены сущность и особенности процесса создания глобального продукта и формирования конкурентных преимуществ субъектов и объектов аграрного сектора как необходимой предпосылки создания глобального продукта. Проанализированы экзогенные и эндогенные факторы влияния на развитие аграрного сектора Украины. Обоснована для субъектов хозяйствования Украины перспективность создания глобального продукта – меда натурального и намечены соответствующие стратегические направления.

Ключевые слова: глобализация, глобальный продукт, конкурентные преимущества, аграрный сектор, отрасль пчеловодства, мед натуральный.

Summary. The study is devoted to the issue of creation of the global product. The agro-food market of Ukraine is chosen as an empirical base, and honey market – as a matter under inquiry. The essence and features of the process of global product creation and formation of competitive advantages of subjects and objects of the agricultural sector as a necessary precondition for the creation of global product are determined. Determinant exogenous and endogenous factors of influence on the development of the agricultural sector of Ukraine are analysed. Prospects for creating global product – natural honey – for entities of Ukraine are substantiated and corresponding strategic directions are outlined.

Key words: globalisation, global product, competitive advantages, agricultural sector, apiculture sector, natural honey.

Фокіна-Мезенцева К. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бізнес-економіки та туризму

Київського національного університету технологій та дизайну

Fokina-Mezentseva K. V.

PhD of Economy, Associate Professor of Business Economics and Tourism

Kyiv National University of Technologies and Design

ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

ECONOMIC AND MANAGERIAL APPROACH TO THE FORMATION OF CORPORATE CULTURE OF THE ENTERPRISES OF SPHERE OF SERVICE

Анотація. Дана стаття присвячена проблемі вдосконалення корпоративної культури на українських підприємствах сфери обслуговування. Автором визначено особливості корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування у порівнянні з корпоративною культурою виробничих організацій. Виявлено умови формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування. Уточнено методичні положення управлінського підходу до формування корпоративної культури організацій сфери обслуговування, характер і методи управлінського впливу на організаційну середу, а також критерії та показники оцінки його результативності.

Ключові слова: корпоративна культура; командний дух; антикризове управління; підприємство сфери обслуговування; мотивація; навчання персоналу; економічна безпека; управлінський підхід; виробничі фактори; фінансові фактори; алгоритмізація економіки.

Вступ та постановка проблеми. Актуальність обраної теми полягає в тому, що у 21 столітті відбуваються стрімкі зміни в різних сферах людської життєдіяльності – від сфери матеріального виробництва і теоретичної діяльності до діяльності людей щодо ціннісного освоєння дійсності. Час передових комунікацій і комп'ютерних технологій зобов'язує пристосовуватися до мінливих умов життя не тільки людини, але і групи людей, що створюються для досягнення загальних цілей. Значно зростає роль здатності до пристосування та внутрішньої перебудови під потреби мінливої економічної дійсності та формування корпоративної культури організацій сфери обслуговування, стаючи головною умовою їхнього успіху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру як економічне поняття та важливого чинника управління персоналом у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені та науковці, як: Т. Алпеева, Б. Гаєвський, Ю. Давидов, Ю. Красовський, Т. Коно, Ю. Палеха, С. Рей, О. Грішнова, І. Мажура, Т. Кицак, І. Петрова, П. Друкер, М. Коул, Ф. Тейлор, Ф. Герцберг, Г. Ховстеде, Т. Пономаренко та ін.

Метою статті є розробка методологічних по-пропозицій та методичного інструментарію реалізації управлінського підходу до формування корпоративної культури підприємств сфери обслуговування. Для реалізації зазначеної мети були поставлені завдання: визначити особливості корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування у порівнянні з корпоративною культурою виробничих організацій; виявити умови формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування; уточнити методичні положення управлінського підходу до формування корпоративної культури організацій сфери обслуговування, характер і методи управлінського впливу на організаційну середу, а також критерії та показники оцінки його результативності.

Результати дослідження. Сучасна кадрова ситуація в Україні така, що організаціям сфери обслуговування доводиться берегти наявний у них людський ресурс і постійно залучати до себе нових висококваліфікованих фахівців. В управлінні персоналом організацій відбувається своєрідна «боротьба» за персонал. Це явище пов'язане з великою кількістю на ринку організацій цього типу і їх постійним збільшенням. Крім того, демографічна криза, що почалася у 1991 році і триває по теперішній час, викликає нестачу персоналу у галузях діяльності, де найбільш затребуваний молодіжний і сезонний потенціал працівників – громадське харчування, промисловість, туризм. У зв'язку з жорстокою конкуренцією організаціям приходится постійно змінювати умови роботи і пропонувати щось нове і більш ефективне для соціально-психологічного благополуччя своїх працівників. Соціально-психологічний комфорт і ймовірність тривалості роботи одного працівника в одній організації визначається не тільки розміром заробітної плати, але і прийняттям ним корпоративної культури даної організації.

У своєму дослідженні автор виходить з того, що, займаючи важливе місце в житті організації, корпоративна культура є предметом особливої уваги з боку менеджменту. Керівник повинен не тільки відповідати корпоративній культурі, він залежить від неї, але в теж час, може чинити цілеспрямований управлінський вплив на її формування і підтримку.

За результатами проведеного в роботі дослідження, завданням менеджменту при формуванні корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування є здійснення безперервного проблемно-циклічного впливу на неї.

В роботі автором зазначається, що циклічність і безперервність характеру управлінського впливу визначається необхідністю постійної роботи над формуванням корпоративної культури. Як організації сфери обслуговування

активно розвиваються і вдосконалюють свою діяльність, так і корпоративна культура, досягнувши одного рівня формування, буде переходити на наступний.

При формуванні корпоративної культури відбувається моделювання її проблемних областей, розглядається послідовна деталізація її компонентів: організаційного, ціннісно-емоційного, рефлексивного [4, с. 76].

У результаті систематизації теоретико-методологічних положень формування корпоративної культури, автором показано, що в останні 10 – 15 років, в зв'язку з технологічним та інформаційно-експлуатаційним проривом в світі і Україні, а також демографічною кризою останніх трьох десятиліть, спостерігаються нові тенденції, характерні для організацій сфери послуг. Ці тенденції зосереджені головним чином у коло цінностей людини – персоналу, як джерела стабільності і розвитку організації, і клієнта, як джерела добробуту організації, і кожного її члена. Імідж став вирішальним фактором продажу товарів і послуг. Головними особами, що формують імідж, є керівники та співробітники організації, а основним інструментом – корпоративна культура.

Проблемно-циклічний управлінський вплив на організаційну середу враховує діяльність організацій сфери обслуговування, як динамічних і постійно контролюючих, і здатних швидко реагувати на попит економічних систем [7]. Використання можливостей управлінського впливу дозволить підібрати систему заходів прямого і непрямого впливу на організаційне середовище при формуванні корпоративної культури. З позиції управлінського підходу визначено соціо-економічні особливості корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування. Дані положення є основою для розробки напрямів створення культуро-формуючих умов в організації.

Організації сфери обслуговування володіють особливостями – безпосередній виробничий контакт з покупцями, постійний контроль над попитом і пропозицією на ринку, невіддільність продажу послуги від продажу товару і інших, які призводять і до певної специфічності у визначенні корпоративної культури в організаціях даної сфери [3, с. 56].

За допомогою опису та порівняння основних характеристик корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування та сфері виробництва товарів, в рамках дослідження автором була представлена специфіка корпоративної культури організацій сфери обслуговування.

Основні особливості корпоративної культури організацій сфери обслуговування наступні:

1. Відсутність чітких меж між внутрішнім і зовнішнім культурним простором організації.

В дослідженні автором виявлено наявність суб'єктивного взаємного впливу клієнтів організації сфери обслуговування та її корпоративної культури. Цей вплив проявляється в споживчому виборі клієнтів і їх зворотного зв'язку, постійного вдосконалення корпоративної культури організації. Будучи клієнтом організації, клієнт стає частиною її корпоративної культури.

2. Наявність активної комунікативної взаємодії та її природа.

Комунікативна взаємодія в організаціях сфери обслуговування визначається двома їх рисами: безпосередній контакт з клієнтами і молодіжне вікове домінування. Безпосередній контакт з клієнтами передбачає високий рівень розвитку комунікативних навичок персоналу, а переважання в колективах молоді з високим рівнем потреб і цілей в області міжособистісних відносин сприяє розвитку неформальних комунікацій.

У працівників виробничих підприємств відсутній безпосередній контакт із споживачами, коло комунікативної взаємодії всередині компанії обмежується, як правило, відділом (цехом, ділянкою, лабораторією, майстернею). Переважання в цих колективах працівників середнього віку, основні цінності яких зосереджені навколо сім'ї, сприяють домінуванню формальних комунікацій над неформальними комунікаціями.

3. Розуміння культури обслуговування як сформованої основної цінності організації.

Види послуг, асортимент і якість послуг, матеріально-технічне забезпечення, яке відповідає вимогам сучасного ринку послуг, інформаційно-рекламне супроводження діяльності організації і професійна майстерність працівників визначають конкурентоспроможність організації сфери обслуговування. Культура в даному випадку це сформована управлінським впливом цінностей організацій досліджуваної сфери [2].

Культура обслуговування важлива для організацій виробничої сфери, але велику корпоративну цінність для них представляє якість вироблюваної продукції.

4. Переважання командної спрямованості процесу навчання персоналу над індивідуальною.

Формування згуртованої, маючої єдині цілі команди співробітників є одним з пріоритетних завдань управління в організаціях сфери обслуговування [5]. Завдяки спільній участі в освітніх проектах, колективним саморозвитком через організацію мозкових штурмів і нарад, відбувається не тільки розвиток професійних навичок обслуговуючого персоналу, але і підвищення рівня прихильності і довіри.

В організаціях виробничої сфери переважає індивідуальна спрямованість процесу навчання співробітників. Розвиток і навчання співробітників спрямовано на зростання трудового потенціалу колективу через зростання індивідуального трудового потенціалу працівника.

5. Можливість формування єдиної корпоративної культури.

Автором обґрунтовано можливість формування корпоративної культурою, прийнятої більшістю співробітників організації. Велика частина організацій сфери обслуговування, за винятком холдингових структур, є нечисленною за кількістю персоналу. При цілеспрямованому й системному впливі на корпоративну культуру можна виключити наявність опозиційних субкультур. У зв'язку з чим, формування і розвиток корпоративних цінностей, правил і норм поведінки, які приймаються всіма членами колективу, можливо.

На основі аналізу досліджень вчених у галузі формування корпоративної (організаційної) культури підприємств виробничої сфери можна констатувати, що на більшій частині виробничих підприємств сформувати єдину корпоративну культуру складно, в силу великого штату працівників та наявності протилежних субкультур (субкультури офісних працівників і субкультури цехових працівників). У зв'язку з чим, в організаціях цієї сфери відбувається формування субкультур на основі існуючої організаційної культури.

На основі теоретичного осмислення генезису розвитку діяльності організацій сфери обслуговування в сучасних умовах, а також аналізу управління корпоративною культурою через вплив на організаційне середовище, в цілях подальшого дослідження, автором були вивчені основні умови формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування.

В авторській трактовці під культуроформуючими умовами розуміється сукупність обставин, вимог, правил і угод, а також характеристики організаційного

середовища, що сприяють формуванню корпоративної культури.

Автором визначено 7 видів умов формування корпоративної культури:

1. Національно-історичні умови. До цих умов формування корпоративної культури можна віднести наявність загальних звичаїв, традицій і ритуалів членів організації. Для організацій сфери послуг такими умовами є: наявність традицій святкування міжнародних та професійних свят, дня народження компанії; звичай святкування днів народження членів колективу і творця організації; ритуали вступу на посаду та звільнення з організації та інші.

2. Організаційно-економічні умови, що створюють взаємозалежність між людьми. До них відносяться: матеріальна мотивація (заробітна плата, компенсації, пільги), ставлення до економії витрат організації членів колективу, участь у перерозподілі прибутків працівників.

3. Індивідуально-психологічні умови (індивідуальні психолого-етичні особливості членів колективу, соціально-психологічний клімат, нематеріальна мотивація, особливості психологічного відбору персоналу та адаптації).

4. Культурно-ідеологічні умови (загальний культурний менталітет, національні звичаї, культурні цінності). Дані умови будуть відрізнятися в організаціях сфери обслуговування різних регіонів країни, що визначається національним складом, близькістю / віддаленістю від адміністративного центру. В рамках регіонів, різні культурно-ідеологічні умови будуть складатися в обласних центрах і периферії.

5. Соціально-трудова умова охоплюють такі параметри: умови праці та її охорона, кваліфікація працівників, рівень освіти, медичне страхування, культура поведінки співробітників. Важливим показником, характеризуючим соціальні умови, є рівень і спосіб життя співробітників, рівень плинності персоналу, соціальні гарантії, додаткові блага і можливості.

Діяльність організації стає умовою соціального розвитку людини, так як вона може реалізувати свою професійну активність, виступаючи в якості суб'єкта напрямків діяльності в організації.

6. Інформаційно-маркетингові умови. До цієї групи умов, приймаючи до уваги сутність маркетингу, автор відносить: особливості організації процесу просування товарів і послуг, а також вивчення становища, уподобань і установок споживачів, і систематичне використання цієї інформації для створення нових товарів і послуг, які задовольняють потреби клієнтів.

7. Адміністративно-управлінські умови, які в авторській трактовці включають:

- незалежність і відповідальність. Чим більше децентралізована відповідальність, тим більше можливостей приймати якісні та ефективні управлінські рішення;

- сформованість цілей та перспектив діяльності організації. Цілі будуть значущою частиною процесу управління тільки тоді, коли вони чітко сформульовані, доведені до відомості співробітників і приймаються колективом;

- стимулювання (залежність винагороди від результатів праці). Оцінка ефективності праці – монетарна не монетарна, реальна і формальна, відкрита і прихована. Відкритість і пряма залежність винагород від індивідуальних і групових результатів праці сприяє інтеграції співробітників (об'єднання навколо цілей організації);

- організація роботи, дисципліна і система управлінського контролю. Добровільна або примусова дисципліна, гнучкість у зміні ролей, взаємодія посадових осіб і підрозділів, наявність і характер діючих правил та інструкцій, використання нових форм організації праці;

- система цінностей управлінської команди. Цінності, декларовані та засновниками і авторитетними членами організації, часто стають основною умовою, що визначає рівень згуртування колективу, що формує довірчі відносини, єдність поглядів, і визначає внутрішньо-організаційну життєдіяльність, а, отже, формує корпоративну культуру;

- система внутрішніх і зовнішніх комунікацій організації. Переваги письмових або усних внутрішніх комунікацій, стиль зовнішнього ділового спілкування і поведінки, гнучкість або жорсткість у використанні сформованих каналів ділового спілкування, формалізм спілкування, можливість контактів з вищим керівництвом та інше.

На формування корпоративної культури впливають фактори зовнішнього і внутрішнього оточення – соціально-політична і економічна обстановка в країні; зміни, що відбуваються в галузі діяльності організації; ситуації, що виникають у партнерів; зміна потреб і пріоритетів клієнтів та інші [8].

В рамках дослідження автором пропонується застосування управлінського підходу, що спирається на уточнені методичні положення, комплекс програмних методів проблемно-циклічного впливу на організаційну середу, критерії і показники оцінки його результативності.

Для характеристики управлінського підходу до формування корпоративної культури організацій сфери обслуговування автором сформульовані наступні принципи: можливість управління процесом формування корпоративної культури; цільової спрямованості; системності і безперервності [12].

При аналізі результатів ми спиралися на систему критеріїв оцінки корпоративної культури, які передбачають створення певних управлінських умов для досягнення бажаного рівня її розвитку:

1. Організаційний. Критерії: місія і цілі; символіка; традиції і обряди; умови праці; організаційна структура.

2. Ціннісно-емоційний. Критерії: лояльність; соціально-психологічний клімат; згуртованість і довіра.

3. Рефлексивний. Критерії: прийняття співробітниками корпоративних цілей,

цінностей, правил і норм; можливість прояву ініціативи і участь у ухваленні рішень; самореалізація.

4. Діяльнісний. Критерії: культура комунікацій; культура мотивації; можливості професійного розвитку.

Показники оцінки результативності управлінського підходу до формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування можна розділити на суб'єктивні і об'єктивні.

Об'єктивні:

1. Коефіцієнт плинності персоналу і зміна продуктивності праці.

2. Економія чисельності персоналу.

3. Зміна чистого прибутку організації. Вимірюється як відношення чистого прибутку, отриманого за звітний період (тис. грн) до прибутку за попередній рік.

4. Зміна соціально-економічного портрету персоналу. Вимірюється зміною середнього віку колективу, середньої заробітної плати за посаду, цінностей, спільного освітнього статусу, чисельності співробітників, які підвищили свою кваліфікацію.

5. Гудвіл. Вимірюється як різниця між ціною компанії та справедливою ринковою ціною чистих зобов'язань і активів.

Суб'єктивні:

1. Оптимізація організаційної структури і бізнес-процесів.

2. Умови праці і мотивація.

3. Індекс зміни культури обслуговування. Визначається як відношення середньої оцінки клієнтами культури обслуговування на початок поточного періоду і на кінець ($Id = Ip - Im$).

4. Індекс групової оцінки соціально-психологічного клімату, що розраховується як відношення суми оцінок, отриманої для даної групи до максимально можливої для даної групи суми оцінок. ($Ic = \Sigma gr / \Sigma max$).

5. Зміна сприйняття співробітниками корпоративної культури організації. Аналізується на основі даних дослідження за авторською методикою «Співробітники організації як елемент корпоративної культури».

Для виявлення взаємозв'язку корпоративної культури і економічної ефективності організації автор пропонує результати експрес-діагностики організацій – лідерів сфери продуктового ритейлу та громадського харчування України. Велика частина діагностованих організацій є надійною, має позитивну репутацію і відома на ринку, надає якісні послуги, які дають цінність як комерційну – отримання прибутку (розширення ринку, зростання продажів), так і соціальну – забезпечує лояльність і прихильність співробітників організації, має позитивний Гудвіл.

Отриманий в результаті дослідження автора інструмент оцінки дозволяє визначити динаміку змін корпоративної культури під впливом методів цілеспрямованого проблемно-циклічного управлінського впливу на персонал, культууроформуючих умов і вибрати методи розвитку, відповідні результати і особливості підприємств сфери обслуговування.

Методичні положення, на які спирається поглиблений автором управлінський підхід, являють собою алгоритм і програму програмно-циклічного управлінського впливу. Рекомендований алгоритм формування корпоративної культури організацій сфери обслуговування:

1 Стадія – діагностика. Обґрунтування необхідності шляхом вивчення поточного рівня розвитку корпоративної культури організації. Завдання: реконструкція поточного стану корпоративної культури; оцінка поточного стану корпоративної культури з внутрішньокорпоративної точки зору і точки зору зовнішнього бізнес-середовища; визначення ключових проблемних областей у розвитку корпоративної культури організації.

2 Стадія – планування та мотивація. Розробка бази формування корпоративної культури організації. Завдання: встановлення необхідних умов формування корпоративної культури компанії; підготовка кадрової політики організації; розробка організаційної структури організації; вибір методів управлінського впливу, розробка заходів та їх завдань у програмі управлінського впливу.

3 Стадія – організація, координація і контроль. Реалізація комплексу заходів програми управлінського впливу на формування корпоративної культури. Завдання: організація реалізації управлінського впливу; оцінка і аналіз результатів управлінського впливу на формування корпоративної культури.

Програма управлінського впливу на формування корпоративної культури, побудована на підставі алгоритму являє собою систему дій, що реалізується в три етапи:

1. Констатуючий експеримент.
2. Формуючий експеримент.
3. Оцінка рівня корпоративної культури після застосування управлінського впливу.

Проведені в рамках дослідження систематизація і аналіз підходів до управління корпоративною культурою в сучасних умовах дозволили визначити недостатню розробленість положень, що стосуються формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування. Це дозволило розвинути і обґрунтувати методологічні положення формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування, які враховують, з одного боку, особливості корпоративної культури даної сфери, з іншого боку – характер управлінського впливу на її формування.

В свою чергу, розгляд наявних у науковій літературі підходів до визначення умов формування корпоративної культури, що дозволило на основі кабінетних і польових досліджень визначити основні умови та запропонувати їх класифікацію для створення на підприємствах сфери обслуговування як культууроформуючого базису [6].

Дослідження дозволили визначити ефективність управлінського підходу при формуванні корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування. Пропонований методичний інструментарій сприяв позитивній динаміці розвитку залученості співробітників компанії, підвищенню рівня мотивації та соціально-психологічного клімату в колективі, а також збільшення соціально-економічних показників.

Висновки. Проведені в рамках дослідження систематизація і аналіз підходів до управління корпоративною культурою в сучасних умовах дозволили визначити недостатню розробленість положень, що стосуються формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування. Це дозволило розвинути і обґрунтувати методологічні положення формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування, які враховують, з одного боку, особливості корпоративної культури даної сфери, з іншого боку – характер управлінського впливу на її формування. Виділені автором особливості корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування можуть слугувати базою для подальшої побудови управлінського підходу до її формування, до підбору комплексу методів впливу на неї. На думку автора, виділені культууроформуючі умови найбільш повно відображають актуальну фундаментальну основу формування корпоративної культури в організаціях сфери обслуговування і дозволяють ефективно використовувати інструменти управлінського впливу на внутрішньокорпоративні відносини. Отриманий в результаті дослідження автора інструмент оцінки дозволяє визначити динаміку змін корпоративної культури під впливом методів цілеспрямованого проблемно-циклічного управлінського впливу на персонал, культууроформуючих умов і вибрати методи розвитку, відповідні результати і особливості підприємств сфери обслуговування. Результати дослідження можуть слугувати методологічною і методичною основою для подальшого вивчення процесу формування корпоративної культури на підприємствах сфери обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 64-71.
2. Артеменко М.Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2010. № 917. С. 91-99.
3. Бала О.І., Муқан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. Київ, 2010. 323 с.
4. Іваницька Н.Б. Концепції мотивування персоналу до формування корпоративної культури на машинобудівному підприємстві. Харків, 2010. 301 с.
5. Лопухова К.О. Вплив корпоративної культури на соціальні процеси підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 31. С. 216-219.
6. Семикіна А. Корпоративна культура та її роль у розвитку трудового потенціалу. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2010. №15. С. 23-36
7. Смоленюк П. С. Корпоративна культура як основа розвитку організації. Наука й економіка. 2010. № 1. С.123-128.
8. Чернишова Т. О., Немченко Т. А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. №17. С. 45-681.
9. Уотермен Р. Фактор відновлення. Як зберігають конкурентоздатність кращі компанії. Харків: Буква, 2008. 307 с.
10. Robbins, Stephen P. Essentials of organizational behaviour. Prentice-Hall, Inc. New Jersey, 1994. 406 p.
11. Jaffee D. Organization Theory: tension and change. McGraw-Hill International Editions. New York, 2001. 234 p.
12. Ponomarenko, T.V., and Khaertdinova, D.Z. 2015. Corporate systems of the knowledge management in the practices of integrated companies. Mediterranean Journal of Social Sciences, 6(3): 203-212. DOI: 10.5901/ mjs.2015. v6n3s3 p203.

Аннотация. Данная статья посвящена проблеме совершенствования корпоративной культуры на украинских предприятиях сферы обслуживания. Автором определены особенности корпоративной культуры в организациях сферы обслуживания по сравнению с корпоративной культурой производственных организаций. Выявлены условия формирования корпоративной культуры в организациях сферы обслуживания. Уточнены методические положения управленческого подхода к формированию корпоративной культуры организаций сферы обслуживания, характер и методы управленческого воздействия на организационную среду, а также критерии и показатели оценки его результативности.

Ключевые слова: корпоративная культура; командный дух; антикризисное управление; предприятие сферы обслуживания; мотивация; обучение персонала; экономическая безопасность; управленческий подход; производственные факторы; финансовые факторы; алгоритмизация экономики.

Summary. This article is devoted to the problem of improving corporate culture in the Ukrainian service sector enterprises. The author defines the features of corporate culture in the service sector organizations in comparison with the corporate culture of industrial organizations. The conditions of formation of corporate culture in the service sector organizations are revealed. The methodological provisions of the management approach to the formation of the corporate culture of service sector organizations, the nature and methods of management impact on the organizational environment, as well as the criteria and indicators for assessing its effectiveness are clarified.

Key words: corporate culture; team spirit; crisis management; industrial enterprise; motivation; personnel training; economic security; production factors; financial factors; algorithmization of economy.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 15

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,62.
Підписано до друку 29.09.2017 р. Замов. № 2909/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.