

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 29
Частина 1

Херсон
2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (професор кафедри галузевого права Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету).

Кузнєцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(протокол від 27.06.2018 № 13)**

**Журнал включено до наукометричної бази даних
Index Copernicus (Республіка Польща)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Грінченко А.Ю.

СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ:
НАЦІОНАЛЬНІ ТА ЗАГАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ..... 9

Масько А.М.

АДМІНІСТРАТИВНІ БАР'ЄРИ ДЛЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ..... 14

Скляренко М.В.

ІННОВАЦІЙНЕ МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО:
КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ..... 19

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Адвокатова Н.О., Боярчук А.І.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ
ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ..... 23

Будз О.Ф.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ МИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЗАСАДАХ ВРАХУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ..... 28

Бурбан О.В., Кривов'язюк І.В.

РИНОК НЕРУХОМОСТІ КАЗАХСТАНУ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... 32

Громенкова С.В.

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ
НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ..... 37

Ковальчук О.Я., Періг В.М.

БАГАТОВАРІАНТНИЙ АНАЛІЗ ГЛОБАЛЬНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ..... 40

Колінець Л.Б.

АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ
В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: РОЛЬ МВФ..... 46

Конохов С.В.

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ США
В КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СВІТОВИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ..... 52

Мирошниченко А.С.

СТВОРЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СОЮЗУ ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ РИНКУ ГАЗУ УКРАЇНИ 56

Поворозник М.Ю.

АСИМЕТРИЧНІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ
ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ..... 60

Решетило В.П., Островський І.А.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
У ВІДКРИТОМУ ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ..... 64

Різва Л.А.

ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ:
ПРІОРИТЕТИ І СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ..... 69

Стрільчук Р.М., Крайчук С.О.

ЗМІНА ТРЕНДІВ СУЧАСНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОМЕРЦІЇ..... 73

Цирульник А.А., Ворошилова Г.О.

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ БІЗНЕСОМ
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ 77

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрейченко А.В.

ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ РОЗВИТКУ
БЕЗВІДХОДНОГО ВИРОБНИЦТВА В АПК..... 81

Васюренко Л.В. ДИФЕРЕНЦІЙНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	84
Ганський В.О. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ ТА ЇЇ РИНКОВА ОРГАНІЗАЦІЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	88
Зелінська А.М., Лавриненко С.О. ЗАСАДИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	92
Кубатко В.В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ОБСЯГУ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У ФОРМУВАННІ РЕНТНИХ ВІДНОСИН.....	96
Хлібосолюв А.С., Кудінова М.М. ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ: ПЕРЕШКОДИ ТА СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ.....	100
Мардус Н.Ю. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ.....	106
Переверзєва А.В. МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	109
Пішенін І.К. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АПК У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	113
Речка К.М. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА ОСНАЩЕНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ФАКТОР ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ.....	116
Сержанов В.В. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ЕМПІРИЧНИЙ ОГЛЯД.....	122
Суска А.А. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЯКОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ.....	125
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Анані Атеф Авад Фарис МОДЕЛЮВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗАЛІЗОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Бутко М.П., Бердар М.М. ЕФЕКТИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	133
Демчук Н.І., Юрченко Н.І. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ВИБІР НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ.....	137
Свтушенко В.А., Кудінова М.М., Давиденко А.М. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РІТЕЙЛУ УКРАЇНИ.....	140
Жмурко Д.С., Кудінова М.М. УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ТОРГОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К».....	145
Завідна Л.Д. ОЦІНКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	150
Іванієнко К.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	154
Кривець Ю.М., Постол А.А. СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	159
Крушельницький М.В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ.....	163



Маказан Є.В. ВПЛИВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК КРАЇНИ ТА ПІДПРИЄМСТВ.....	167
Мельник К.М., Пташник С.А. КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	170
Миронова О.О. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В МЕЖАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ.....	173
Мороз Л.А., Косар Н.С., Кузьо Н.Є. ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ, ВИКЛИКИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	176
Мусієнко В.О., Іванова В.Б. ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ – ОСНОВОПОЛОЖНИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	181
Свтушенко Г.В., Колосовська О.Д., Оніщенко В.С. ІНВЕСТИВАННЯ В МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ.....	185
Павликівська О.І. ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	191
Перевозова І.В., Морозова О.С. ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	198
Прохоренко О.В., Брінь П.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРУКТУРНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	202

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Hrinenko A.Yu.

THE NATURE AND TRENDS OF THE LABOUR MARKET:
NATIONAL AND PAN-EUROPEAN AND TRENDS.....9

Masko A.N.

ADMINISTRATIVE BARRIERS TO COMPETITION IN UKRAINE.....14

Sklyarenko M.V.

INNOVATIVE SMALL BUSINESS: CRITERIA OF DETERMINATION
AND ORGANIZATIONAL FORMS.....19

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Advokatova N.A. Boiarchuk A.I.

THE MODERN TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL MARKET
OF TRANSPORT SERVICES FOR INTERNATIONAL BUSINESS.....23

Budz O.F.

STRATEGIC PLANNING OF CUSTOMS SERVICING OF ENTERPRISES
ON THE BASIS OF STAKEHOLDERS INTERESTS.....28

Burban O.V., Kryvovjazyuk I.V.

REAL ESTATE MARKET OF KAZAKHSTAN: MARKET CONDITION
AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....32

Gromenkova S.V.

INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AS A FACTOR OF INFLUENCE
ON THE COMPETITIVENESS OF THE COUNTRIES AND THEIR ECONOMIC GROWTH.....37

Kovalchuk O.Ya., Perih V.M.

MULTIPLE ANALYSIS OF GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....40

Kolinets L.B.

ASPECTS OF CRISIS REGULATION IN UKRAINE IN CONDITIONS
OF GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY: IMF'S ROLE.....46

Konokhov S.V.

US STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT
OF WORLD FOOD MARKETS' COMPETITIVE ADVANTAGES.....52

Myroshnychenko A.S.

THE CREATION OF THE EUROPEAN ENERGY UNION:
UKRAINIAN GAS MARKET PROSPECTS56

Povoroznyk M.U.

HEALTHCARE FINANCING ASYMMETRY IN THE CONTEXT OF MEDICAL SERVICES
EFFECTIVE PROVISION UNDER INTERNATIONAL STANDARDS.....60

Reshetilo V.P., Ostrovskiy I.A.

THE MODERN PROBLEMS OF ECONOMIC FUNCTIONING
IN OPEN GLOBAL ENVIRONMENT.....64

Rizva L.A.

INVESTMENT STRATEGIES IN THE WORLD MARKET OF REAL ESTATE:
PRIORITIES AND SPECIFICATION OF DEVELOPMENT.....69

Strilchuk R.N., Kraichuk S.O.

CHANGE IN TRENDS OF MODERN INTERNET-COMMERCE.....73

Tsyrulnik A.A., Voroshylova G.O.

FRANCHISING AS AN EFFECTIVE METHOD OF MANAGEMENT
OF THE HOTEL BUSINESS IN A MARKET-ORIENTED ECONOMY.....77

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Andreichenko A.V.

STATE REGULATORY POLICY IN DEVELOPMENT OF NON-WASTE PRODUCTION
IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX.....81



Vasurenko L.V. DIFFERENTIAL ASPECTS OF STATE REGULATION OF ARRANGEMENTS FOR THE PAYMENT OF LABOR.....	84
Ganskiy V.O. ECONOMIC POTENTIAL OF THE HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE AND ITS MARKET ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS.....	88
Zelins'ka A.M., Lavrynenko S.O. BASED COMPETITIVE POLICY OF ENTERPRISES OF AGRICULTURAL INDUSTRY OF UKRAINE.....	92
Kubatko V.V. ECOLOGICAL AND ECONOMIC ESTIMATION OF THE SHADOW SECTOR SIZE WITHIN THE NATIONAL ECONOMY IN THE FORMATION OF RENTAL RELATIONS.....	96
Khlibosolov A.S., Kudinova M.M. INVESTMENTS IN UKRAINIAN ECONOMY: OBSTACLES AND RESTRAIN FACTORS.....	100
Mardus N.Yu. SYSTEMATIZATION OF PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF INTERNAL MARKET DEVELOPMENT.....	106
Pereverzieva A.V. THE MODEL OF DEVELOPMENT OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES.....	109
Pishenin I.K. MODELING OF CAPITALIZATION PROCESSES OF LABOR POTENTIAL OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF APK IN MODERN CONDITIONS.....	113
Rechka K.M. TECHNICAL-TECHNOLOGICAL REALITY OF AGRICULTURAL HOLDING AS A FACTOR OF ITS ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT.....	116
Serzhanov V.V. INVESTMENTS AND ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL REVIEW.....	122
Suska A.A. METHODOLOGY FOR ASSESSING THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT QUALITY FOR ESTABLISHING SOCIO-ENVIRONMENTAL FOREST SERVICES MARKET.....	125
SECTION 4	
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Anani Atef Awad Faris MODELING OF ACTIVATION OF INNOVATIVE PROCESSES OF IRON ORE ENTERPRISE.....	129
Butko M.P., Berdar M.M. EFFECTS AND CONTRADICTIONS OF THE ENTERPRISE'S DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY IN TERMS OF GLOBALIZATION.....	133
Demchuk N.I., Yurchenko N.I. GLOBALIZATION OF ECONOMICS AND CHOICE OF NEW ORGANIZATIONAL FORMS OF MANAGEMENT IN INDUSTRY OF TOURISM.....	137
Yevtushenko V.A., Kudinova M.M., Davydenko A.M. MARKET RESEARCHES OF THE PRICE POLICY OF THE MARKET OF THE FOOD RETAIL OF UKRAINE.....	140
Zhmurko D.S., Kudinova M.M. IMPROVEMENT OF HUMAN RESOURCES PLANNING ON THE EXAMPLE OF TRADING ORGANIZATION LLC "EPICENTER K".....	145
Zavidna L.D. ESTIMATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE OF THE HOTEL BUSINESS.....	150
Ivaniyenko K.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY FOR THE EXPORT POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	154
Krivets Yu.N., Postol A.A. SPECIALIZATION AND FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF THE ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	159
Krushelnytsky M.V. MAIN DIRECTIONS OF SOCIO-ECONOMIC REORIENTATION OF THE AGRARIAN FORMATIONS DEVELOPMENT.....	163

Makazan Y.V. THE INFLUENCE OF DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL FOR THE COUNTRY AND ENTERPRISE DEVELOPMENT.....	167
Melnyk K.M., Ptashnyk S.A. COMPETITIVE POTENTIAL AS A BASIS OF FORMATIONCOMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	170
Myronova O.O. FORMATION OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM WITHIN THE FRAMEWORK OF THE PROCESS APPROACH.....	173
Moroz L.A., Kosar N.S., Kuzo N.Je. INTERNET ADVERTISING IN UKRAINE: FEATURES, CHALLENGES, PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	176
Musiienko V.O., Ivanova V.B. EFFECTIVE MANAGMENT OF HUMAN CAPITAL – A FUNDAMENTAL FACTOR IN THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY.....	181
Ievtushenko G.V., Kolosovska O.D., Onishchenko V.S. INVESTMENT IN THE MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF FINANCIAL ANALYSIS.....	185
Pavlykivska O.I. PROBLEMS OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY INTEGRATION IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....	191
Perevozova I.V., Morozova H. S. ECONOMIC EXPERTISE AS A INSTRUMENT OF ENTERPRISE'S INTEGRATED CONTROLLING SYSTEM	198
Brin P.V., Prokhorenko O.V. FORMATION OF THE SYSTEM OF STRUCTURAL INDICATORS FOR BUSINESS PROCESSES ASSESSMENT AT THE ENTERPRISE.....	202

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.338.24.021.8

Гріненко А.Ю.
*кандидат економічних наук, доцент,
директор Товариства з обмеженою відповідальністю
«Кліар Енерджі»*

СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ: НАЦІОНАЛЬНІ ТА ЗАГАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ

У статті розглянуто показники та перспективи розвитку вітчизняного ринку праці в сучасних умовах, які обумовлені складною геополітичною ситуацією в Європі, подоланням кризи в економіці України, що впливають на нові тенденції в соціально-трудових відносинах та в умовах низького рівня зайнятості населення. Міжнародне переміщення трудових ресурсів, включаючи тимчасове, забезпечує вплив на соціально-економічний розвиток країни. У зв'язку з цим стають актуальними та закономірними проблематика еволюції світового ринку праці, необхідність вивчення питання трудової мобільності робочої сили, проблем міжнародної трудової міграції та її впливу на національні ринки кваліфікованої робочої сили в умовах глобалізації. Розподіл та використання трудових ресурсів набувають транскордонного характеру природи, тому представляють інтерес для дослідження світового ринку робочої сили, зокрема ринку робочої сили на європейському континенті. У статті запропоновано антикризові заходи державної політики в галузі досягнення рівноваги на національному ринку праці.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, робоча сила, зайнятість, безробіття, державне регулювання, міграція, регулювання ринку праці, трудові ресурси.

Гріненко А.Ю. СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА: НАЦИОНАЛЬНЫЕ И ОБЩЕЕВРОПЕЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В статье рассмотрены показатели и перспективы развития отечественного рынка труда в современных условиях, обусловленных сложной геополитической ситуацией в Европе, преодолением кризиса в экономике Украины, которые оказывают влияние на новые тенденции в социально-трудовых отношениях и условиях низкого уровня занятости населения. Международное перемещение трудовых ресурсов, в том числе временное, оказывает воздействие на социально-экономическое развитие стран. В связи с этим представляются актуальными и закономерными проблематика эволюции мирового рынка труда, необходимость изучения вопросов мобильности рабочей силы, проблем международной трудовой миграции и ее влияния на национальные рынки квалифицированного труда в условиях глобализации. Распределение и использование трудовых ресурсов приобретают трансграничный характер, поэтому представляют интерес для исследования международного рынка рабочей силы, в частности рынка рабочей силы на европейском континенте. В статье предложены антикризисные меры государственной политики в области достижения равновесия национального рынка труда.

Ключевые слова: труд, рынок труда, рабочая сила, безработица, занятость населения, государственное регулирование, миграция, регулирование рынка труда, трудовые ресурсы.

Hrinenko A.Yu. THE NATURE AND TRENDS OF THE LABOUR MARKET: NATIONAL AND PAN-EUROPEAN AND TRENDS

The article actualizes the problem of formation and functioning of the Russian labour market in the current situation, due to the complex geopolitical situation in the world, the crisis in the Russian economy, influencing new trends in the socio-labour relations and conditions of employment. Identified anti-crisis measures of the state policy in the field of assistance of employment of the population, identified factors for the successful overcoming of the crisis phenomena in the Russian labor market. The international movement of labor, including temporary impacts on the socio-economic development of the donor and recipient countries the labor force. In this regard, it is relevant and legitimate problems of the evolution of the global labor market, the need to examine the issues of labor mobility, the problems of international labor migration and its impact on the national markets of skilled labor in the context of globalization. Distribution and use of human resources becomes cross-border nature, and so an international study of the labor market.

Keywords: labor, labour market, manpower, unemployment, employment, state regulation, migration, regulation labour market, manpower.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація світової економіки характеризується станом активної глобалізації та диверсифікації. В рамках цього процесу відбуваються глибинні зміни як в усій системі світового господарства, так і в національних економіках. Ринок робочої сили є однією з підсистем ринкової економіки. Сучасні трансформаційні зміни на ринку робочої сили в Україні є індикатором хворої економіки, коли на ринку робочої сили помірна та орієнтована міграція змінюється нерегульованим процесом трудової міграції. Актуальність дослідження світового ринку робочої сили, зокрема європейського ринку праці, в умовах глобалізації визначається, з одного боку, підсистемою цього ринку для сучасної

ринкової економіки, а з іншого боку, необхідністю усвідомити зміни, які відбулися з часів незалежності України як в національній, так і у світовій економіці. Вплив процесів трансформації на формування дефіциту робочої сили в національній економіці та вплив на падіння ціни робочої сили в європейській економіці засвідчують некерованість цього процесу. Оскільки обидва ці процеси виявилися повною мірою зовсім недавно, вони характеризуються недостатнім рівнем дослідження, що не зменшує їх теоретичного та практичного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ринку робочої сили не є новою в галузі досліджень економічної теорії. В історії економічних вчень

механізм ринкового регулювання в галузі робочої сили досліджувався в працях А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Ж.-Б. Сея, Л. Пігу, Т. Мальтуса, Дж. Кейнса та роботах їх послідовників.

Вагомий внесок у дослідження питань формування та регулювання ринку праці зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як, зокрема, С. Бандур, Д. Богиня, В. Брич, П. Буряк, В. Васильченко, О. Грішнова, М. Григор'єва, С. Калініна, Б. Карпінський, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, О. Мартякова, В. Никифоренко, В. Онікієнко, І. Петрова, В. Петюх. Крім того, слід назвати українського економіста у США М. Шаленко, що працює в галузі пенсійного планування.

Дослідження євроінтеграції України, формування, розвитку та регулювання ринку праці Європейського Союзу здійснене такими вітчизняними науковцями, як, зокрема, І. Беззуб, Н. Галунець, І. Гнибіденко, А. Єрмолаєв, Я. Качан, Є. Палагнюк, Б. Парахонський, О. Резнікова, І. Шарапова, Д. Шушпанов, Г. Яворська, В. Ярошенко. Питання трудової міграції, що значно посилюється в умовах глобалізації економіки, досліджуються в роботах вітчизняних науковців, таких як Н. Блюк, В. Воронін, О. Малиновська, С. Пирожкова, М. Романюк.

Науково-дослідна робота вищевказаних вчених зробила значний внесок у розробку теоретичних та практичних проблем функціонування регіональних та світового ринків праці, спонтанного зростання процесів трудової міграції внаслідок глобалізації економіки.

Водночас стосовно дослідження процесів формування ринку робочої сили в умовах глобалізації та умов євроінтеграції, то ця проблема залишається недостатньо дослідженою. Проблема ринку робочої сили в умовах глобалізації та теоретичний аналіз цього ринку є надзвичайно важливими, що й обумовило вибір теми статті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для вирішення проблем стабілізації національного ринку праці в Україні та забезпечення його інтеграції до європейських структур, світового ринку необхідна розробка нових стратегічних напрямів розвитку ринку праці в Україні, зокрема виявлення специфіки процесів, які відбуваються на світовому та національних ринках в умовах трансформації економічних систем; визначення впливу міжнародної трудової міграції на національні ринки праці; дослідження теоретичних засад включення ринку праці України до загальноєвропейського ринку праці.

Мета статті полягає в розробці методологічних засад аналізу світового ринку робочої сили в умовах глобалізації та виявлення його якісно нових характеристик і тенденцій розвитку стосовно європейської орієнтації економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок робочої сили в Україні має свій історичний шлях формування. Протягом ХХ та перших десятиліть ХХІ століття формування та функціонування ринку робочої сили знаходилося під впливом природних та адміністративних факторів міграції робочої сили. Водночас протягом майже цілого століття український ринок робочої сили знаходиться під впливом як соціально-економічних, так і соціально-політичних факторів. Революція 1917–1922 років спонукала до примусової соціально-політичної міграції у напрямі заокеанських країн, а саме США, Канади, Аргентини, Австралії, Туреччини. Друга хвиля цього ж типу міграції спонукала до переміщення громадян України на азіатську територію, до глобального Сибіру, одночасно Україна заселялася представ-

никами інших народів СРСР. Третя хвиля соціально-політичної міграції відноситься до 1946–1956 років, коли представники воюючих угруповань, що чинили спротив Радянській владі, під тиском кримінальних переслідувань змушені були повторити шляхи першої міграції. Водночас на певних історичних сегментах діяли соціально-економічні фактори міграції, які були викликані зростанням густоти населення в одних регіонах та досить низьким рівнем заселення земель в інших регіонах. На підставі політичних закликів з боку тодішньої партійної та радянської еліти мільйони українців поїхали на освоєння цілих земель Казахстану, освоєння нечорнозем'я Росії, будівництво БАМу, на ударні будови щодо створення ГЕС і цілих міст у Сибіру тощо. Ця міграція не була тимчасовою, для мігрантів були створені всі можливі соціально-економічні умови, щоб вони там і залишилися. Власне, так воно і відбулося.

Формування ринку робочої сили в Україні (особливо протягом останніх 3–5 років) відбувається під впливом надмірної деформації доходів громадян України та зростання бідності. Згідно з визначенням ООН в Україні понад 60% населення є бідними. Збідніння населення на одному полюсі одночасно знаменується зростанням багатства на іншому полюсі. Кількість доларових мільярдів навіть в роки війни з Росією сягнула десяти, а їх побратимів-мільйонерів вже сягнула майже чотирьох тисяч. Декларування доходів представників влади (без даних про збагачення їх родичів) засвідчили подальше розшарування населення України. Саме ці та деякі менш важливі фактори спонукали громадян України до пошуку кращих місць праці, а для деякого і місць проживання.

У зв'язку з значним падінням рівня життя населення у 2015–2017 роках, викликаних непомірним та некерованим зростанням цін на продовольчі товари та товари першої необхідності, комунальні послуги, підвищенням тарифів на енергоносії та одночасне падіння рівня реальної заробітної плати перемістили, згідно з визначенням ООН, 70% населення України за межу бідності. Мільйони безробітних перестали реєструватися в центрах зайнятості в пошуках роботи, оскільки на вакантні робочі місця була встановлена мінімальна заробітна плата. У зв'язку з переміщенням робочої сили (фрикційне безробіття) у сусідні країни Євросоюзу (зокрема, Польщу, Болгарію, Румунію), до Англії, Франції, Канади, США українські оstarбайтери заповнили цей ринок як легально, так і ні.

Як видно з рис. 1, лише половина українців офіційно працевлаштувалася за кордоном. У зв'язку з введенням безвізового режиму, який передбачає перебування за кордоном, зокрема країнах Євросоюзу, не більше 90 днів і лише в туристичних справах, доля так званих туристів серед мігрантів у 2016–2017 роках різко зросла. У зв'язку з трансформацією транскордонного режиму визначити точну кількість мігрантів з України досить складно, про що свідчать дані табл. 1. Офіційна статистика надає дані про перетин кордону до тієї чи іншої країни.

Водночас така статистика не враховує ту кількість мігрантів, які отримали візу на постійне місце проживання в інших країнах. Часто українці не втрачають надії повернутися на Батьківщину, переживаючи скруту в інших країнах. Проте історичний досвід міграції 1917–1922 років та 1955–1956 років засвідчив, що надії не завжди здійснені. Отримувати громадянство інших країн наших громадян спонукає перш за все дискримінація у заробітній платі, соціальному статусі тощо (табл. 2).

Як засвідчують офіційні дані, українських робітників цінять як працюючих та порядних людей. В країнах Європи працюють мільйони громадян пострадянських країн, але перевагу у видачі робочих віз надають українцям (рис. 2).

Дозволи на роботу в європейських країнах, як правило, надають професіоналам в тих галузях, де громадяни власних країн не бажають працювати через невідповідність умов праці рівню заробітної плати та наявності аналогів у Англії, Іспанії, Німеччині, Португалії, Франції. За даними рис. 3 видно, що більшість наших громадян працює на трудомістких роботах.

Зазвичай заробітна плата наших громадян у цих країнах має відносний характер. Як для України вона є високою, але для місцевого населення вона не відповідає їх вимогам щодо рівня життя в цих кра-

їнах. Українські мігранти не лише задовольняють потреби у виживанні власних сімей, але й фактично розвивають економіку країн ЄС та фінансують економіку України. На нашу думку, українські мігранти навряд чи могли б погодитися з твердженням вищих посадових осіб держави, які вважають еміграцію виходом з нинішньої соціально-економічної кризи і благом для самих мігрантів. Саме такий підхід, як вважають вони, забезпечить зростання заробітних плат в Україні. Таке твердження підтверджують і деякі науковці: «формальне обмеження не є ефективним інструментом у боротьбі з зовнішньою трудовою міграцією населення України. Проте забезпечення за кордоном громадянам України належного працевлаштування, яке б відповідало їх фаху та кваліфікації, дало б змогу підвищити рівень їх життя, хоча і поза межами України» [5, с. 121].



Рис. 1. Статус українців за кордоном у 2010–2014 роках [1]

Таблиця 1

Кількість українських трудових мігрантів за країнами перебування у 2016 році [2]

№	Країни	Кількість українських трудових мігрантів (тис. ос.)		
		Офіційна статистика	Фактична кількість	Похибка (в рази)
1	Російська Федерація	169	2 000	11,83
2	Італія	195	6 500	33,33
3	Польща	20	450	22,50
4	Іспанія	52	250	4,81
5	Португалія	44	75	1,70
6	Чехія	51	150	2,94
7	Греція	20	75	3,75
8	Нідерланди	н. д.	40	–
9	Великобританія	н. д.	70	–
10	США	н. д.	500	–

Таблиця 2

Кількість українців, які отримали друге громадянство у країнах ЄС, США, Канаді та Ізраїлі [3]

№	Країна	Період	Кількість	Період	Кількість
1	Канада	вересень 2011 року – 2016 рік	13 208	2015 рік	3 213
2	Країни ЄС	2001–2013 роки	122 383	2015 рік	19 479
3	США	2002–2015 роки	165 879	2015 рік	8 926
4	Ізраїль	1990–2015 роки	175 391	2015 рік	–
5	Загальна кількість українців, що отримали громадянство інших країн за вказані періоди	1990–2015 роки	476 861		

«Робоча сила з України вкрай необхідна для забезпечення і збереження економічного зростання в Польщі», – зазначив голова правління Національного банку Польщі Адам Глапінський. Так, зокрема, він підкреслив, що для нього «одним із найважливіших питань є те, чи в змозі Польща створити достатні умови для залучення робочої сили із сусідніх України і Білорусії», оскільки в грудні 2017 року за рівня безробіття в Польщі у 6,6% завдяки мігрантам зростання ВВП країни, згідно з оцінками аналітиків, досягнуло рівня 4,5% [6].

Чеський уряд вирішив удвічі збільшити квоти на прийом працівників з України. «За пропозицією МЗС Чехії уряд сьогодні вирішив збільшити видачу дозволів на роботу для громадян з України з 9 600 до 19 600 в рік», – написав у «Twitter» міністр закордонних справ Чехії Мартін Стропнічкій [7].

Цей перелік європейських політиків можна продовжити стосовно більшості країн Європи. Очевидно, що окремі автори не знайомі з позицією лідерів багатьох європейських країн, які вдячні українцям за те, що вони забезпечують економічне зростання та соціально-економічний розвиток їх країн. І фах та кваліфікація, які здобули наші громадяни в Україні, працюють на користь інших країн.

Згідно з даними Національного банку України у 1996 році внесок гастарбайтерів в економіку країни становив \$350 млн., у 2004 році – \$400 млн., у

2010 році – \$3,1 млрд., у 2015 році – \$5,84 млрд., а у 2016 році заробітчани перерахували до України понад \$7 млрд., що дорівнює 6,5% річного валового внутрішнього продукту України, тоді як іноземні інвестори вклали в економіку країни лише \$3,76 млрд. [8]. Щорічно українці лише в Польщі, яких називають там «прибульці з-над Дніпра», заробляють у середньому близько 67 мільярдів гривень, з яких понад 40 мільярдів пересилають додому. І це лише четверта частина вартості того продукту, який створюють працюючі руки українців далеко за межами власної держави. Як зазначають експерти, курс долара в Україні давно залежить від перерахувань гастарбайтерів.

Протягом останніх років країнами ЄС вживається заходів щодо стабілізації ринку праці. Оскільки тордони між цими країнами практично відсутні, то, відповідно до рівня середньої заробітної плати, відбулася поглиблена міграція серед країн Єврозони. Згідно з програмою Європейської комісії мають бути прискорені темпи розвитку економіки регіону. Ситуацію у 2015–2016 роках можна було визначити як критичну, оскільки високий рівень безробіття значно вплинув на переваги споживачів, на витрати яких припадало понад 60% валового внутрішнього продукту в Єврозоні. Економічна криза всередині Єврозони сповільнила міграційні процеси, багато мігрантів змушені були повернутися до місць проживання, чим викликали напругу на внутрішньому ринку та



Рис. 2. Кількість представників країн, які отримали дозвіл на роботу в Польщі у 2018 році (% до загальної кількості) [4]



Рис. 3. Середньомісячний заробіток одного трудового мігранта (дол. США) [2]

Таблиця 3

Середньомісячний зарібок одного трудового мігранта (дол. США) [9]

№	Країни	Всього, тис. ос.	Зокрема, за середньомісячним зарібком (дол. США, %)					Середньомісячний зарібок одного трудоного мігранта, дол. США
			до 250	251–500	501– 1 000	1 001– 2 000	понад 2 000	
зокрема, за країнами перебування								
	Кількість мігрантів, що повідомили про свої середньомісячні зарібки	1 002,4	4,4	21,8	43,1	24,8	5,9	930
1	Російська Федерація	407,7	2,6	24,8	46,2	23,0	3,4	874
2	Польща	151,4	14,9	40,4	38,4	5,4	0,9	560
3	Італія	146,6	4,4	11,5	47,1	27,4	9,8	1 056
4	Чеська Республіка	131,6	2,7	6,0	41,5	44,3	5,4	1 137
5	Іспанія	43,5	–	19,8	49,4	26,7	3,9	943
6	Німеччина	27,8	–	–	25,5	25,5	48,9	1 798
7	Угорщина	19,6	–	–	70,9	29,1	–	969
8	Португалія	18,6	–	10,8	53,8	31,2	4,3	1 019
9	Білорусь	17,9	8,4	70,9	20,7	–	–	432
10	Інші країни	37,7	–	20,2	16,7	46,7	16,2	1 306

збільшили соціальний тиск на фінансову сферу. Але ця криза позначилась і на країнах еміграції, з огляду на наслідки вона позначилась навіть сильніше. Тому в цей час зросли потоки мігрантів зі Сходу на Захід, незважаючи на поширення кризи на Схід.

Європейські держави усвідомлюють, що створення безпечного співтовариства неможливе без спільних зусиль та співробітництва в галузі міграції робочої сили. Здійснення подібної взаємодії стає невід'ємною частиною співпраці в рамках різних організацій для досягнення цілей економічної інтеграції, соціальної єдності та політичних безпеки.

Глобалізація економічних процесів спонукає до участі всіх країн у міжнародних інтеграційних угрупованнях. Для України регіональними ринками робочої сили, як видно зі статистики, є країни Євро-союзу, Росія, Білорусія, а останнім часом також країни Азії, зокрема Китай, Японія. Водночас за наявності історичних зв'язків, взаємних економічних систем, що доповнюють одна одну, інтеграція з країнами пострадянського простору здебільшого відбувається на мікроекономічному рівні. На противагу світовим економічним інтеграційним процесам в економічному просторі колишнього СРСР відбувається не посилення інтеграції на основі синхронізації і регіональної координації процесів, а відхід від наявних відносин, дезінтеграції та пошуку нових партнерів. Діалог країн пострадянського простору на основі консолідації інтересів може перерости в реальну регіональну асоціацію, чим поліпшить інтеграцію їх економіки в глобальну систему світового характеру.

Варто зазначити, що ринок праці як найбільш важлива підсистема економіки не може бути відділений від процесів, що відбуваються. Водночас цей сегмент ринку найменш глобалізований порівняно з ринком фінансів, інформації та міжнародної торгівлі, тому що праця більше, ніж будь-який інший фактор виробництва, продовжує регулюватися та утримуватися в національних рамках. Незважаючи на серйозні протиріччя в розвитку країн, тенденція глобалізації на світовому ринку праці все ж таки продовжує зростати.

Найбільший попит на ринку праці в умовах глобалізації має сьогодні висококваліфікована праця, яка використовується в найбільш динамічних секторах економіки. Водночас, окрім зростаючого попиту підприємств на висококваліфіковану працю, попит

на низькооплачувану працю робочої сили з високим рівнем доходу не зменшується. Це, звичайно, визначило появу нових вимог до професійно-кваліфікаційного складу працівників. Оскільки пропозиція в рамках національного ринку праці відстає від кон'юнктури, що змінюється, для задоволення світового попиту відбувається збільшення обсягів міжнародної міграції. Ще одним фактором збільшення міграційних потоків є демографічні відмінності між країнами та регіонами.

Висновки. На підставі вищевикладеного встановлено, що основною функцією глобального ринку праці є задоволення попиту на працю в будь-якій точці Землі. Відправною точкою аналізу світового ринку праці є те, що в сучасному світі формується глобальна стратегія, яка орієнтована на формування прогресивної господарської структури та відповідній міжнародні системи колективного регулювання господарства, підготовки та формування людського потенціалу всього світу.

Таким чином, проведений аналіз тенденцій підтверджує, що ринок праці функціонує в складних економічних умовах, які породжують такі проблеми, як падіння рівня зайнятості населення, зростання рівня безробіття, погіршення умов праці, відтік висококваліфікованої робочої сили за межі держави і прилив із-за кордону мігрантів з недостатньо високим рівнем класифікації.

Як бачимо, ринок праці у своїй структурі має багато відмінностей та взаємне переплетіння різних точок зору на міграцію робочої сили, що веде до розбалансування інших сегментів ринку та до формування єдиного європейського економічного простору. Тому ця проблема має велике підґрунтя для дискусій та подальшого дослідження питань збалансованої міграції в умовах глобалізації. Ринок робочої сили повинен забезпечити вирівнювання соціально-економічного розвитку європейських країн та умови соціального захисту мігрантів і їх сімей.

Звичайно, наведений перелік проблем формування єдиного європейського ринку робочої сили не є завершеним, він значно ширший. Проблема зрілості ринку, вдосконалення відносин як всередині європейського ринку, так і в глобальному вимірі з азіатським ринком, а також інші проблеми ринку робочої сили мають бути предметом дискусій та подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародна організація праці. URL: <http://dsp.gov.ua/mizhnarodna-orhanizatsiia-pratsi-mop>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.org.ua>.
3. Москалю В., Трюхан В., Решетняк І. Множинне громадянство та захист прав закордонних українців. Інформаційно-аналітична довідка. Київ; Женева (17–19 березня 2017 року). URL: office@global-ukraine.org.
4. Міністерства сім'ї, праці та соціальної політики Польщі. URL: <https://upmp.news/ua-in-polish/ministerstvo-sim-yi-pratsi-ta-sotsialnoyi-politiki-polshhi-oprilyudnilo-dani-za-minulij-rik>.
5. Позняк О. Стратегія державної політики у сфері зовнішніх трудових міграцій. Демографія та соціальна економіка. 2005. № 1. С. 118–124. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11748/13-Pozniak.pdf>.
6. В Польше заявили, что им не обойтись без украинских заробитчан. Deutsche Welle. URL: <https://focus.ua/country/390248>.
7. Чехия в 2018 году готова принять вдвое больше заробитчан из Украины. Европейская правда. URL: <https://focus.ua/world/390375>.
8. Національний банк України. URL: <https://www.facebook.com/NationalBankOfUkraine>.
9. Середньомісячний заробіток одного трудового мігранта. Соціологічне дослідження. Рейтинг. 2018. URL: <http://ratinggroup.ua/ru>.

УДК 399

Масько А.М.*аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету***АДМІНІСТРАТИВНІ БАР'ЄРИ ДЛЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ**

У статті на засадах витратного підходу здійснено аналіз рівня адміністративних бар'єрів для розвитку економічної конкуренції в Україні, досліджено тенденції їх зміни, починаючи з 2003 року. За кожним типом бар'єру наведено пояснення його негативного впливу на конкуренцію та ефективність ринкового саморегулювання. Розроблено пропозиції щодо мінімізації величини адміністративних бар'єрів до мінімально необхідного рівня.

Ключові слова: адміністративний бар'єр, держава, конкуренція, Рейтинг легкості ведення бізнесу, бюрократія.

Masko A.N. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В УКРАИНЕ

В статье на основе затратного подхода осуществлен анализ уровня административных барьеров для развития экономической конкуренции в Украине, исследованы тенденции их изменения, начиная с 2003 года. По каждому типу барьера приведены объяснения его негативного влияния на конкуренцию и эффективность рыночного саморегулирования. Разработаны предложения по минимизации уровня административных барьеров к минимально необходимому уровню.

Ключевые слова: административный барьер, государство, конкуренция, Рейтинг легкости ведения бизнеса, бюрократия.

Masko A.N. ADMINISTRATIVE BARRIERS TO COMPETITION IN UKRAINE

The article analyzes the level of administrative barriers for the development of economic competition in Ukraine, based on the cost approach, and studies the trends of their changes since 2003. For each type of barrier, an explanation is given of its negative impact on competition and the effectiveness of market self-regulation. Proposals for minimizing the size of administrative barriers to the minimum required level have been developed.

Keywords: administrative barrier, state, competition, Rating of ease of doing business, bureaucracy.

Постановка проблеми. Конкуренція відіграє важливу роль у розвитку економіки, зниженні витрат виробництва та цін, запровадженні науково-технічних змін тощо. Держава як суб'єкт економічної системи покликана підтримувати та захищати економічну конкуренцію. Проте держава в особі апарату управління може приймати рішення (нормативно-правові акти), які, навпаки, негативно впливатимуть на розвиток конкуренції та створюватимуть бар'єри. Ці бар'єри можуть виникати під час започаткування та ведення господарської діяльності, проходження дозвільних і погоджувальних процедур тощо. До серйозних економічно-соціальних втрат суспільства приводять неефективні та надмірні бар'єри, що встановлюються зі зловживанням та перевищенням службових повноважень державних службовців або некваліфікованим підходом. Саме розгляд та визначення заходів зі зниження рівня таких бар'єрів потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми адміністративних бар'єрів розглядалися у роботах А. Герасименко [1], Дегтярева [2], О. Малій [3], Г. Филок [4] тощо. Незважаючи на надзвичайну актуальність цієї проблеми для економіки України, яка перебуває на етапі активних регуляторних

реформ, остання з наведених праць була опублікована у 2013 році. З тих пір більш-менш системних досліджень проблеми впливу адміністративних бар'єрів на конкуренцію в Україні не проводилося, хоча регуляторне середовище зазнало суттєвих змін, у тому числі пов'язаних із євроінтеграційним вектором розвитку України.

Постановка завдань. Метою статті є детермінація стану та тенденцій зміни рівня адміністративних бар'єрів для розвитку конкуренції в Україні, окреслення шляхів їх зниження в контексті регуляторних реформ сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Держава як суб'єкт, уповноважений на встановлення «правил гри» у ринковій економіці, під час визначення дозвільних та погоджувальних процедур може створювати певні бар'єри для суб'єктів господарювання.

Встановлення бар'єрів може зумовлюватися такими цілями, як:

- контроль якості та безпечності продукції;
- забезпечення доступу малозабезпечених верств населення до товарів та послуг першої необхідності;
- захист основних економічних та соціальних інтересів громадян;

- забезпечення інтересів національної безпеки;
- отримання політичної ренти;
- лобізм інтересів певного кола осіб та ін.

Ми можемо поділити їх на цілі об'єктивного та суб'єктивного характеру. Прикладом останніх є встановлення бар'єрів з метою просування інтересів конкретних осіб, що супроводжується особистою суб'єктивною вигодою державного службовця у вигляді отримання певних переваг, коштів, призначення тощо. Водночас ми можемо говорити, що встановлення того чи іншого бар'єру є необхідною умовою забезпечення інтересів та безпеки громадян та держави. Наприклад, встановлення сертифікації на окремі види товарів з метою забезпечення контролю якості та безпеки продукції. При цьому встановлення таких вимог повинно ефективно реалізовуватися на практиці та застосовуватися до всіх суб'єктів господарювання.

Визначити дійсну потребу в тому чи іншому бар'єрі можливо проаналізувавши рівень тих економічних та соціальних втрат, які він приносить суспільству, а також його ефективність та реалізацію на практиці.

Економічні втрати від встановлення адміністративних бар'єрів ведення господарської діяльності складаються з таких двох складових частин, як:

I. прями втрати – трансакційні витрати на подолання відповідного бар'єра (наприклад, плата за право використання ресурсів, значна частина якої трансформується у втрати населення за рахунок зростання роздрібних цін);

II. побічні втрати – падіння ефективності використання наявних ресурсів і недоотримання вартості (наявність адміністративних бар'єрів істотно ускладнює вхід на ринок насамперед для малого та середнього бізнесу, що веде до зниження рівня конкуренції та загальної ефективності економіки) [5].

Відповідно, аналізуючи адміністративні бар'єри, важливо досліджувати не стільки їх джерела,

скільки їх соціально-економічний ефект, що проявляється не лише в досягненні цілей запровадження такого бар'єру, але й у зовнішніх ефектах їх запровадження, до яких належать зазначені вище втрати.

За результатами опитування українських підприємців, проведеного фахівцями Центру комплексних досліджень із питань антимонопольної політики щодо оцінки факторів, які перешкоджали веденню бізнесу в Україні, було визначено, що бюрократія, яка проявляється в неефективній роботі чиновників та надмірній кількості неефективних дозвільних та погоджувальних процедур, зайнявши 4-ту позицію в рейтингу із 11,4% голосів українських підприємців, продовжує гальмувати розвиток бізнесу в Україні (рис. 1).

Українські підприємства можуть зітхнути з адміністративними бар'єрами на всіх етапах здійснення своєї господарської діяльності (рис. 2).

Розпочати свій бізнес в Україні – справа не з легких. Так, для відкриття бізнесу, навіть найменшого (наприклад, торговельного об'єкта типу МАФ з надання послуг роздрібною торгівлі кавою), необхідно пройти 20 процедур і отримати 19 документів. [7] У середньому 27,4 тис. грн. витрачали малі та середні підприємства в Україні у 2016 році, аби працювати легально. Саме стільки коштує дотримання регуляторних вимог для цього сегменту бізнесу. У 2015 році цей показник був вищим – 29,7 тис. грн. [8]. Для порівняння – ця величина приблизно дорівнює середньому фінансовому результату до оподаткування у відповідній групі підприємств [9].

Очевидно, що такий стан справ негативним чином впливатиме на готовність підприємств входити в ринки та функціонувати на них, обмежуючи як потенційну, так і пряму конкуренцію на вітчизняних ринках та вимагаючи реалізації дерегуляційних ініціатив.

Останніми роками такі ініціативи реалізуються суб'єктами регуляторної політики в Україні у світлі євроінтеграції та з метою реалізації кращих європей-



Рис. 1. Фактори, які перешкоджали веденню бізнесу в Україні у 2016 році

Джерело: згідно з даними [6]



Рис. 2. Розподіл адміністративних бар'єрів за етапами здійснення господарської діяльності

Джерело: розроблено автором

ських і світових практик регулювання, про що може свідчити динаміка індикаторів відповідних бар'єрів, що підлягають моніторингу Світового банку в межах розроблюваного ним Індексу легкості ведення бізнесу (Doing Business).

Так, рівень адміністративних бар'єрів вступу на внутрішній ринок суттєво скоротився за останні 15 років, тоді як у 2017 році спостерігаємо зміну позитивного тренду негативним – збільшення висоти рівня бар'єрів вступу на внутрішній ринок за всіма трьома індикаторами: кількістю, вартістю та тривалістю реєстраційних процедур (табл. 1).

Ці показники ілюструють дійсний рівень трансакційних витрат на подолання відповідного типу адміністративного бар'єру, виміряних витратами ресурсів часу та коштів, підпадаючи під перший з описаних на початку статті критеріїв оцінки їх доцільності. Щодо другого, то чим довшим є входження нових компаній у ринок, тим більш захищеними будуть позиції уже присутніх на ринку фірм та більшими можливості зловживання ними своїм становищем на ринку. Тому негативна тенденція 2017 року потребує термінового виправлення з метою підвищення ефективності потенційної конкуренції як ринкового регулятора.

Якщо в табл. 1 ми можемо спостерігати загальною позитивну динаміку адміністративних бар'єрів вступу на внутрішній ринок, то бар'єри виходу з нього залишаються стабільно високими. Бар'єри ж виходу з ринку є важливим стримуючим фактором для входження в ринок, оскільки пов'язані з існуванням незворотних витрат. Якщо фірма усвідомлюватиме свою обмежену мобільність і неможливість легкого виходу з ринку у разі збиткової діяльності на ньому, вона не буде входити в такий ринок, обмежуючи стримувальний потенціал потенційної конкуренції щодо дій його учасників.

В країнах ОЕСР величина незворотних витрат становить 9,1% вартості майна, в країнах Європи та Центральної Азії – 13,1% [10]. В Україні втрати потенційного інвестора становлять 40,5% первісно понесених інвестицій, що не сприяє покращенню

інвестиційного клімату в Україні, привабленню іноземного капіталу до конкуренції з українським у межах вітчизняних товарних ринків.

Не менш загрозливими за своєю висотою та негативним впливом на конкуренцію на внутрішньому ринку є бар'єри приєднання нового бізнесу до інфраструктурних мереж. За винятком малих підприємств, що здійснюватимуть свою діяльність вдома чи в орендованих коворкінгах або інших обладнаних приміщеннях, започаткування бізнесу вимагає його приєднання до цілої множини інфраструктурних мереж – від загальних інженерних мереж електро-, водо-, теплопостачання до нестандартних у разі спеціалізованих видів діяльності. Наприклад, діяльність із надання послуг перевезення вантажів залізницею / постачання електричної енергії за нерегульованим тарифом вимагатиме контролю відповідності використовуваним стандартам транспортування, отримання відповідного дозволу на використання залізничної інфраструктури / ліній електропередачі, диспетчеризації тощо, суттєво подовжуючи та здорожуючи входження у відповідні ринки. Відповідно, навіть середні показники висоти таких бар'єрів залишаються досить великими у розрізі як тривалості – 281 день, так і вартості процедур – 525,2 (табл. 1).

Ще одним важливим індикатором рівня адміністративних бар'єрів в Україні є кількість, вартість та тривалість процедур реєстрації власності (табл. 1). За вартісним та часовим критерієм оцінки цього адміністративного бар'єру Україна випереджає середній рівень по групі країн Європи і Центральної Азії (20,4 дня і 2,5% вартості об'єкта нерухомості), а також країн ОЕСР (22,3 дня і 4,2% вартості об'єкта нерухомості), хоча до кращого індикатора в рейтингу (1 день і 0%) [10] нам ще досить далеко. А ось кількість відповідних процедур все ще залишається завеликою, хоча загальний тренд зміни є обнадійливим.

В умовах обмеженої ефективності судової системи в Україні важливе значення для розвитку ефективної конкуренції має інститут забезпечення виконання контрактів у судовому порядку. З табл. 1 видно, що

Таблиця 1

**Динаміка рівня індикаторів адміністративних бар'єрів
за даними Рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing Business), 2003–2017 рр.**

Індикатор рівня бар'єру	Роки								
	2003	2006	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Вступ на внутрішній ринок									
Кількість реєстраційних процедур	15	10	10	7	6	6	4	4	6
Тривалість реєстрації, дн.	40	33	27	22	21	21	7	5	6,5
Вартість реєстраційних процедур, % до величини доходу на душу населення	25,6	9,2	5,8	1,5	1,3	1,2	0,6	0,5	0,8
Мінімальний обов'язковий статутний капітал, % до величини доходу на душу населення	121,5	198,8	153,5	0	0	0	0	0	0
Приєднання до інфраструктурних мереж									
Кількість процедур приєднання	-	-	-	11	10	10	5	5	5
Тривалість приєднання, дн.	-	-	-	285	277	277	263	281	281
Вартість процедур приєднання, % до величини доходу на душу населення	-	-	-	192,3	178	165,5	795,3	637,6	525,2
Реєстрація власності									
Кількість реєстраційних процедур	9	10	10	10	8	7	7	7	7
Тривалість реєстрації, дн.	93	93	93	69	45	27	23	23	17
Вартість реєстраційних процедур, % від вартості об'єкта нерухомості	4,3	3,4	2,6	3,7	1,9	2,0	2,0	1,9	1,8
Примусове виконання контактів									
Тривалість, дн.	224	183	345	343	378	378	378	378	378
Вартість, % від суми позову	11,0	16,0	41,5	41,5	43,8	46,3	46,3	46,3	46,3
Кількість процедур	20	28	30	30	30	30	30	30	30
Індекс якості судочинства (0–18)	-	-	-	-	-	-	8	9,0	9,0
Оплата податків									
Платежі, к-сть в рік	84	98	147	28	28	5	5	5	5
Тривалість, рік	2185	2185	736	491	390	350	350	355,5	327,5
Загальна ставка податків і зборів (% від прибутків)	51,0	60,3	57,2	55,4	54,9	52,9	52,2	51,9	37,8
Індекс процедур після подачі звітів та сплати податків (0–100)	-	-	-	-	-	70,33	70,69	79,26	85,95
Вихід з внутрішнього ринку									
Середня тривалість проходження процедур банкрутства, р.	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Величина незворотних витрат, % до вартості майна	42	42	42	42	42	42	42	42	40,5
Коефіцієнт погашення боргу, в центрах до 1 дол. США	8,1	8,7	9,1	8,7	8,2	8,6	8,3	7,5	8,9

Джерело: складено автором за даними Рейтингу легкості ведення бізнесу у 2003–2018 рр. [10]

це єдиний адміністративний бар'єр, рівень якого із часом погіршувався, незважаючи на множину регуляторних реформ, що протікають в Україні. Середня тривалість судового розгляду сьогодні становить 378 днів та вже не змінювалася п'ять років, хоча ще п'ять років тому вона була на 35 днів коротшою. Аналогічною є ситуація з вартістю позову. Фактично сьогодні захист своїх прав у суді обійдеться компанії у майже половину вартості угоди. Це вдвічі дорожче, ніж у середньому в країнах ОЕСР, що не може не відлякувати потенційних інвесторів від входження на внутрішній ринок України, обмежуючи ефективність конкуренції як ринкового регулятора. Корупційність же судової системи тільки загострює цю проблему. Сподіваємося, що судова реформа, започаткована в 2017 році, змінить ситуацію на краще.

Найбільш обтяжливим для малого та середнього бізнесу в Україні залишається податкове адміністрування та перевірки територіальних органів Державної фіскальної служби України. Основними індикаторами конкурентоспроможності податкової системи країни є загальна кількість податків і зборів, рівень податкового навантаження, ефективність діяльності податкових органів, стабільність податкового зако-

нодавства [11]. Оцінка податкової системи входить до складу методики розрахунку Індексу економічної свободи – показника, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи: з вільною економікою (за величини показника від 80,0 до 100,0); з переважно вільною економікою (від 70,0 до 79,9); з помірно вільною економікою (від 60,0 до 69,9); з переважно невільною економікою (від 50,0 до 59,9); з невільною (репресивною) економікою (від 0 до 49,9).

Індекс економічної свободи в Україні в 2017 році оцінений на рівні 48,1, що на 1,3 пункти вище, ніж у минулому 2016 році. Загалом Україна займає в рейтингу 166 місце зі 180 можливих та знаходиться в групі «країни з репресивною економікою» [12]. Хоча слід відзначити, що вітчизняна податкова система характеризується позитивним трендом скорочення рівня адміністративних бар'єрів у часі за даними Світового Банку (табл. 1). За останні 15 років кількість податків в Україні скоротилася майже в 17 разів, тривалість процедур оплати – майже в 7 разів, а величина податкового тягара як сумарної ставки податків і зборів відносно величини прибутку – на 13%.

Таблиця 2

Порівняння рівня адміністративного бар'єру з оплати податку в Україні та інших країнах

№	Індикатор	Показник України	Показник Європи та Центральної Азії	Показник кращої країни
1	Платежі (кількість на рік)	5	16,5	3 (САР, Гонконг, Китай)
2	Час (год. на рік)	327,5	218,4	55 (Люксембург)
3	Загальна ставка податків та зборів (% від прибутку)	37,8	33,1	18,47 (32 Економіки)
4	Індекс процедур після подачі звітності і сплати податків (0–100)	85,95	65,20	99,38 (Естонія)

Джерело: згідно з даними [10]

Порівняємо показник рівня адміністративного бар'єру з оплати податків в Україні, Європі та Центральній Азії, а також із кращими світовими зразками.

Серед переваг української податкової системи можна виділити кількість платежів, які має сплачувати щорічно модельне підприємство – 5 платежів, тоді як середній показник для Європи та Центральної Азії становить 16,5. Серед недоліків можна виділити великі часові затрати на заповнення необхідних форм (327,5 години на рік) та великі ставки оподаткування (37,8% чистого прибутку).

Багато питань також виникає на рівні адміністрування. Часті зміни в законодавстві, що супроводжуються відсутністю своєчасного методичного, консультативного і технічного забезпечення, призводять до помилок і, відповідно, до штрафних санкцій та погіршують становище платників податків. Норми податкового законодавства – суперечливі й запутані, тому потребують систематизації. Податківці мають можливість дискреційно (вибірково) застосувати законодавство для різних платників податків. Крім того, офіційні роз'яснення часто викривлюють чинне законодавство, суперечать йому або не відповідають сутності господарських операцій. Законодавчі акти містять норми непрямой дії. Як наслідок, значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, надмірна кількість адміністративних процедур, велика вартість та тривалість їх виконання блокують активне входження іноземних компаній на вітчизняні ринки товарів і послуг, відлякують підприємців від започаткування власного бізнесу, знижують результативність господарської діяльності уже наявних на ринку підприємств, обмежуючи тим самим ефективність чинної і потенційної конкуренції як ринкового регулятора, гальмують розвиток національної економіки. Водночас необхідно відзначити, що відсутність систематизації дозвільних та погоджувальних процедур, високі кадрові, організаційні, технологічні, а інколи спеціальні та додаткові вимоги, низький професійний рівень державних службовців тощо також є бар'єрами для розвитку конкуренції на вітчизняних ринках.

На нашу думку, основними заходами щодо зниження адміністративних бар'єрів в Україні можуть стати:

- скорочення державного регулювання господарської діяльності шляхом її дерегуляції;
- підвищення якості та доступності державних послуг, забезпечення відкритості даних, оптимізація адміністративних та управлінських процесів шляхом впровадження електронного урядування в Україні;
- запобігання і протидія корупції в державних органах та органах місцевого самоврядування;
- розвиток економічної активності та зміцнення конкурентного середовища шляхом адвокатування

конкуренції, у тому числі через вплив на органи державної влади;

- забезпечення стабільного, доступного для розуміння та правозастосування законодавства України;
- скорочення кількості процедур, переліку документів, вдосконалення та уніфікація вимог, які необхідні для здійснення державної реєстрації підприємства, отримання ліцензії чи іншого дозвільного документа на провадження певного виду господарської діяльності;
- протидія рейдерським захопленням бізнесу та приватної власності;
- зниження фіскального навантаження на підприємства;
- забезпечення в Україні принципу верховенства права та гарантування його реалізації судовими та правоохоронними органами;
- рівні можливості для доступу до фінансових ресурсів всіх суб'єктів господарювання;
- спрощення формування та надання звітності органам державної влади;
- доступ до міжнародних систем інтернет-розрахунків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко А.Г. Аналіз впливу регуляторних обмежень на розвиток конкуренції на внутрішньому ринку України / А.Г. Герасименко // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. 2010. № 3 (38). С.14–19.
2. Дегтярев А., Маликов Р. Коррупционная основа административных барьеров // Вопросы экономики, № 11. 2003. С. 78–87.
3. Малій О.В. Державне регулювання бар'єрів входження на ринки України / О.В. Малій. // Ефективна економіка. 2010. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=429>
4. Філюк Г.М. Адміністративні бар'єри входу на ринок в Україні та їх вплив на розвиток підприємництва // Економіка України. 2013. № 6. С. 20–30/
5. В. К. Карташева, Т. Н. Наровлянская. Адміністративні бар'єри як інститут трансформаційної економіки. – Оренбург 2012. 315 с.
6. Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік / Антимонопольного комітету України, 2017. С. 238. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>
7. Офіс ефективного регулювання. А якщо по-чесному? Сім кіл пекла легального бізнесу по-українськи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://brdo.com.ua/top/yakshho-po-chesnomu-sim-kil-pekla-legalnogo-biznesu-po-ukrayinsky/>
8. Економічна правда. Скільки коштує вести бізнес в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/04/26/624286/>
9. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Doing business. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>
11. Маліков В. В. Розробка стратегії податкового планування на підприємстві / В. В. Маліков, О. С. Абрамова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – №2(3). – 2012. – С. 13-17.
12. Індекс економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/>

УДК 330.1:001.895

Скляренко М.В.*викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського фінансового інституту
Київського торговельно-економічного університету*

ІННОВАЦІЙНЕ МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ

У статті обґрунтовано доцільність включення малого бізнесу в інноваційну діяльність. Розкрито критерії визначення інноваційного підприємництва та інноваційного малого підприємництва. Доведено необхідність аналізу інноваційного малого підприємства за критеріями технологічного лідерства, креативності, діяльності з упровадження інновацій в умовах невизначеності та ризиків, джерел фінансування, мережевих відносин. Розкрито специфічні види інноваційного малого підприємства: інжинірингові, венчурні, впроваджувальні фірми та стартапи.

Ключові слова: інноваційна діяльність, підприємницька діяльність, інноваційне підприємництво, інноваційне мале підприємство, інноваційне підприємство, інноваційне мале підприємство, креативність.

Sklyarenko M.V. INNOVATIONNOE MALOE PREDPRINIMATEL'YSTVO: KRITERIИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ

В статье обоснована целесообразность включения малого бизнеса в инновационную деятельность. Раскрыты критерии определения инновационного предпринимательства и инновационного малого предпринимательства. Доказана необходимость анализа инновационного малого предприятия на основе критериев технологического лидерства, креативности, деятельности по внедрению инноваций в условиях неопределенности и рисков, источников финансирования, сетевых отношений. Раскрыты специфические виды инновационного малого предприятия: инжиниринговые, венчурные, внедренческие фирмы и стартапы.

Ключевые слова: инновационная деятельность, предпринимательская деятельность, инновационное предпринимательство, инновационное малое предпринимательство, инновационное предприятие, инновационное малое предприятие, креативность.

Sklyarenko M.V. INNOVATIVE SMALL BUSINESS: CRITERIA OF DETERMINATION AND ORGANIZATIONAL FORMS

The article the expediency of including a small business in innovation activity are substantiated. The criteria for identifying innovation entrepreneurship and innovation in small business are revealed. The necessity of analysis of innovative small enterprise according to criteria of technological leadership, creativity, activity on introduction of innovations in the conditions of uncertainty and risks, sources of financing, network relations is proved. The specific types of innovative small enterprise are revealed: engineering, venture, implementing firms and start-ups.

Keywords: innovative activity, entrepreneurial activity, innovative entrepreneurship, innovative small business, innovative enterprise, innovative small enterprise, creativity.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток національної економіки залежить від креативності, зацікавленості в інноваціях та ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності. Інноваційна активність бізнесу є рушійною силою ефективного функціонування національних та регіональних інноваційних систем, розвитку інноваційної сфери, формування постіндустріальних технологічних укладів. Виходячи із цього, обґрунтування критеріїв інноваційного малого підприємництва, його специфічних організаційних форм є важливою науковою проблемою, розв'язання якої є теоретичною основою державної політики розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст економічної категорії «інноваційне підприємництво» розкривається у сучасних наукових дослідженнях, по-перше, як «засіб досягнення комерційної мети і чинник економічної стабільності й зростання, оскільки інновації орієнтовані на задоволення ринкового попиту, конкретних запитів споживачів. Власне, будь-яке підприємство невіддільне від інновацій» [1]. У цьому контексті інноваційною є підприємницька діяльність як суспільне явище та фактор економічного розвитку. Такий підхід базується на ідеї Й. Шумпетера щодо нерозривності інновацій та підприємництва [2]. Ознакою підприємництва є інноваційність як його орієнтованість на зміни та розвиток на основі пошуку нових ресурсів, технологій, продуктів, ринків тощо, та інновативність – здатність до сприйняття інновацій. По-друге, інноваційним визна-

ється підприємництво, яке, на думку В. Нежиборець, отримує підприємницький дохід у результаті створення, виробництва, використання чи дифузії інноваційного продукту [3, с. 63]. Цей підхід до визначення інноваційного підприємництва обґрунтовують також В.І. Ляшенко та В.І. Тульку [4].

Інноваційне мале підприємництво є специфічним видом підприємницької інноваційної діяльності, критерії якого ще не визначено як у наукових дослідженнях, так і в нормативних актах державного регулювання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні головних критеріїв визначення інноваційного малого підприємства та розкритті на цій основі його змісту та специфічних організаційних форм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доцільність включення малого бізнесу в інноваційний процес зумовлена його перевагами як специфічної організаційної форми інноваційної діяльності:

- спеціалізація в тих сферах наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, які для великого бізнесу, орієнтованого на масові стандартні потреби ринку, є непрогнозованими за результатами та ризикованими щодо значних утрат унаслідок провалу інноваційного проекту;

- спрямованість на освоєння унікальних наукових та науково-технічних продуктів;

- гнучкість управління: плоска управлінська ієрархія, оперативне прийняття рішень, прямі контакти із замовниками і клієнтами, що скорочує тривалість та зменшує витрати інноваційного циклу;

- висока мотивація інноваторів;
- можливість багатоваріантного використання результатів виконаних НДДКР на базі поєднання різних галузей науки і техніки.

Місце і роль суб'єктів інноваційного малого підприємства в національних інноваційних системах визначаються основними взаємопов'язаними напрямками їхньої діяльності:

- власна інноваційна діяльність як здійснення системного інноваційного процесу від моменту зародження інноваційної ідеї до рутинізації і дифузії нововведень на основі інтеграції наукових, виробничих і ринкових чинників;

- науково-технічне обслуговування суб'єктів інноваційної діяльності, спрямоване на забезпечення ефективного здійснення інноваційного процесу в цілому або окремих його стадій. Це підприємницька діяльність у сфері науково-технічної інформації, з патентування та ліцензування, стандартизації, метрології та контролю якості, науково-технічного консультування, а також упроваджувальна діяльність, прикладні дослідження і науково-технічні розробки.

Слід розрізняти інноваційно активне та інноваційне підприємство. Інноваційно активна підприємницька діяльність здійснюється у будь-якій галузі економіки та характеризується розробленням, залученням, придбанням та впровадженням різних видів інновацій. Інноваційна активність підприємств, за методологією Державної служби статистики України, охоплює такі напрями їх діяльності, як: дослідження і розробки (зовнішні та внутрішні НДР), придбання інших нових знань, підготовка виробництва до впровадження інновацій, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Отже, інноваційно активне підприємство – це підприємницька діяльність різних видів, одним із напрямів якої є інновації. У 2016 р. в Україні лише 18,9% промислових підприємств займалися інноваціями, тобто були інноваційно активними [5].

Визначення інноваційного підприємства потребує обґрунтування критеріїв, на основі яких можливо виявити його змістовні особливості порівняно з інноваційно активним підприємством. Це:

- 1) сфера підприємницької діяльності – інноваційна;
- 2) вид підприємницької діяльності – здійснення інноваційного процесу та його окремих стадій;
- 3) мета підприємницької діяльності – задоволення суспільних потреб в інноваціях та отримання прибутку від інноваційної діяльності.

Слід підкреслити, що у змісті інноваційного підприємства поєднуються риси інноваційної діяльності та підприємства. Взаємозв'язок зазначених змістовних складників інноваційного підприємства зумовлює його особливості як специфічного виду підприємницької та інноваційної діяльності – це інноваційна діяльність, яка здійснюється на комерційних (підприємницьких) засадах, та підприємство в інноваційній сфері, спрямоване на досягнення результатів інноваційного процесу та отримання прибутку від інноваційної діяльності. Таким чином, змістом категорії «інноваційне підприємство» є підприємницька діяльність, спрямована на здійснення інноваційного процесу як у цілому, так і його окремих стадій для задоволення суспільних потреб у нововведеннях та отримання прибутку. Таке визначення інноваційного підприємства не суперечить розумінню його інноваційної природи та окреслює його спеціалізацію – інноваційну діяльність та інноваційну сферу.

Інноваційне підприємство здійснюють суб'єкти інноваційної діяльності, які діють на комерційних засадах:

- 1) суб'єкти наукової і науково-технічної діяльності, які безпосередньо пов'язані зі створенням та реалізацією наукової (науково-технічної) продукції. Їх перелік визначено в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [6]. Якщо ці суб'єкти здійснюють діяльність на підприємницьких засадах, то вони є суб'єктами інноваційного підприємства у науковій та науково-технічній галузі, яка є складником інноваційної сфери;

- 2) організації інноваційної інфраструктури (інноваційної структури): технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори, консалтингові фірми, інжинірингові організації, венчурні фірми та ін., які надають різноманітні послуги з комерціалізації інновацій та є суб'єктами підприємницької діяльності;

- 3) виробничі підприємства (малі, середні, великі), що здійснюють комерційну господарську діяльність, та підприємці – фізичні особи, продукція яких є інноваційною.

Організаційною формою суб'єктів інноваційного підприємства є інноваційне підприємство, яке в Законі України «Про інноваційну діяльність» визначено як підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу [7]. У табл. 1 наведено дані про реалізацію інноваційної продукції промисловими підприємствами України в 2015–2016 рр.

Згідно з даними табл. 1, частка промислових підприємств, які реалізували інноваційну продукцію у загальній кількості підприємств, що реалізували промислову продукцію в Україні, є невеликою – 11,95% у 2015 р. і 14,3% у 2016 р. Виходячи із цього, частка інноваційних промислових підприємств буде ще меншою, оскільки не в усіх підприємствах, що реалізували інноваційну промислову продукцію, її обсяг у грошовому вимірі досягав 70% від загального обсягу реалізованої продукції. Цей висновок підтверджує частка підприємств, що реалізували інноваційну промислову продукцію, у загальній кількості промислових підприємств України: 2015 р. – 1,5% загальної кількості промислових підприємств (38 555 од.); 2016 р. – 1,5% загальної кількості промислових підприємств (42 564 од.) [8; 9].

У Керівництві Осло з керівних принципів збору та інтерпретації інноваційних даних (Oslo Manual guidelines for collecting and interpreting innovation data. A joint publication of OECD and Eurostat) інноваційною визначено фірму, що впроваджує інновації [10]. Тобто критеріальною характеристикою інноваційної фірми вважається саме впровадження інновацій (табл. 2).

Як видно з табл. 2, в Україні в 2015 р. тільки 723 промислових підприємства із 38 555 (1,9%) впроваджували інновації, у 2016 р. – тільки 735 промислових підприємств із 42 564 (1,7%), що свідчить про низький рівень розвитку інноваційного підприємства.

Інноваційне мале підприємство – це діяльність інноваційних малих підприємств та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, спрямована на задоволення суспільних потреб у інноваціях та отримання прибутку від інноваційної діяльності. Інноваційне мале підприємство представлено малим бізнесом, по-перше, у галузях інноваційної сфери: науці, науковому обслуговуванні, інноваційній інф-

Таблиця 1

Реалізація інноваційної промислової продукції підприємствами України, 2015–2016 рр.

Об'єкти інноваційної діяльності	Роки			
	2015		2016	
	Одиниць	% до кількості промислових підприємств	одиниць	% до кількості промислових підприємств
Кількість підприємств, що реалізували промислову продукцію	4767	100	4416	100
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	570	11,95	632	14,3
У тому числі продукцію, що була новою для ринку	142	2,98	182	4,1
У тому числі продукцію, що була новою тільки для підприємства	490	10,3	503	11,4
З них нові для ринку	114		166	

Джерело: складено за [8; 9]

Таблиця 2

Впровадження інновацій промисловими підприємствами України, 2015–2016 рр.

Кількість підприємств за видами інновацій, що впроваджувалися	Роки			
	2015		2016	
	Одиниць	% до кількості промислових підприємств	Одиниць	% до кількості промислових підприємств
Усього промислових підприємств	38555	100	42564	100
Усього промислових підприємств, що впроваджували інновації	723	1,9	735	1,7
Інноваційні процеси	400	1,0	526	1,2
З них маловідходні, ресурсо-зберігаючі	155	0,4	235	0,6
інноваційні види продукції	414	1,1	529	1,2
З них нові для ринку	114	0,3	166	0,4

Джерело: складено за [8; 9]

раструктурі тощо; по-друге, інноваційним малим бізнесом у галузях національної економіки.

Загальною організаційною формою інноваційного малого бізнесу є інноваційне мале підприємство. Термін «інноваційне мале підприємство» був застосований у Державній цільовій економічній програмі «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 рр., затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447 [11]. Але інноваційне мале підприємство не набуло ще значення об'єкту економічного та правового аналізу та інструментарію господарської практики та державної інноваційної політики.

Якщо формально поєднати встановлені законодавством України критерії малого підприємництва та інноваційних підприємств, то інноваційні малі підприємства – це підприємства, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ [12], а інноваційний продукт чи інноваційна продукція (послуги) становлять не менше 70% їх загального обсягу [7]. Зазначені критерії є кількісними та не відображають повною мірою зміст інноваційного малого підприємництва та його роль в інноваційному розвитку національної економіки. По-перше, інноваційна діяльність не обмежується випуском інноваційної продукції (послуг). Інноваційним може бути суб'єкт підприємницької діяльності (юридична та фізична особа), який діє на стадіях інноваційного процесу, результатом яких не є реалізація інноваційної продукції.

Так, інноваційним є підприємництво в науковій сфері, що продукує інноваційні інтелектуальні продукти – об'єкти інтелектуальної власності. По-друге, зазначені критерії не враховують особливості та специфічні організаційні форми інноваційного малого бізнесу.

Додатковими критеріями інноваційного малого підприємства слід уважати:

- технологічне (науково-технічне) лідерство. Д. Кокурин справедливо підкреслює, що малі інноваційні фірми – це технологічні лідери в галузях економіки, що зароджуються, вони відкривають нові сегменти ринку, розробляють нові виробництва, підвищують наукоємність і конкурентоспроможність виробництва [13, с. 523]. Показником технологічного лідерства малих підприємств може бути їх частка в наукоємних галузях економіки;
- високий рівень невизначеності та ризику, зумовлений використанням не випробуваних на практиці інноваційних продуктів;
- вузьку спеціалізацію;
- креативність;
- автономію та свободу прийняття рішень, гнучкість та заохочення особистої ініціативи працівників;
- зовнішні та внутрішні мережі інноваційної діяльності;
- фінансові обмеження та використання зовнішніх джерел фінансування інноваційної діяльності;
- цільовий ринок інновацій;
- інтелектуальна власність, наявність патентів, ліцензій тощо.
- специфічні види інноваційних малих підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

Специфічні види інноваційних малих підприємств

Види інноваційних малих підприємств	Характеристики
Інжинірингові фірми	Інжинірингові фірми здійснюють контрактні НДДКР, які спрямовані на вирішення проблем, поставлених замовниками. Результатом діяльності є науково-технічна продукція: науково-технічна інформація і технічні знання, науково-технічні проекти і документація, ноу-хау, технічний досвід, інтелектуальні продукти-новації і зразки нової продукції, наукові, технічні, технологічні розробки та ін., що є об'єктом купівлі-продажу на ринку науково-технічних послуг як складової частини інфраструктури ринку інновацій.
Впроваджувальні фірми	Впроваджувальні фірми спеціалізуються на впровадженні невикористаних власниками патентів технологій, просуванні на ринок ліцензій перспективних винаходів, розроблених окремими винахідниками, доведення винаходів до промислової стадії, а також на виробництві невеликих дослідних партій об'єктів промислової власності з подальшим продажем ліцензії [14].
Венчурні фірми	Венчурні фірми зайняті розробкою наукових ідей і перетворенням їх на нові технології і продукти.
Стартап	Новостворена фірма, яка може не мати офіційної реєстрації, діяльність якої спрямована на практичну реалізацію інноваційної ідеї, інтелектуального продукту-новації, винаходу тощо.

Діяльність зазначених фірм є інноваційним малим підприємництвом, що спрямоване на здійснення інноваційного процесу на комерційних засадах для досягнення суспільного результату інноваційної діяльності та отримання прибутку, та відповідає кількісним та якісним критеріям малого бізнесу та інноваційних підприємств.

Висновки. Інноваційне підприємництво є підприємницькою діяльністю, спрямованою на здійснення інноваційного процесу та його окремих стадій для задоволення суспільних потреб у нововведеннях та отримання прибутку.

Інноваційне мале підприємництво – це інноваційна діяльність малих підприємств та фізичних осіб – підприємців у інноваційній сфері та галузях національної економіки, спрямована на задоволення суспільних потреб в інноваціях та отримання прибутку від нововведень. Організаційною формою інноваційного малого бізнесу є інноваційне мале підприємство, критеріями якого, крім кількісних, є: технологічне (науково-технічне) лідерство, високий рівень невизначеності та ризику, вузька спеціалізація, креативність, автономія та свобода прийняття рішень, гнучкість та заохочення особистої ініціативи працівників, зовнішні та внутрішні мережі інноваційної діяльності, фінансові обмеження та використання зовнішніх джерел фінансування інноваційної діяльності, цільовий ринок – ринок інновацій, інтелектуальна власність, наявність патентів, ліцензій тощо, специфічні види інноваційних малих підприємств. Розвиток інноваційного підприємництва є дієвим чинником економічного зростання на інноваційній основі. Державна програма інноваційного розвитку національної економіки повинна включати систему заходів, спрямованих на розвиток малого інноваційного підприємництва як важливого складника національної та регіональних інноваційних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. 397 с.
2. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм і демократія. М.: ЕКСМО, 2007. 864 с
3. Нежиборець В. Інноваційне підприємництво як складова економічного зростання. Теорія та практика інтелектуальної власності. 2014. № 1. С. 63–71.
4. Ляшенко В.І., Тульку Я.І. Мале інноваційне підприємництво як об'єкт державної інноваційної політики. Економічні інновації. 2015. № 59. С. 219–227.
5. Інноваційна активність. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. Відомості Верховної Ради. 2016. № 3. Ст. 25. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19/>.
7. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04. 07. 2002 № 40-IV. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
8. Наука та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Київ, 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
9. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Oslo Manual guidelines for collecting and interpreting innovation data. A joint publication of OECD and Eurostat. URL: <http://rii-vuz.extech.ru/doc/oslo.pdf>.
11. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки»: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF>.
12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003, №№ 18–22. Ст. 144. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
13. Кокурин Д.І. Инновационная деятельность: монография. М.: Испит, 2001. 576 с.
14. Васильчак С.В., Дубів В.В. Проблеми розвитку інноваційного процесу на малих підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.2. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_2/181_Was.pdf.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339:303

Адвокатова Н.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного університету***Боярчук А.І.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного університету*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

У статті визначено сучасні тенденції розвитку міжнародного ринку транспортних послуг. Зазначено транспортні операції, що завершують процес реалізації зовнішньоторговельної угоди між учасниками міжнародного бізнесу. Здійснено комерційне оцінювання транспортної політики міжнародної фірми.

Ключові слова: міжнародні транспортні операції, ринок міжнародних транспортних послуг, пасажирооборот, вантажообіг.

Адвокатова Н.А., Боярчук А.И. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

В статье определены современные тенденции развития международного рынка транспортных услуг. Указаны транспортные операции, завершающие процесс реализации внешнеэкономической сделки между участниками международного бизнеса. Осуществлено коммерческое оценивание транспортной политики международной фирмы.

Ключевые слова: международные транспортные операции, рынок международных транспортных услуг, пассажирооборот, грузооборот.

Advokatova N.A. Boiarchuk A.I. THE MODERN TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL MARKET OF TRANSPORT SERVICES FOR INTERNATIONAL BUSINESS

The article defines the modern tendencies of development of the international market of transport services. The mentioned transport operations, completing the process of realization of foreign trade agreement between participants of international business. A commercial evaluation of the international policy of the international company has been carried out.

Keywords: international transport operations, international transport services market, passenger turnover and cargo turnover.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть глобальна економіка супроводжувалася збільшенням обсягів міжнародної торгівлі, міжнародним кооперуванням виробництва, бурхливим розвитком туристичного бізнесу, що привело до якісного прогресу транспортної галузі, зростанню обсягів транспортних перевезень. Оскільки транспортні комунікації відіграють кардинальну роль у процесах глобалізації та формуванні регіональних економічних просторів, функція та розвиток міжнародних транспортних послуг для міжнародного бізнесу є насущними питаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань реалізації транспортного потенціалу України та її ролі на світовому ринку транспортних послуг займаються такі науковці, як Д. Прейгер, С. Пирожков, І. Малярчук, М. Дергаусов, Т. Блудова, Ю. Цветков, М. Цветков, Ю. Макаренко, О. Піонтковська, Зокрема, С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук розглядають питання реалізації транзитного потенціалу України в контексті розширення ЄС. М. Дергаусов досліджує особливості транспортної політики України під час її адаптації на міжнародних ринках. Ю. Цветков, М. Цветков, Ю. Макаренко аналізують сучасний стан транспортної інфраструктури України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах зростання вантажопотоків у напрямку сходу – заходу та поглиблення інтеграційних процесів виникає необхідність подальшого ґрунтовного дослідження проблем транспортної системи, реалізації транспортного потенціалу України, аналізу сучасного стану транспортної інфраструктури, конкурентоспроможності вітчизняних перевізників на міжнародних ринках, можливостей функціонування міжнародних транспортних коридорів в Україні.

Мета статті полягає в розкритті сучасних тенденцій розвитку транспорту в контексті світової динаміки та характеристики ролі транспорту для міжнародного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теперішній світовий ринок транспортних послуг є складним структурованим комплексом, який охоплює транспортні перевезення абсолютно всіх країн світу та забезпечує безперервне функціонування міжнародного товарообороту та перевезень. Найбільша частка цього ринку належить країнам з найбільш розвиненим транспортним комплексом, а саме країнам Західної Європи, США, Канаді, Японії, Росії. Вони не тільки володіють більшою частиною цього ринку, але й спроможні втілювати в життя транс-

формації на власну користь, встановлювати сучасні умови та принципи світових перевезень.

Міжнародні транспортні послуги є важливою частиною механізму передачі продукції та перевезення пасажирів, робочої сили, яка дає змогу здійснювати товарообіг між континентами для подальшого розвитку країн. Сучасна система транспортних послуг – це складний комплекс різноманітних послуг, а також правил, принципів та закономірностей їх надання, який забезпечує постійну роботу міжнародної транспортної системи [9].

Сьогодні обсяги торгівлі товарами перевищують обсяги торгівлі послугами. Обсяги торгівлі товарами в Україні за I півріччя 2017 р. склали 43,2 млрд. дол. США, тоді як обсяг торгівлі послугами становив 7,5 млрд. дол. США. У структурі торгівлі послугами найбільшу частку займають транспортні послуги (рис. 1) [11; 12].

За останні 30 років міжнародний ринок транспортних послуг отримав більший розвиток, ніж за попередні декілька століть, у вигляді нових видів послуг, новітніх досягнень науки та технологій, вдосконалення функціонування системи надання транспортних послуг, зміни правил та умов роботи транспортної системи [9; 12].

Сучасні тенденції розвитку міжнародного транспорту можна вважати лінійними, а зміни в результативності та в наслідках роботи транспорту характеризуються прогресом, або нарощуванням [1, с. 152].

Елементи сучасного ринку транспортних послуг розподіляються за важливістю залежно від значущості виду транспортних перевезень, які вони доповнюють. Сьогодні основними видами транспортних перевезень є морський, повітряний, автомобільний, залізничний, трубопровідний. Вони відрізняються обсягами пасажирообороту та вантажообігу.

На рис. 2 зображено пасажирооборот сучасних видів транспортних перевезень в Україні станом на I півріччя 2017 р.

На основі цих даних зрозуміло, що переважна частка (50,42%) належить міським електричним перевезенням. Це один з найшвидших та найбільш актуальних видів пасажирських перевезень у містах України. Залізничний транспорт, морський та повітряні перевезення посідають останні місця у цьому списку, але це не означає, що цими видами перевезень не користуються. Авіаційним транспортом ско-

ристалися 1,8 млн. пасажирів, а морськими та річковими перевезеннями – 30 000 пасажирів. Їх роль у перевезенні вантажів зовсім інша та більш важлива у процесі здійснення міжнародної торгівлі [9].

Помітно відрізняються значення вантажообігу від пасажирообороту (рис. 3). В цьому контексті з'являється новий вид транспортних перевезень у комплексі транспортних послуг, а саме трубопровідні перевезення, що є транзитом природних ресурсів, переважно нафти та природного газу, за допомогою системи газопроводів та нафтопроводів, прокладених як на поверхні континентів, так і по дну морів [11].

На частку повітряних та водних вантажоперевезень припадає тільки 0,74% через низьку вантажопідйомність сучасних авіалайнерів та суден, що, однак, компенсується високою вартістю товарів, що перевозяться.

Будівництво транспортної інфраструктури та функціонування рухомого складу спричиняють значне навантаження на навколишнє середовище. Недбале обслуговування транспортних засобів та прагнення економити на витратах призводять до катастроф та масової загибелі людей.

Оптимізація міжнародного транспортного обслуговування передбачає раціоналізацію географічних векторів торгівлі та коопераційних поставок, використання досконаліших транспортних засобів та механізмів прийняття рішень [5, с. 35].

Поступово відбувається структурна оптимізація світового виробництва, яка веде до питомого зменшення ваги транспортних витрат і навіть до абсолютного зменшення обсягів транспортних перевезень. Інформатизація та постіндустріальні реалії промислово-технологічного розвитку зумовлюють також тенденцію до зменшення кількості фізичних матеріалів, що підлягають перевезенню. Хоча поки ці тенденції не стали домінуючими, проте очевидним є те, що пряма екстраполяція теперішніх та минулих тенденцій до абсолютного збільшення показників вантажоперевезень є необґрунтованою [1, с. 160].

Нарешті, глобальна інформатизація означає не тільки зміну номенклатури торгівлі в бік менш матеріаломістких продуктів, але й оптимізацію транспортних каналів. Полегшення доступу до інформації, зокрема через мережі Інтернету, засоби й методи електронної торгівлі, сучасні маркетингові підходи, допомагає віднаходити найкоротші маршрути, мак-

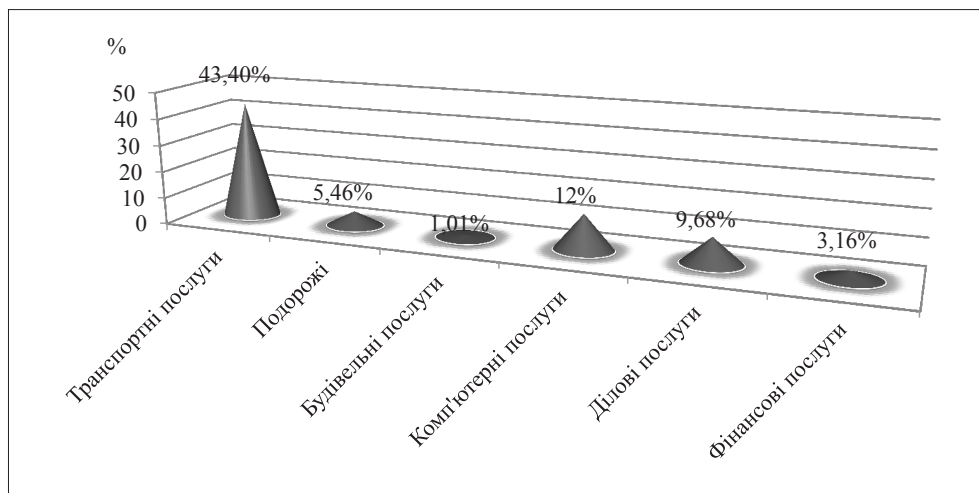


Рис. 1. Структура зовнішньої торгівлі послугами в Україні у I півріччі 2017 р.

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [11; 12]

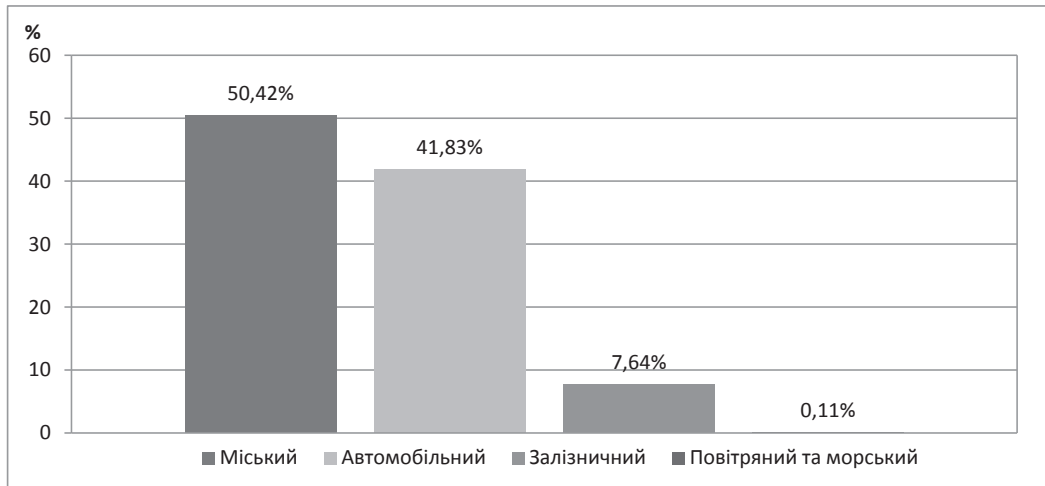


Рис. 2. Пасажирооборот сучасних видів транспортних перевезень в Україні станом на I півріччя 2017 р.

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [11; 12]

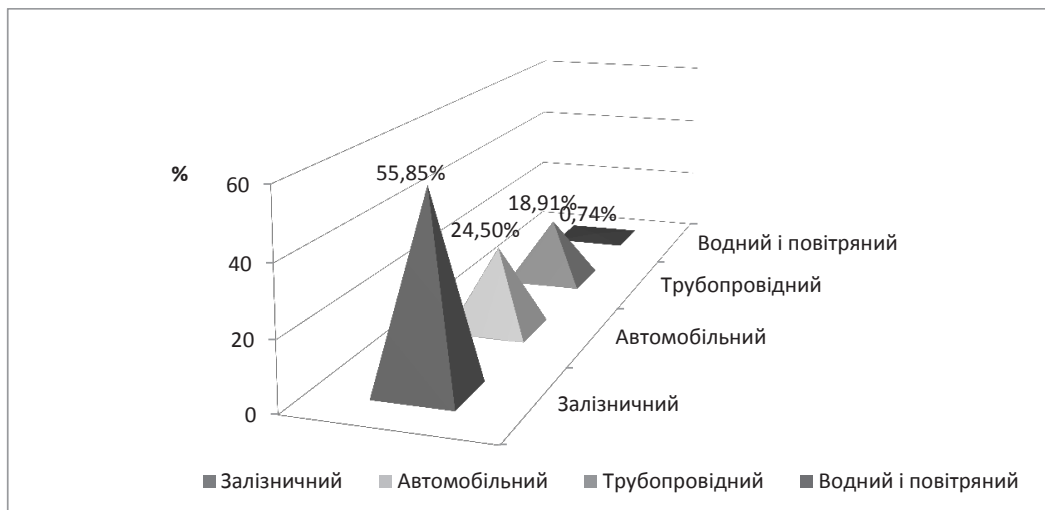


Рис. 3. Значення вантажообігу транспортних перевезень в Україні у I півріччі 2017 р.

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [11; 12]

симально уникати зустрічного руху однотипних вантажів, початковим чином орієнтувати виробництво на ті ринки, вибір яких є найбільш обґрунтованим з точки зору транспортної логістики [1, с. 163].

Сучасною тенденцією розвитку ринку транспортних послуг, що поєднує інтереси всіх учасників ринку, є формування міжнародних транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, де базовими елементами управління товарними потоками стають логістичні центри. Розробки вітчизняних вантажоперевізників свідчать про доцільність створення у вузлі Чоп-Захонь міжнародного логістичного центру (де зосереджені потужні термінали, склади, перевантажувальні комплекси та інша транспортна інфраструктура для комплексної обробки значних обсягів експортно-імпорتنих та транзитних вантажів), що можна оцінювати як новий реальний механізм інтеграції транспортних послуг української залізниці до ринку послуг залізничного транспорту країн Європи [3]. Створення єдиного комплексу з обслуговування вантажопотоку, зокрема контейнер-

ного, в напрямку «захід – схід – захід» за участю транспортних компаній української, угорської, словацької та російської сторін дасть можливість суттєво скоротити час доставки вантажів, підвищити ефективність використання потенціалу залізниць. Сформований характер вантажопотоків через Закарпаття виводить його в центр розвитку перевезень в системі МТК-5 і країн, що до нього тяжіють. Зараз основними країнами-відправниками вантажів через Закарпаття є Італія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Румунія, Австрія. Серед країн-одержувачів лідирує РФ, далі йдуть Румунія, Польща, Білорусь, Молдова, Німеччина [8].

Транспортні послуги не слід розглядати як сферу, похідну від інших соціально-економічних сфер, адже транспорт постає чинником, котрий потужно впливає на динаміку економічного зростання окремих країн, регіонів та світу загалом, а також на характер сучасної геополітики, структуризацію міжнародного поділу праці. Транспорт стає кардинально значущим компонентом інфраструктури міжнародних еконо-

мічних відносин, матеріально-технічною базою міжнародної торгівлі, туризму, кооперування виробництва [1, с. 175].

Транспорт за своєю природою є предметом особливого опікування з боку держави. Для цього є об'єктивні підстави, адже далеко не завжди (особливо на місцевому рівні) транспорт є рентабельним, отже, він потребує дотацій та інших форм урядового (муніципального) втручання.

Пріоритетний розвиток транспортної інфраструктури сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності країни. Він є однією з передумов майбутніх факторних переваг для торгівлі, інвестиційної діяльності та туризму [5, с. 50].

Безумовно, перед експортером та імпортером під час укладання міжнародної комерційної угоди щодо купівлі-продажу товару стоїть вибір, що полягає в тому, щоб здійснити перевезення самотужки або зробити відповідне доручення транспортно-експедиторській фірмі, яка за відповідну винагороду надасть всі необхідні послуги з доставки товару [2, с. 25]. З організаційної точки зору юридичною підставою та інструментом забезпечення міжнародних перевезень безпосередніми учасниками експортно-імпортерських операцій є відповідні контракти та технічна документація. Але основні параметри мікрорівневих домовленостей, а також універсальні правила поведінки під час транспортування комерційних вантажів містяться в міжнародних угодах та документах, зокрема в конвенціях (наприклад, Бернських конвенціях про залізничні перевезення, Статутних та Регламентативних документах спеціалізованих міжнародних організацій) [2, с. 62].

В умовах новітніх викликів, глобалізації, зростання конкуренції впровадження та розвиток кластерів і кластерних технологій вважаються одними з перспективних засобів забезпечення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки. Ефективність кластерної моделі досягається за рахунок інноваційності, розвитку взаємодопомоги, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення взаємобміну інформацією, знаннями, ноу-хау. В умовах глобалізації та інтеграції до ЄС процеси реформування економіки України повинні супроводжуватися формуванням нового типу відносин між суб'єктами господарювання, а також розвитком нових механізмів реалізації їх економічних інтересів, одним з яких і є кластеризація.

Мережевий характер розвитку сучасної економіки з підвищеною роллю транспортно-інфраструктурної складової в забезпеченні конкурентоспроможності територій зумовлює необхідність кластерних форм організації бізнесу на ринку транспортних послуг. Проте кінцевою метою стає більш повна реалізація виробничого потенціалу кластерно-логістичних структур транспортного ринку та підвищення конкурентоспроможності всіх учасників кластеру за рахунок ефекту масштабу, спільних проектів, доступу до специфічних матеріальних та людських ресурсів, обміну знаннями, технологіями. Головною ж перевагою використання таких підходів стає можливість досягнення значного економічного ефекту за рахунок скорочення як мінімум на 30–40% сукупних логістичних витрат у дистрибуції під час транспортування, зберігання та розподілу товарно-матеріальних потоків на основі оптимізації логістичних схем доставки, що впливає на ціни та конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світових ринках. Комерційна оцінка транспортної політики міжнародного бізнесу виходить з про-

філю її виробничої діяльності та відповідних потреб під час здійснення виробничих поставок (передусім, сировини, матеріалів, комплектуючих, обладнання), збути виготовленої продукції, наявності чи відсутності транспортної мережі, географічного розташування виробничого об'єкта та мети збутового призначення [4, с. 125].

Транспортні витрати охоплюють безпосередньо витрати на перевезення товару, транспортні тарифи, збори на митницях і в портах, адміністрування, складські послуги, технічні роботи із завантаження та відвантаження продукції, збереження товару в процесі перевезення, маркування, оформлення документації, пакування та перепакування, здійснення операцій для участі в аукціонах, страхування товару під час перевезень [5, с. 82].

Можна виділити п'ять різних методів оцінки транспортних витрат:

1) «адвалорні витрати айсберга» (транспортний тариф нелінійно залежить не тільки від відстані, а й від властивостей вантажу продукту);

2) підходи, засновані на оцінюванні географічної відстані (збільшення протяжності маршруту призводить до зростання витрат на перевезення);

3) розрахунок транспортних витрат, заснованих на оцінках величин базисних умов експорту та імпорту товарів (CIF/FOB) (розглядається як різниця між імпортерськими та експортерськими цінами, що застосовуються в морських перевезеннях вантажів);

4) реальні фрахтові витрати (рівень ставок визначається умовами рейсового чартеру із зазначенням норм навантаження та розвантаження);

5) засновані на оцінках попиту та пропозиції (чим гірше представлені затребувані покупцем послуги з перевезення, тим дорожче вони коштують) [14].

В будь-якому разі під час планування способів відправлення вантажів та вибору транспорту необхідно враховувати низку основних чинників:

– технічні обмеження, які обумовлені якісними характеристиками товару (наприклад, великі габарити товару можуть унеможливити використання залізничного транспорту, вибухонебезпечні вантажі не підлягають авіаперевезенням);

– необхідні терміни доставки, які визначаються відповідно до здатності товару зберігатися властивості в разі тривалого зберігання, а також до технологічних вимог конкретних виробничих процесів;

– необхідність дотримання вимог безпеки та зберігання споживчих якостей вантажу з урахуванням усіх необхідних технічних операцій;

– відстань і маршрут перевезення (наприклад, необхідно під час перевезення вантажу враховувати сполучення між двома пунктами всередині континенту чи до іншого континенту; водночас досить велика відстань навіть на території одного континенту може визначити вибір виду транспорту);

– вартість перевезень або транспортні витрати (наприклад, в міжнародній практиці найшвидшим і найдорожчим видом транспорту є авіаційний, тоді як найповільнішим і найдешевшим – морський).

Стимулювання українських транспортних організацій до роботи на міжнародних ринках транспортних послуг необхідно здійснювати за такими основними напрямками:

– лібералізація економічних умов ведення бізнесу, перш за все лібералізація за рівнем оподаткування українських перевізників на тих сегментах ринку, де вони зазнають конкурентного тиску через життя протекціоністських заходів іншими державами або з боку флотів країн відкритої реєстрації;

– створення для вітчизняних міжнародних перевізників не менш сприятливих режимів під час виконання митних і прикордонних процедур, ніж для перевізників інших країн;

– створення умов для придбання українськими перевізниками сучасної транспортної техніки, що забезпечує не тільки конкурентоспроможність на міжнародних ринках, але й принципову доступність цих ринків для вітчизняних операторів;

– розробка механізмів оперативного реагування тоді, коли українські перевізники зазнають дискримінації за кордоном;

– підвищення ефективності механізмів національного регулювання сегментів ринку міжнародних перевезень у разі запровадження двосторонньої дозвільної системи;

– проведення злагодженої активної транспортної політики в міжнародних організаціях, що регламентують входження в міжнародні ринки транспортних послуг;

– розробка і вжиття заходів стимулювання вітчизняних вантажовідправників до використання договорів поставки на базисних умовах, що передбачають перевезення експортних вантажів вітчизняними транспортними організаціями [7].

Висновки. Суб'єктність у сфері пропозиції послуг щодо транспортного забезпечення міжнародної торгівлі вирізняється значною диверсифікацією. Протягом останніх десятиліть розширилася міжнародна діяльність спеціалізованих транспортно-експедиторських фірм, які здійснюють широкий комплекс послуг, надають спроможність виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на профільних для себе операціях.

На основі проаналізованих даних про ситуацію міжнародного ринку транспортних послуг можна охарактеризувати першорядні тенденції його подальшого розвитку:

– значне використання найновітніших технологій, досягнення успіхів у вдосконаленні системи надання транспортних послуг;

– розвиток нових видів транспортування, а саме електронного, та вдосконалення наявних, а саме авіаційного, трубопровідного, водного;

– зміна пріоритетів у наданні транспортних послуг на користь наукоємних та дорогих видів транспортування.

Таким чином, характер розвитку міжнародних транспортних послуг в умовах ринкової інтеграції визначається глобальними тенденціями, особливостями регіонального та національного розвитку, правилами новітніх механізмів технологічно-інформаційного та суспільно-економічного життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 273 с.
2. Анцелевич Г., Покрещук О., Ковалевська Л. Міжнародно-правова регламентація транспортних перевезень: підручник. Київ: Зовнішня торгівля, 2004. 288 с.
3. За даними асоціації «Європейська спілка транспортників України». URL: www.estu.com.ua/logistic%20center.html.
4. Ільчук В., Хоменко І. Шляхи нарощування виробничого потенціалу транспортних підприємств. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 4 (4). С. 120–127.
5. Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 79 с.
6. Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 р. Київ: Інтеллект, 1999. 159 с.
7. Особливості, проблеми та завдання України на ринку міжнародних транспортних послуг. URL: <http://referat-ok.com.ua/mizhnarodna-ekonomika/osoblivosti-problemi-ta-zavdannya-ukrajini-na-rinku-mizhnarodnih-transportnih-poslug>.
8. Прейгер Д., Собкевич О., Ємельянова О. Перспективні шляхи та механізми інтеграції ринку транспортних послуг України до країн ЄС. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/475>.
9. Проблеми розвитку міжнародної виробничої інфраструктури в умовах глобалізації. URL: <http://infotour.in.ua/rybchuk2.html>.
10. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
11. Служба державної статистики України: Зовнішньоекономічна діяльність. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
12. Статистичний щорічник України за 2016 р. // Держкомстат України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
13. Статистичні дані в галузі авіатранспорту. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html>.
14. Транспортна доступність території як фактор розміщення міжнародного виробництва. URL: http://stud.com.ua/66924/ekonomika/transportna_dostupnist_teritoriyi_faktor_rozmischennya_mizhnarodnogo_virobnitstva.

УДК 35:65:339.5

Будз О.Ф.

*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»***СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ МИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЗАСАДАХ ВРАХУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ**

У статті обґрунтовано актуальність реформування митного обслуговування підприємств на засадах формування грамотної ефективної стратегії розвитку цієї сфери. Розроблено уніфіковану послідовність стратегічного планування митного обслуговування підприємств. Запропоновано, обґрунтовано доцільність врахування інтересів стейкхолдерів митного обслуговування підприємств під час розроблення стратегії у цій сфері.

Ключові слова: стратегія, стратегічне планування, митне обслуговування, митні органи, підприємства, стейкхолдери.

**Будз О.Ф. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВАХ
УЧЕТА ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ**

В статье обоснована актуальность реформирования таможенного обслуживания предприятий на основах формирования грамотной эффективной стратегии развития этой сферы. Разработана унифицированная последовательность стратегического планирования таможенного обслуживания предприятий. Предложена, обоснована целесообразность учета интересов стейкхолдеров таможенного обслуживания предприятий при разработке стратегии в этой сфере.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, таможенное обслуживание, таможенные органы, предприятия, стейкхолдеры.

**Budz O.F. STRATEGIC PLANNING OF CUSTOMS SERVICING OF ENTERPRISES ON THE BASIS OF STAKEHOLDERS
INTERESTS**

The article substantiates the importance of reforming the customs servicing of enterprises on the basis of the formation of a competent and effective strategy for the development of this sphere. The unified sequence of strategic planning of customs servicing of enterprises is developed. The expediency of taking into account the stakeholders interests of the customs servicing of enterprises during the development of the strategy in this area is proposed and substantiated.

Keywords: strategy, strategic planning, customs servicing, customs authorities, enterprises, stakeholders.

Постановка проблеми. В умовах європейської інтеграції України важливим вектором розвитку національної економіки є зовнішня торгівля товарами, роботами, послугами між вітчизняними та зарубіжними суб'єктами господарювання. Одним з ключових чинників забезпечення успіху здійснення зовнішньоторговельних операцій є якісне та гармонізоване з міжнародними стандартами митне обслуговування підприємств, що ґрунтується на взаємодії різних суб'єктів, насамперед представників митних органів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. На жаль, як свідчать результати різних спеціалізованих досліджень, сьогодні в митному обслуговуванні на різних рівнях існують чималі проблеми, зумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. При цьому найбільш пильна увага теоретиків та практиків прикута до роботи саме митних органів, адже від результатів їхньої діяльності значною мірою залежать не лише ефективність та оперативність проходження митного оформлення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, але й розвиток національної економіки, імідж держави на міжнародній арені як надійного та стабільного партнера тощо.

Незважаючи на численні прагнення та спроби вдосконалити систему управління митним обслуговуванням підприємств за роки незалежності України, котрі істотним чином активізуються під егідою Європейського Союзу, на жаль, чимало з них є лише декларативними та безуспішними, а інколи навіть провальними та негативними. Сьогодні чинна система митних органів характеризується вагомими недоліками, пов'язаними насамперед із пріоритетністю фіскальної функції та нівелюванням сервісної функції, відсутністю гармонізації з міжнародними стандартами, високим рівнем бюрократії, непрозорістю роботи, втратою довіри суспільства тощо.

З огляду на усе вищевикладене очевидно є нагальна необхідність розв'язання наявних вагомих проблем у сфері митного обслуговування суб'єктів господарювання на засадах розроблення ефективної стратегії їхньої роботи, що є ключовим елементом функції планування. Саме ця функція управління дає змогу на засадах ретельних досліджень визначити та обґрунтувати перспективні напрями, вектори та орієнтири митного обслуговування підприємств, дотримання яких забезпечуватиме цілеспрямоване досягнення встановлених цілей та завдань. При цьому ефективність планування перш за все визначається якістю розроблення базових невід'ємних елементів, етапів та послідовності цієї функції, що формує підґрунтя для її здійснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми десятиліттями проблематика митного обслуговування суб'єктів господарювання набуває дедалі активнішого поширення в наукових та професійних колах [1–7]. Незважаючи на активне зацікавлення проблемами реформування процесів митного обслуговування підприємств, варто зазначити, що публікаційні матеріали у цій сфері швидко втрачають актуальність з огляду на динамічний темп змін нормативно-правової бази, яка регулює митну сферу, а особливо в сучасних умовах європейської інтеграції та необхідності приведення положень вітчизняного законодавства до міжнародних норм. Отже, доцільно проаналізувати наявні джерела, що відображають особливості стратегічного планування митного обслуговування підприємств.

Варто зазначити, що певні елементи стратегічного планування роботи митних органів, зокрема їх роботи у сфері митного обслуговування підприємств, розробляються органами влади та затверджуються у відповідних нормативно-правових актах. Так, щодо стратегічного аспекту, то він відображе-

ний у Стратегічному плані розвитку ДФС України на 2015–2018 рр. У цьому Плані визначено сукупність стратегічних цілей та відповідних стратегічних ініціатив (заходів), а також терміни їхнього виконання та відповідальні структурні підрозділи. Слід зауважити, що такий план відображає не лише митні аспекти, але й фіскальну складову, котра пріоритетним чином репрезентована в планових документах [7].

Розглядаючи стратегії роботи митних органів різних країн світу, зокрема Польщі, Естонії, Кіпру, США, Франції, зауважимо, що у більшості держав розроблено чіткі окремі комплексні стратегії розвитку саме митних органів, котрі відображені у відповідних документах та розкривають у взаємозв'язку усі невід'ємні структурні елементи стратегії, зокрема місію, візію, цілі, завдання, заходи, індикатори, фактори. Варто зазначити, що перелічені елементи визначені та прописані фахівцями Європейської Комісії в Митних Прототипах ЄС «Шляхи покращення якості митних послуг» [6].

Як зазначають фахівці та практики митного профілю, ось уже 4 роки поспіль в Україні фактично відсутня дієва, грамотна та конкретна стратегія розвитку митної системи, котра б відображала ключову ідею її реформування, визначала досяжні цілі та завдання, систематизувала перспективні вектори подальшого розвитку та деталізувала заходи втілення такої стратегії.

З огляду на результати аналізування та порівняння вітчизняної та зарубіжної практики стратегічно-тактичного планування роботи митних органів, зокрема їх роботи у сфері митного обслуговування підприємств, можна зробити висновок про те, що сьогодні в Україні немає окремої дієвої обґрунтованої та чіткої стратегії розвитку митної системи, зокрема у сфері митного обслуговування підприємств. Це обґрунтовується тим, що в нашій державі функціонує Державна фіскальна служба України, котра об'єднує податкову та митну сфери, при цьому роблячи пріоритетною саме фіскальну складову та нівелюючи належне значення розвитку митної складової як окремого стратегічно важливого напрямку. Сьогодні чинна стратегія розвитку митного обслуговування підприємств на рівні центрального і територіальних органів влади не відображає перспективних ідейних змін та дієвих реформаторських заходів, що забезпечували б прогресивний розвиток цієї сфери за кращими зарубіжними моделями. Чимало якісних стратегічних ініціатив щодо реформування митної системи України, генерованих як вітчизняними, так і зарубіжними суб'єктами (представниками вітчизняних органів влади, міжнародних організацій, митних органів іноземних держав тощо), так і залишаються на рівні ідей та не знаходять реального втілення, що істотно гальмує прогресивний розвиток митної сфери. Окрім цього, чинні плани стратегічного розвитку митної системи України не відображають усього комплексу невід'ємних структурних елементів ефективної стратегії, про які зазначалося вище. Відсутність хоча б одного з необхідних елементів порушує цілісність структури стратегії, не формує комплексного якісного бачення розвитку митної сфери України, а отже, не забезпечує досягнення бажаних результатів.

Досліджуючи зарубіжний досвід стратегічного планування розвитку митної справи, І.М. Квеляшвілі зазначає, що усі кардинальні ефективні трансформації іноземних митних систем ґрунтуються на прогресивних наукових досягненнях та якісному

менеджменті. Автор доводить думку, що стратегії є основним механізмом управління змінами під час здійснення митної справи. Саме завдяки якісній стратегії розвитку митної системи багатьом державам вдалося забезпечити ефективне та безпечне переміщення товарів і вантажів, активізацію міжнародної торгівлі, зниження рівня корупції, незаконної торгівлі та економічного шахрайства тощо [5].

Мета статті. Отже, з огляду на усе вищевикладене виникає необхідність розробки обґрунтованої та дієвої стратегії митного обслуговування підприємств, що дасть змогу вибудувати ефективну траєкторію розвитку цієї сфери на засадах чіткого встановлення місії, цілей та завдань, дослідження факторів впливу, визначення базових індикаторів успіху та розроблення заходів щодо їхнього досягнення тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Митне обслуговування підприємств не є моносуб'єктним процесом, а реалізується у взаємодії щонайменше двох суб'єктів, а саме представників митних органів та суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, до митного обслуговування можуть бути залучені митні посередники, спеціалізовані некомерційні організації митного профілю тощо. Варто також зауважити, що в результатах митного обслуговування підприємств зацікавлені не лише його безпосередні виконавці, але й інші суб'єкти, а саме так звані стейкхолдери. Йдеться про державу загалом, інші органи влади, митні органи сусідніх країн, суспільство, підприємництво, міжнародні організації тощо. Отже, під час розроблення стратегії митного обслуговування підприємств великого значення набуває врахування інтересів усіх стейкхолдерів, що визначатимуть цілі та завдання у цій сфері.

Насамперед сформуємо уніфіковану та логічно обґрунтовану послідовність стратегічного планування митного обслуговування підприємств. На підставі вивчення низки спеціалізованих літературних джерел та нормативно-правових актів [1–8], а також практики вітчизняної та зарубіжної практики у цій сфері розроблено послідовність стратегічного планування митного обслуговування підприємств, що передбачає реалізацію таких етапів:

- 1) формування інформаційного забезпечення стратегічного планування митного обслуговування підприємств;
- 2) формування системи стейкхолдерів митного обслуговування підприємств, ідентифікація їхніх інтересів;
- 3) визначення місії, візії, цілей, деталізація завдань митного обслуговування підприємств;
- 4) ідентифікація, аналізування внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на митне обслуговування підприємств;
- 5) формування системи стратегічних показників митного обслуговування підприємств;
- 6) розроблення стратегічних програм розвитку митного обслуговування підприємств на засадах взаємодії зі стейкхолдерами;
- 7) визначення, обґрунтування джерел фінансування стратегічного розвитку митного обслуговування підприємств;
- 8) складання, затвердження стратегії розвитку митного обслуговування підприємств на засадах структурної композиції;
- 9) побудова стратегічної карти розвитку митного обслуговування підприємств;
- 10) діагностування ефективності та досяжності стратегії розвитку митного обслуговування підприємств.

Нижче більш ретельно розглянемо особливості реалізації кожного з етапів стратегічного планування митного обслуговування підприємств.

Так, на першому етапі послідовності стратегічного планування відбуваються збір та обробка інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування митних органів, а також суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, митних посередників, некомерційних організацій митного профілю та інших зацікавлених суб'єктів щодо митного обслуговування. Зокрема, така інформація повинна стосуватися насамперед проблем реалізації митного обслуговування на різних рівнях, а також сильних сторін, загроз та перспектив розвитку у цій сфері. Йдеться про формування комплексної інформаційної бази, що складатиметься з даних різних суб'єктів, адже митне обслуговування не є моносуб'єктним процесом, а реалізовується у взаємодії щонайменше двох суб'єктів, а саме митних органів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, митне обслуговування підприємств є важливим законодавчо регульованим процесом, в результатах якого зацікавлені різноманітні стейкхолдери (держава, інші органи державної влади, громадяни країни, підприємницький сектор, митні органи зарубіжних держав, міжнародні організації тощо), котрі певним чином впливають на цю сферу. На сучасному етапі європейської інтеграції України митне обслуговування є одним з пріоритетних напрямів розвитку, тому у його реформуванні беруть участь різноманітні внутрішні та зовнішні суб'єкти. Так, міжнародні організації, державні органи влади, некомерційні організації митного профілю та інші суб'єкти розробляють спеціалізовані рекомендації розвитку митного обслуговування підприємств. Таким чином, на початковому етапі доцільно зібрати релевантні дані з різноманітних джерел задля формування комплексної інформаційної бази про стан, загрози та перспективи розвитку митного обслуговування підприємств.

Наступний етап стратегічного планування пов'язаний з визначенням зацікавлених суб'єктів (стейкхолдерів) у митному обслуговуванні підприємств та ідентифікацією їх інтересів у цій сфері. Як зазначалося вище, митне обслуговування є важливим процесом, який впливає на різні сфери на різних рівнях, тому в його результатах зацікавлений широкий спектр суб'єктів. Йдеться про суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, митних посередників, некомерційні організації митного профілю, працівників митних органів, державні органи влади, міжнародні організації, суспільство, партнерів митних органів, митні органи зарубіжних держав тощо. Кожен з перелічених стейкхолдерів переслідує власні інтереси, а митні органи в процесі митного обслуговування мають певні зобов'язання перед кожною групою стейкхолдерів, тому задля формування ефективної стратегії митного обслуговування підприємств слід враховувати інтереси кожної зацікавленої сторони.

Третій етап передбачає встановлення та обґрунтування ключових елементів стратегічного планування, тобто місії, візії, стратегічних цілей та завдань митного обслуговування підприємств. Усі перелічені елементи визначаються на основі зібраної з різних сфер інформації про проблеми, перспективи та загрози реалізації митного обслуговування підприємств, а також шляхом врахування ідентифікованих інтересів різних груп стейкхолдерів. Так, перш за все визначається місія митного обслуговування підприємств, що є чітко вираженою причиною здійснення цього процесу. Надалі встановлюється візія, тобто

конкретне бачення митного обслуговування підприємств у перспективі. З урахуванням визначених місії та візії встановлюються стратегічні цілі, що бажаними станами та характеристиками митного обслуговування підприємств. Слід зауважити, що завдання митного обслуговування формуються на підставі місії, візії та стратегічних цілей, а також відображають конкретні види робіт, які необхідно виконати для досягнення встановлених орієнтирів у цій сфері. Таким чином, завдання конкретизують цілі митного обслуговування підприємств та репрезентують широкий спектр видів робіт, які доводяться до відома їхніх виконавців.

Четвертий етап стратегічного планування пов'язаний з визначенням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також аналізуванням їхнього впливу на митне обслуговування підприємств. Слід зауважити, що для аналізування впливу факторів на митне обслуговування підприємств можна використувати методи експертних оцінок, кореляційно-регресійного аналізу тощо.

П'ятому етапі стратегічного планування слід розробити систему стратегічних показників, що забезпечуватимуть досягнення встановлених стратегічних орієнтирів митного обслуговування підприємств. Йдеться про вибір найбільш репрезентативних індикаторів, що характеризуватимуть стратегічні цілі митного обслуговування підприємств і забезпечуватимуть можливість діагностувати рівень їхньої досяжності. У цьому контексті пропонуємо визначити та групувати стратегічні індикатори митного обслуговування підприємств за відповідними стратегічними цілями та інтересами визначених груп стейкхолдерів. Це дасть змогу комплексно охопити та стратегічно спланувати розвиток митного обслуговування підприємств, а також забезпечити задоволення ключових груп стейкхолдерів у цій сфері.

Для досягнення встановлених значень стратегічних показників у сфері митного обслуговування підприємств слід розробити конкретні заходи. Оскільки митне обслуговування є полісуб'єктним процесом та характеризується широким спектром стейкхолдерів, то такі заходи, як правило, реалізуються в межах комплексних стратегічних програм. Саме тому шостий етап стратегічного планування пов'язаний з розробленням стратегічних програм розвитку митного обслуговування підприємств на засадах взаємодії зі стейкхолдерами. Як правило, такі програми складаються та реалізовуються не лише митними органами, а у співпраці з внутрішніми та зовнішніми партнерами (державними органами влади, міжнародними організаціями, митними органами інших країн, спеціалізованими організаціями митного профілю тощо). Здебільшого зазначені стратегічні програми містять перелік конкретних заходів щодо реформування механізмів митного обслуговування підприємств, відповідальних виконавців, терміни реалізації, необхідні обсяги фінансування тощо.

Сьомий етап стратегічного планування повинен передбачати визначення та обґрунтування джерел фінансування стратегічного розвитку митного обслуговування підприємств. Такими джерелами можуть бути цільові кошти державного бюджету, спеціальних фондів, ресурси, одержані від реалізації митних експериментів, зовнішні інвестиції тощо. Саме тому на попередньому етапі слід ретельно розрахувати необхідні обсяги фінансових ресурсів, необхідних для реалізації стратегічних програм розвитку митного обслуговування підприємств, а також обґрунтувати доцільність їхнього витрачання для забез-

печення можливості одержання необхідної суми коштів.

На підставі результатів реалізації усіх попередніх етапів вибирається, формується, обґрунтовується та документально затверджується стратегія розвитку митного обслуговування підприємств. Ця стратегія повинна відображати чіткий напрям подальшого здійснення та вдосконалення митного обслуговування підприємств з урахуванням підготовленого інформаційного забезпечення, ідентифікованих інтересів стейкхолдерів, встановлених місії, візії, цілей та завдань, індикаторів та програм розвитку митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Фактично стратегія є композицією усіх зазначених елементів з виокремленням чіткого вектору розвитку митного обслуговування підприємств.

У стратегічному плануванні роботи митних органів досить поширеним є розроблення стратегічної карти, що здебільшого відображає розподіл конкретних завдань між виконавцями (як внутрішніми, так і зовнішніми), послідовність, взаємозв'язки та терміни їхнього виконання. Така стратегічна карта є своєрідною схемою реалізації стратегії та досягнення цілей розвитку митного обслуговування підприємств. Вона наочно дає можливість зрозуміти механізм досягнення стратегічних цілей та виконання завдань щодо реформування митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, дев'ятий етап стратегічного планування ґрунтується на розробленні стратегічної карти розвитку митного обслуговування підприємств.

Завершальним етапом стратегічного планування є оцінювання стратегії розвитку митного обслуговування підприємств за критеріями ефективності та досяжності. Таке оцінювання можна проводити одразу ж після розроблення стратегії для визначення її майбутньої ефективності та досяжності, впродовж реалізації стратегії з метою перевірки її поточної ефективності, досяжності та забезпечення можливості внесення необхідних коректив, а також після завершення терміну реалізації стратегії у цілях встановлення її фактичної і остаточної ефективності та досяжності.

Висновки. В умовах європейської інтеграції України пріоритетним завданням є активізація та сприяння здійсненню зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, за рахунок ефективного та оперативного митного обслуговування. На жаль, сьогодні ця сфера характеризується вагомими проблемами та потребує якісного реформування, що перш за все ґрунтується

на ефективно підготовленій стратегії розвитку митного обслуговування підприємств. Варто зазначити, що в Україні відсутня грамотно сформована стратегія митного обслуговування, що передусім спричинено відсутністю уніфікованої та логічно обґрунтованої послідовності її розроблення. Таким чином, у межах дослідження запропоновано уніфіковану послідовність стратегічного планування митного обслуговування підприємств, завершальним результатом якого є стратегія. Митне обслуговування підприємств не є моносуб'єктним процесом, а ґрунтується на взаємодії різних суб'єктів, зокрема митних органів, підприємств, митних посередників, некомерційних організацій. Крім того, в результатах митного обслуговування зацікавлені також інші суб'єкти, зокрема держава, суспільство, органи влади, митні органи сусідніх держав, міжнародні організації. Це обґрунтовує доцільність врахування їхніх інтересів під час розроблення стратегії митного обслуговування підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванова К.В. Концептуальні підходи до формування стратегічного управління митною справою. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Сер.: Державне управління. 2012. Т. 208. Вип. 196. С. 123–128.
2. Івашова Л.М., Іванова К.В. Шляхи адаптації нормативно-правового забезпечення стратегічного управління митною діяльністю в Україні до світових стандартів. Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. 2013. Вип. 2. С. 56–63.
3. Сторожук Ю.О. Державна стратегія розвитку митної політики в умовах євроінтеграції. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2014. № 1. С. 259–266.
4. Квеліашвілі І.М. Стратегія розвитку державної митної справи як інструмент рівноправного партнерства у зовнішньому просторі. Публічне управління та митне адміністрування. 2015. № 2. С. 82–89.
5. Квеліашвілі І.М. Стратегія як основний механізм управління змінами при здійсненні митної справи: зарубіжний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 6. С. 104–109.
6. Customs Blueprints – Pathways to modern customs. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2007. 89 p.
7. Стратегічний план розвитку ДФС України на 2015–2018 рр., затверджений наказом ДФС України від 12 лютого 2015 р. № 80. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-zakonodavstvo-pro-diyalnis/nakazi-pro-diyalnist/63703.html>.
8. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навчальний посібник. 2-ге вид. доп. і перероб. Львів: Інтелект-Захід, 2003. 352 с.

УДК 332.72:339.13

Бурбан О.В.
студент

Луцького національного технічного університету

Кривов'язюк І.В.кандидат економічних наук,
професор кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності

Луцького національного технічного університету

РИНОК НЕРУХОМОСТІ КАЗАХСТАНУ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено фактори, які формують кон'юнктуру ринку нерухомості Казахстану. Визначено місце країни з точки зору привабливості ринку нерухомості на основі вивчення динамізму цін на нерухомість. Зазначено міста країни, де формується найбільший попит на нерухомість. Представлено географічний розподіл введеного в експлуатацію нового житла. Проаналізовано динаміку доступності житла та іпотеки на ринку нерухомості Казахстану. Визначено перспективи розвитку ринку нерухомості країни.

Ключові слова: ринок нерухомості, первинний ринок, вторинний ринок, попит, пропозиція, ціна на нерухомість, доступність житла, іпотека, Казахстан.

Бурбан А.В., Кривов'язюк І.В. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАЗАХСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье исследованы факторы, формирующие конъюнктуру рынка недвижимости Казахстана. Определено место страны с точки зрения привлекательности рынка недвижимости на основе изучения динамизма цен на недвижимость. Указаны города страны, где формируется наибольший спрос на недвижимость. Представлено географическое распределение введенного в эксплуатацию нового жилья. Проанализирована динамика доступности жилья и ипотеки на рынке недвижимости Казахстана. Определены перспективы развития рынка недвижимости страны.

Ключевые слова: рынок недвижимости, первичный рынок, вторичный рынок, спрос, предложение, цена на недвижимость, доступность жилья, ипотека, Казахстан.

Burban O.V., Kryvovjazyuk I.V. REAL ESTATE MARKET OF KAZAKHSTAN: MARKET CONDITION AND DEVELOPMENT PROSPECTS

In the article are researched the conjuncture-forming factors of real estate market of the Kazakhstan. Based on researching of real estate prices' dynamism, we defined country's position from the standpoint of attractiveness above-mentioned market. The cities of the country were indicated in accordance to the greatest demand for real estate. We have represented the geographic distribution of commissioned new housing, analyzed dynamic of housing affordability and mortgage of afforested market. The main prospects for Kazakhstan's real estate market developing were formed.

Keywords: real estate market, primary market, secondary market, demand, supply, real estate price, housing affordability, mortgage, Kazakhstan.

Постановка проблеми. Ринок нерухомості, будучи системою економічних відносин, є важливим інвестиційним інструментом, який забезпечує прибуток у двох основних формах, а саме ренти та зростання вартості активів. Як відомо, кожна система складається із сукупності взаємопов'язаних елементів, кількість яких характеризує рівень її складності та визначає число факторів впливу на систему загалом. Велика кількість елементів цієї системи зумовлює широкий діапазон факторів впливу, внаслідок чого виникають труднощі, пов'язані з аналізом ринку нерухомості.

Важливість аналізу ринку нерухомості підтверджена такими позиціями, як значний вплив на «здоров'я економіки» країни (дослідження МВФ показують, що з усіх системних банківських криз останнього десятиліття, яких було понад 50, близько 70% спричинені тенденціями «boom-bust» на ринку нерухомості) [12]; сприятливі макроекономічні тенденції, які розкривають перспективи цього ринку як інвестиційного інструмента (щорічне зростання кількості населення в розмірі 0,56% з одночасним зростанням кількості середнього класу в розмірі 4,44% річних) [16].

Останніми роками увага багатьох інвесторів звернена до ринку нерухомості Казахстану, який, згідно з даними рейтингу Всесвітнього банку «Doing Business 2018», посідає 1 місце серед 190 країн світу за рівнем захисту прав міноритарних інвесторів [13], збільшує обсяги будівництва на первинному ринку нерухо-

мості [18], створює необхідні умови для подальшого розвитку вторинного ринку нерухомості.

Базуючись на вищенаведених позиціях, можемо зробити висновок про важливість та необхідність аналізу національних ринків нерухомості як для уряду відповідної країни, так і для інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що нині існує багато підходів до дослідження цієї тематики. Особливої уваги заслуговують результати досліджень таких учених сучасності, як О. Воронченко [2], В. Горемикін [3], К. Загребельна [4], Р. Манн [6], В. Павлов [7; 8], В. Павловський, Д. Кокора [9], Г. Стерник [10], О. Стрішинець та К. Павлов [11]. Окремо слід виділити багаторічні дослідження компаній «Jones Lang Lasalle IP INC» [14] та «Deloitte Corporate Finance Limited» [17]. Науковці виділили риси сучасного ринку нерухомості, його тенденції та механізми розвитку, особливості формування ціни на об'єкти нерухомості, які представлені на первинному та вторинному ринках, методологічні принципи аналізу ринку нерухомості. Аналітичними компаніями досліджено ринок нерухомості через призму інвестиційного та фінансового клімату.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах бізнес цікавить можливість вкладання коштів у нерухомість з метою довгострокового прибутку, але питання вивчення ринків, які дають змогу це зробити з найкращими умовами, лишилися поза увагою. Отже, дослідження стану та

перспектив розвитку ринку нерухомості Казахстану заслуговує на увагу як науковців, так й інвесторів.

Мета статті полягає у дослідженні стану та перспектив розвитку ринку нерухомості Казахстану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок нерухомості будь-якої країни світу нині слід розглядати як складну соціально-економічну систему [5], де взаємодіє безліч різнорідних учасників, які забезпечують відповідний рівень його функціонування та розвитку.

Одним з таких є ринок нерухомості Казахстану, економіку якого за результатами 2017 р. характеризують такі показники розвитку, як ріст ВВП в розмірі 4%, зростання обсягу інвестицій в основний капітал на 5,7%, що обумовлено реалізацією індустріально-інноваційних та інфраструктурних проектів, 239 588 здійснених угод купівлі-продажу житла, 36 загальне місце Казахстану за даними рейтингу Всесвітнього банку "Doing Business 2018", введення 128 нових об'єктів загальною вартістю 85,5 млрд. тенге та ще 61 об'єкта, що перебувають на стадії будівництва, загальною вартістю 122,3 млрд. тенге [18].

Проте в період 2013–2015 рр. у зв'язку з нестабільністю національної валюти, що через значний рівень інфляції негативно вплинула на купівельну спроможність населення, ще донедавна ринок нерухомості Казахстану характеризувало скорочення ділової активності. Водночас більшість домовласників та будівельних компаній відмовилася адекватно знизити ціни на нерухомість, виражені в доларах. Внаслідок цього відбулося переміщення попиту в сегмент купівлі-продажу малих квартир економ-класу з одночасним спадом попиту на житло бізнес- та люкс-класу. Вирішення цього питання уряд країни вбачав у переведенні усіх цін на ринку в національну валюту. Вжиття цього заходу в листопаді 2015 р. сприяло уповільненню зростання цін на нерухомість, дало змогу стабілізувати ринкові процеси.

Важливим показником впливу як на попит, так і на пропозицію є динаміка House price index, тобто індексу, який вимірює зміни цін на житло. Цей

індекс публікується щоквартально з березня 2008 р. Відповідно до підходу МВФ існують такі три кластери НРІ: "gloom-кластер" (18 країн, зокрема Україна), який характеризується здешевленням цін на житло, "bust and boom-кластер" (ще 18 країн), який характеризує зростання цін з 2013 р. після різкого падіння протягом 2007–2012 рр., "boom-кластер" (21 країна, зокрема Казахстан), який характеризує різке зростання цін на житло [15].

Результати дослідження показали, що в першому кварталі 2016 р. ціни на житло в Казахстані порівняно з аналогічним періодом попереднього року зросли приблизно на 3%, що є характерним для "boom-кластеру", що свідчить про підвищення інвестиційної привабливості ринку нерухомості. Порівняльна динаміка показника зміни цін на житло в розрізі країн світу представлена на рис. 1.

Слід відзначити, що динаміка попиту відповідає загальній демографічній тенденції (табл. 1).

Так, за останні 5 років населення м. Астана і м. Алмати зросло на 25,2% і 20,5% відповідно порівняно із середнім показником зростанням загалом по країні, що становить 6,3% [18]. Більше того, активна урбанізація сприяє зростанню попиту на комерційну нерухомість та офісні приміщення.

Станом на серпень 2016 р. середня вартість квадратного метра в нових житлових будинках в середньому склала 252,2 тис. тенге (747\$), що на 1,7% нижче, ніж на початку року. Вартість житла на вторинному ринку склала 191,4 тис. тенге (\$567). Порівняно з груднем 2010 р. ціни зросли на 67,3% та 79,3% відповідно [18].

Ціна нового житла в розрізі міст країни станом на серпень 2016 р. подана на рис. 2.

Результати дослідження показали, що найвищою є ціна 1 м² житла на первинному ринку нерухомості в таких містах, як Астана, Атирау, Алмати та Актау, найнижчою – в Актобе.

З часу фінансової кризи 2008–2009 рр. темпи зростання обсягів будівельних робіт і введення в експлуатацію нового житла перевищило зростання ВВП. У 2014 та 2015 рр. ця тенденція змінилася. Незважа-

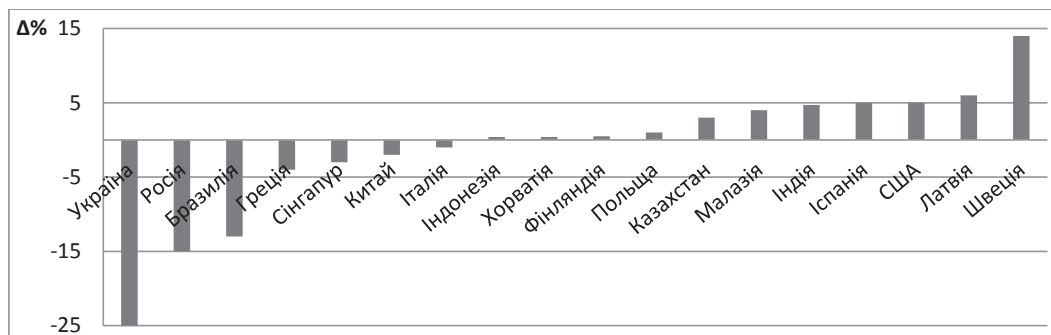


Рис. 1. Порівняння зміни цін на житло між країнами в період 2015–2016 рр. [15]

Таблиця 1

Динаміка населення Казахстану протягом 2014–2018 рр. [18]

Рік	Кількість населення на початок року, тис. осіб	Відносне відхилення, %	Абсолютне відхилення, тис. осіб
2014	17 235 584	1,62	274 765
2015	17 498 424	1,53	262 840
2016	17 769 475	1,55	271 051
2017	18 044 724	1,55	275 249
2018	18 324 237	1,55	279 513

ючи на несприятливі економічні умови, обсяг будівництва в 2015 р. зростав на 4,4%, введення в експлуатацію нового житла зросло на 18,9%, досягнувши найвищого рівня з 2006 р. [18].

В табл. 2 подано географічний розподіл введення в експлуатацію нового житла станом на кінець 1 кв. 2016 р.

Будівельна індустрія Казахстану представлена близько 11 тис. підрядників та будівельних компа-

ній, більшість яких є приватними. Так, станом на початок 2016 р., відповідно до даних Комітету статистики Міністерства економіки, в Казахстані нараховувалися 86 будівельних компаній, 23 з яких є державними [18]. Список найбільших будівельних компаній країни подано в табл. 3.

Важливу роль в поживленні ринку нерухомості відіграють інвестиції в житлове будівництво. Будівельні компанії Казахстану як джерело основного

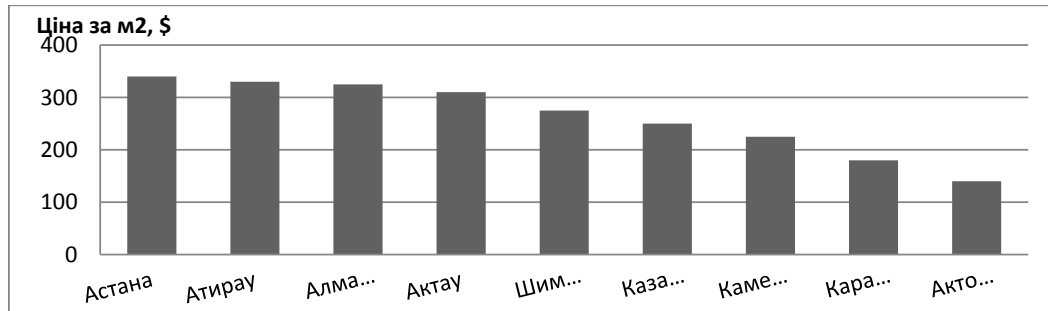


Рис. 2. Ціна 1 м² житла на первинному ринку нерухомості Казахстану в розрізі міст станом на серпень 2016 р. [18]

Таблиця 2

Географічний розподіл введеного в експлуатацію нового житла в Казахстані станом на 1 кв. 2016 р. [18]

Локація	Загальна площа введеного житла, м ²	Динаміка порівняно з минулим роком, %	Питома вага, %
Казахстан	4 995,7	116,9	100,0
Астана (місто)	1 134,3	120,5	22,7
Алмати (місто)	803,5	104,9	16,1
Алмати	724,9	110,5	14,5
Мангістау	400,9	146,8	8,0
Південний Казахстан	277,5	155	5,6
Атирау	238	101,5	4,8
Акмола	230,6	168,9	4,6
Кизилорда	221,8	109,7	4,4
Актобе	204,3	112,2	4,1
Караганда	151,0	92,8	3,0
Джамбул	141,9	119,7	2,8
Східний Казахстан	136,9	106,7	2,7
Західний Казахстан	111,1	112,4	2,2
Костанай	107,4	90,6	2,1
Павлодар	73,2	166,1	1,5
Північний Казахстан	38,4	121,8	0,8

Таблиця 3

Топ-10 найбільших будівельних компаній в Рейтингу 500 найбільших компаній Казахстану [18]

Місце в топ-500	Назва компанії	Сектор	Валовий дохід, КЗТ млн.
15	BI Group	Будівництво та будівельні матеріали	241, 571
34	SKazStroyService JSC	Об'єкти інфраструктури	108,097
46	Subsidiary of Chinese oil engineering construction group LTD	Об'єкти інфраструктури	69,640
50	Branch of Sembol Investments & Development	Будівництво	61,320
59	Highvill Kazakhstan LTD	Будівництво	53,240
76	Imstalkon	Будівництво	41,086
78	Almatyengstroy JSC	Об'єкти інфраструктури	40,353
98	Trest Sredazenergomontazh JSC	Об'єкти інфраструктури	32,745
100	Kazakhdorstroy LTD	Висотні будівлі	32,090
113	Basis, Group of companies	Адміністративна та комерційна нерухомість	28,630

капіталу використовують власні кошти, середньорічна частка яких характеризується стрімким зростанням із 46% у 2010 р. до 61% у 2015 р. (рис. 3). Також спостерігається тенденція до зниження в питомій вазі основного капіталу бюджетних асигнувань, що можна пояснити переважанням попиту на об'єкти вторинного ринку. Зростання кількості державних асигнувань спричинило би значний дисбаланс між попитом та пропозицією на цьому ринку.

Важливим питанням, яке вказує на можливість задоволення потреби населення в житлі, є вивчення динаміки показника доступності житла. Для оцінки цього атрибута найчастіше використовують індекс доступності житла, який відображає співвідношення між доходами та цінами на житло, показуючи, скільки часу потрібно середньостатистичному домогосподарству, щоб заощадити на середньостатистичне житло. До кризи 2008–2009 рр. індекс доступності житла становив 21,9 року для заощадження на наявний будинок та 28,4 року для заощадження на новий. З 2011 р. цей індекс стабілізувався на рівні близько 13 років для нової нерухомості, але доступність наявного житла погіршилася з 9,7 до 10,6 року (рис. 4).

Вплив загального економічного спаду та кризи ліквідності у банківському секторі в період 2015 р. обмежили зростання іпотечного ринку. Нині на ринку пропонують такі програми кредитування населення з придбання нерухомості.

1) Кредитування через Казахстанську Іпотечну Компанію (КІК), яка була спеціально створена для того, щоб працювати з населенням в рамках іпотечних програм. Відсоток КІК становить 11,5% річних. Фактично сьогодні це найменша маржа. Іпотека надається на 20 років, такі кредити називаються довгими.

2) Кредити, які видають банки другого рівня. Станом на січень 2017 р. в Казахстані налічувалося 12 таких банків. Умови топ-5 банків на іпотеку подано в табл. 4.

Бачимо, що банки пропонують відносно рівні умови, хоча найкращі з них дає «Сбербанк», відсоткова ставка якого на іпотечний кредит становить від 14,6%, тоді як інші банки надають кредити під 16,5–19,0%.

Перспективність розвитку ринку нерухомості Казахстану значною мірою залежатиме від здатності уряду підтримувати сприятливі умови для його розвитку, а також від ступеня виконання поставлених завдань будівельними організаціями.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу вирішити актуальне наукове завдання, що забезпечує вдосконалення методів аналізу стану ринків нерухомості країн з метою вивчення перспективності їх розвитку.

Аналіз факторів, що формують кон'юнктуру ринку нерухомості Казахстану, показав, що завдяки високій інвестиційній привабливості (вищій, ніж в Сінгапурі, Китаї, Польщі та низці інших країн) ціни

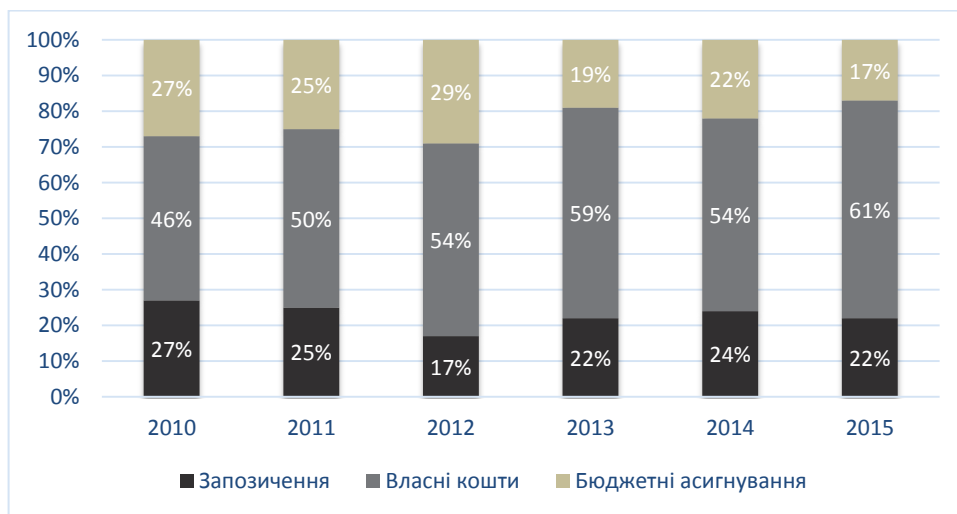


Рис. 3. Складові основного капіталу будівельних компаній Казахстану [18]

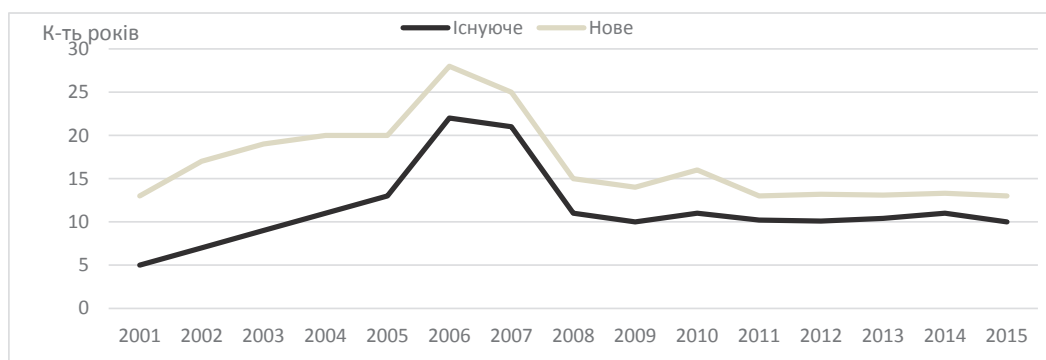


Рис. 4. Динаміка індексу доступності житла в Казахстані протягом 2001–2015 рр. [18]

на нерухомість в багатьох містах країни динамічно зростають, а особливо в таких містах, як Астана, Атирау, Алмати та Актау, в яких ціна 1 м² житла на первинному ринку нерухомості сягає понад \$300. Результати дослідження показали, що житло в період 2009–2016 рр. стало більш доступним, як і можливості щодо залучення іпотечного кредитування.

Ринок нерухомості Казахстану є досить перспективним, адже його характеризує постійне зростання цін на нерухомість, що є характерним для «boom-кластеру» ринку нерухомості. Уряд намагається максимально стимулювати будівництво нових об'єктів та розвиток ринку нерухомості шляхом підвищення доступності житла, рефінансування іноземної іпотеки та стимулювання будівельної інфраструктури. Найперспективнішим сегментом цього ринку є зелене будівництво, яке нині лише починає поширюватись.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аленова К. Ипотека в 2017 году в Казахстане: топ предложений коммерческих банков. KN (Недвижимость в Казахстане). 2017. 30 января. URL: <https://www.kn.kz/article/8307>.
2. Воронченко О. Теоретичні аспекти функціонування та розвитку ринку нерухомості. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 2. С. 33–36.
3. Горемыкин В. Экономика недвижимости. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: учебник. 8-е изд., пер. и доп.: в 2 т. Т. 1. Люберцы: Юрайт, 2016. 472 с.
4. Загребельна К. Особливості попиту на ринку нерухомості в умовах економічної нестабільності. Модернізація управління національною економікою: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 листопада 2016 р.) / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» та ін.; редкол.: І. Малий (голова) та ін. Київ: КНЕУ, 2016. С. 315–317.
5. Кривов'язюк І., Тишко І. Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем. Наука й економіка. 2009. № 4 (16). С. 166–173.
6. Манн Р. Особливості діагностування стану і перспектив розвитку ринку нерухомості. Економіка та держава. 2007. № 9. С. 15–17.
7. Павлов В., Кривов'язюк І. Механізми стимулювання розвитку сучасного ринку нерухомості. Регіональна економіка. 2005. № 2. С. 67–75.
8. Павлов В., Пилипенко І., Кривов'язюк І. Нерухомість в Україні: підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. 765 с.
9. Павловський В., Кокора Д. Комп'ютерна система аналізу ринку нерухомості з нейромережевою оцінкою її вартості. Міжнародний науковий журнал. 2016. № 4. С. 61–63.
10. Стерник Г., Стерник С. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. Москва: Экономика, 2009. 606 с.
11. Стрішинець О., Павлов К. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2016. Вип. 1 (47). Т. 2. С. 35–38.
12. Amaglobeli D., End N., Jarmuzek M., Palomba G. From Systematic Banking Crises to Fiscal Costs: Risk Factors. July 2015. P. 40.
13. Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs / International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington, 2018. 312 p. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2018>.
14. Dubai real estate market. Overview. Q1 2017 / Jones Lang Lasalle IP INC, 2017. 14 p. URL: <http://www.jll-mena.com/mena/en-gb/Research/JLL%20Real%20Estate%20Market%20Overview-%20Dubai%20-%20Q1%202017.pdf>.
15. Global Housing Watch Quarterly Update, Q1 2017. IMF. 2017. March. 18 p. URL: http://www.imf.org/external/research/housing/report/pdf/Q1_2017.pdf.
16. Kharas H. The unprecedented expansion of the global middle class. Global Economy and Development at Brookings. The Brookings Institution, 2017. 32 p. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf.
17. Middle East Real Estate Predictions: Dubai. Deloitte Corporate Finance Limited. 2017. 16 p. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xe/Documents/realestate/me_real-estate-predictions-2017.pdf.
18. Ministry of the national economy of the Republic of Kazakhstan: офіційний сайт. URL: <http://economy.gov.kz/en>.

УДК 339.9

Громенкова С.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри
міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

У статті розглянуто питання впливу трудової міграції на економіку країн-донорів робочої сили, зокрема на рівень їх конкурентоспроможності та на перспективи економічного зростання. Проаналізовано сучасний стан міграційних процесів в Україні. Запропоновано напрями державної політики щодо мінімізації негативного впливу міграційних процесів на рівень міжнародної конкурентоспроможності країни та на динаміку її економічного зростання.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, країна-донор робочої сили, міжнародна конкурентоспроможність, економічне зростання, грошові перекази мігрантів.

Громенкова С.В. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В статье рассмотрены вопросы влияния трудовой миграции на экономику стран-доноров рабочей силы, в частности на уровень их конкурентоспособности и на перспективы экономического роста. Проанализировано современное состояние миграционных процессов в Украине. Предложены направления государственной политики по минимизации негативного влияния миграционных процессов на уровень международной конкурентоспособности страны и на динамику ее экономического роста.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, страна-донор рабочей силы, международная конкурентоспособность, экономический рост, денежные переводы мигрантов.

Gromenkova S.V. INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE COMPETITIVENESS OF THE COUNTRIES AND THEIR ECONOMIC GROWTH

The article deals with the issues of the impact of labor migration on the economy of donor countries of labor, in particular on the level of their competitiveness and on the prospects for their economic growth. The present state of migration processes in Ukraine is analyzed. Proposed directions of the state policy for minimizing the negative impact of migration processes on the level of international competitiveness of the country and the dynamics of its economic growth.

Keywords: international labor migration, labor force donor country, international competitiveness, economic growth, money transfers of migrants.

Постановка проблеми. Міжнародна трудова міграція є надзвичайно складним соціально-економічним явищем, масштаби якого у світі постійно зростають. Вплив міграційних процесів може бути різноспрямованим, включаючи як позитивні наслідки, так і вкрай негативні прояви та тенденції міжнародного руху робочої сили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів актуалізує дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство. Різні аспекти міграційних переміщень у системі міжнародних економічних відносин були предметом дослідження багатьох вчених. У працях зарубіжних економістів Дж. Борхаса, С. Брю, П. Кругмана, К. Макконнелла, Я. Мінсера, А. Роя знайшли відображення проблеми управління імміграційними потоками. Вагомий внесок у вивчення процесу інтернаціоналізації робочої сили, теорії та практики міжнародної трудової міграції, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів та вдосконалення організаційно-економічних механізмів їх регулювання за умов перехідної економіки зробили провідні вітчизняні вчені, такі як В. Будкін, О. Власюк, В. Гець, М. Долішній, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, С. Пирожков, С. Писаренко, О. Позняк, А. Поручник, М. Романюк, А. Румянцев, С. Савельєв, Л. Семів, А. Філіпенко, І. Школа.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо дослідженими залиша-

ються питання впливу міжнародної трудової міграції на міжнародну конкурентоспроможність країн.

Мета статті полягає в узагальненні каналів впливу міжнародної трудової міграції на конкурентоспроможність країн-донорів робочої сили, до яких належить Україна, а також обґрунтування заходів щодо оптимізації впливу міграційних процесів на національну економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчать останні дослідження, у 2017 році Україна посіла 60 місце з 63 країн світу у рейтингу глобальної конкурентоспроможності за версією Міжнародного інституту розвитку менеджменту [1] та 81 місце зі 137 країн за оцінками Всесвітнього економічного форуму (Індекс глобальної конкурентоспроможності 2017–2018) [2]. Безумовно, є ціла низка показників та різнопланових факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності країни. Не в останню чергу конкурентоспроможність країни обумовлюється кількісними та якісними характеристиками її робочої сили, станом та рівнем підготовки кадрів, загалом тими процесами, які відбуваються на ринку праці країни.

Якщо аналізувати показники, які характеризують сучасний стан розвитку освіти в Україні, як середньої, так і вищої, то позиції України виглядають досить впевнено. За показником загальних суспільних витрат на освіту Україна займає 13 позицію з 63 країн за версією Міжнародного інституту розвитку менеджменту [1]. Саме вища освіта та підготовка кадрів, на думку експертів ВЕФ, заслуговують найбільш високої оцінки серед 12 ключових факто-

рів забезпечення конкурентоспроможності. Україна займає за цим показником 35 позицію зі 137 можливих [2]. За кількісними характеристиками розвитку вищої освіти та підготовки кадрів Україна займає 16 позицію, за якістю освіти – 49. Суттєво відстає лише підвищення кваліфікації протягом роботи (79 місце серед 137 країн).

Щодо ефективності ринку праці, то Україна за цим фактором, як вважають експерти ВЕФ, займає невисоку 86 позицію, а за окремими показниками взагалі входить до двадцятки країн-аутсайдерів рейтингу. Так, за показником «співробітництво у відносинах між роботодавцем і працівником» Україна посідає 92 місце, за гнучкістю визначення заробітної плати – 126 місце, за впливом оподаткування на стимули до праці – 124 місце, за показником «спроможність країни залучати таланти» – 106 місце, а за показником «спроможність країни зберігати таланти» Україна входить до десятки найгірших країн рейтингу (129 позиція). Така низька ефективність ринку праці суттєво нівелює той позитивний вплив, який мають освіта та професійна підготовка кадрів на рівень національної конкурентоспроможності.

Якщо більш детально проаналізувати показник «спроможність країни зберігати таланти», то красномовною ілюстрацією тієї ситуації, яка склалася, є статистика трудової еміграції з України. Сьогодні Україна є однією з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі. Оцінити масштаби трудової міграції українців за кордон досить проблематично, що зумовлене відсутністю однозначної інформації щодо кількості та регіональних особливостей їх міграції. Проте, відповідно до даних дослідження, проведеного в рамках проекту Міжнародної організації міграції (МОМ) у 2014–2015 роках [3], за кордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 700 тис. громадян України. Постійно зростає кількість українців, які проживають на території ЄС. У 2015 році вони становили понад 6% іноземців із третіх країн на території Євросоюзу. Найбільша кількість українців проживала в Італії (238 тис.), Польщі (336 тис.), Німеччині (112 тис.), Чеській Республіці (113 тис.) та Іспанії (84 тис.).

Поточні довгострокові мігранти становлять більше 420 тис. осіб, короткострокові мігранти – більше 260 тис. осіб. Потенційні зовнішні мігранти становили на той час, згідно з оцінками МОМ, близько 310 тис. осіб. Згідно з даними цього ж дослідження серед трудових мігрантів переважають чоловіки, найчисленнішу групу серед яких складають особи 30–44 років (понад 40%), більшість мігрантів походить із областей заходу країни. 41% трудових мігрантів має середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту. Під впливом воєнного конфлікту та глибокої економічної кризи еміграційні настрої населення зростають. Спробам вирішити життєві проблеми шляхом працевлаштування за кордоном сприяють і набуті українцями досвід роботи за межами держави, потужні міграційні мережі, що сформувалися впродовж останніх десятиліть. Опитування, проведене на замовлення Міжнародної організації з міграції навесні 2015 року, показало, що 8% українців планують найближчим часом знайти роботу за кордоном або вже її знайшли. Згідно з даними аналогічного дослідження 2011 року таких було 6% [4]. Водночас дані досліджень МОМ вказують на те, що 60% довгострокових трудових мігрантів мають чіткий намір повернутися в Україну, а найвищий відсоток повернення очікується з країн ЄС. Викликає занепокоєння той факт, що кількість трудових

мігрантів, які вирішили не повертатися до України на постійне проживання, майже вдвічі більша у віковій групі 18–29 років, ніж у групі 45–65 років. До того ж серед потенційних трудових мігрантів майже половина належить до вікової групи 18–29 років.

Таким чином, з міграцією пов'язані суттєві ризики для розвитку. Вона призводить до втрат населення найбільш активного віку, що має високий освітній рівень, сприяє зменшенню народжуваності, прискоренню старіння населення. Водночас, згідно з висновками дослідників, які базуються на економіко-математичному моделюванні, без переказів Україна втратила б 7,1% економічного потенціалу. Споживання б зменшилося на 18%, а доходи домогосподарства – на 14–21%.

Чому ж в сучасному світі країні так важливо бути «спроможною зберігати таланти» і яким чином еміграція впливає на рівень конкурентоспроможності національної економіки? Еміграція може погіршити конкурентоспроможність через декілька каналів. По-перше, скорочення пропозиції робочої сили в країні може призвести до підвищення тиску на внутрішню заробітну плату [5], а значний відтік кваліфікованої робочої сили за наявності екстерналізму людського капіталу та в умовах низького рівня заміності між кваліфікованими та некваліфікованими працівниками може суттєво знизити продуктивність. Як було доведено у дослідженні експертів міжнародного Валютного фонду [5], сукупне реальне зростання продуктивності праці в країнах Центральної, Східної та Південно-Східної Європи (CESEE) у 1995–2012 роках було би на 6 процентних пунктів вище за відсутності еміграції і на 2,5% вище за відсутності кваліфікованої еміграції у цей період. По-друге, приплив грошових переказів, які підтримують споживання та інвестиції в країні, водночас може призвести до зменшення стимулів до роботи, а також суттєво вплинути на реальний обмінний курс у країні та на розвиток її торговельного сектору. Зокрема, доведено [5], що збільшення відношення переказів мігрантів до ВВП на 1 процентний пункт може змінити реальний ефективний обмінний курс на 4%, що пов'язує зі зниженням конкурентоспроможності в торговому секторі. Коли ці ефекти великі, еміграція може зменшити зростання виробництва та посилити стимули до подальшої еміграції. Згідно з оцінками Євростату та прогнозами ООН [5] на період до 2030 року за збереження в країнах CESEE (до яких належить і Україна) наявних міграційних тенденцій рівень реального ВВП може скоротитися на 9%, а рівень ВВП на душу населення – на 4%.

Глибокі та стійкі економічні наслідки еміграції вимагають комплексної політичної відповіді. Політика в країнах-донорах робочої сили повинна зосереджуватися на створенні навколишнього середовища, що заохочує потенційних емігрантів залишатися, сприяє поверненню мігрантів, займається діаспорою, підсилює позитивний вплив грошових переказів, покращує використання залишків робочої сили.

Безумовно, важливими елементами державної політики країн-донорів робочої сили є створення нових робочих місць, стимулювання їх зростання, збереження економічної стабільності. У контексті створення більш привабливого середовища для повернення мігрантів актуальним є завдання вдосконалення інституцій в країнах-донорах. Адже серед факторів, що стимулюють еміграцію, а особливо серед тих потенційних мігрантів, які мають цінні навички та високий рівень кваліфікації, не останнє місце посі-

дають слабкі інституції в країні та низька ефективність державного управління загалом. Іншим важливим напрямом дій може бути модернізація освіти. В сучасних умовах інтернаціоналізації багато висококваліфікованих емігрантів виїжджають за кордон для участі в різноманітних наукових дослідженнях, які здійснюються ефективно там, де є висока концентрація таких працівників. Тому країни-донори повинні зосереджувати свою увагу на модернізації освіти, щоб, з одного боку, створити критичну масу висококваліфікованих працівників, що замінять тих, хто поїхав з країни, а з іншого боку, заохотити деяких потенційних мігрантів залишитися вдома і спонукати інших повернутися. В цьому сенсі позитивним є досвід Індії, де відбулась модернізація системи освіти, що привело до низьки позитивних наслідків, а саме розвитку інформаційних технологій в країні, створення сучасної промисловості, кращого використання національних наукових кадрів. Слід зазначити, що це відбувалося не в останню чергу завдяки сприятній індійській діаспори у світі.

Загалом питання ефективної взаємодії з діаспорою є багатоскладовим. Так, повернення мігрантів може принести значні переваги в контексті використання мігрантами отриманих за кордоном сучасних навичок, поширення організаційно-технічних знань, придбаних за кордоном. Політика повинна зосереджуватися на усуненні перешкод для реінтеграції мігрантів, які повертаються, зокрема, визнаючи іноземні повноваження, досвід, здійснюючи окремі кроки щодо дерегулювання професій. Цікавим є досвід окремих країн щодо підтримки ефективного зв'язку з діаспорою за кордоном. Зокрема, в Ірландії та Польщі розроблені ефективні програми, зокрема програми в контексті рекламування бізнесу та залучення коштів мігрантів, використання їх інвестиційних можливостей на батьківщині. Наприклад, протягом 1990–2004 років Ірландія залучила багатьох емігрантів, які повернулися додому. Відкриття економіки та заохочення прямих іноземних інвестицій привели до економічного буму в країні та виникненні дефіциту робочої сили. Як результат, Ірландія привернула багато іммігрантів у свою економіку, причому приблизно чверть валового припливу склали ірландські емігранти, що поверталися додому. Безумовно, в цьому процесі важливу роль відігравали зусилля уряду Ірландії щодо повернення мігрантів, такі як інформування діаспори за кордоном стосовно можливостей працевлаштування та інвестиційної діяльності в країні, створення агенції з повернення мігрантів, заходи щодо професійної підготовки.

Як зазначалося, грошові перекази можуть по-різному впливати на національну економіку країни-донора. Великий потенціал позитивного впливу на національну економіку та економічне зростання мають грошові перекази мігрантів, які будуть спрямовуватися на інвестиційні цілі. У цьому контексті покращення підприємницького середовища, зокрема покращення шляхом скорочення витрат на початок нового бізнесу, допоможе залучити інвестиційний потенціал грошових переказів мігрантів. Важливими є вдосконалення податкового законодавства і зниження податкових перешкод для фінансового посередництва та кращого використання потоків грошових переказів.

Для України питання впливу на економіку країни грошових переказів, а також кращого використання інвестиційних можливостей мігрантів є дуже важливим. Згідно з даними МОМ, заробітки трудових мігрантів за кордоном у три-чотири рази вищі за

середню заробітну плату в Україні. Зароблені під час трудової міграції кошти спрямовуються переважно на споживання, що сприяє покращенню якості життя сімей мігрантів, скороченню бідності, а також стимулює розвиток економіки завдяки підвищенню платоспроможного попиту. Згідно з результатами дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток України, проведеного МОМ у 2014–2015 роках, перекази мігрантів в Україну становлять майже половину бюджету домогосподарств, які мають у своєму складі довгострокових трудових мігрантів, і 60% бюджету тих, члени яких практикують короткострокову трудову міграцію. Згідно з даними цього ж дослідження майже кожен п'ятий довгостроковий мігрант висловив інвестиційні наміри, віддаючи перевагу інвестиціям у свої місцеві громади в Україні та в такі сектори, як будівництво, туризм і роздрібна торгівля.

Згідно з результатами дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток України, проведеного МОМ у 2014–2015 роках, дві третини мігрантів у цей період переказували кошти в Україну. В середньому це приблизно 4,3 тис. дол. США на рік. Розрахована на основі даних дослідження сума грошових переказів становила 2,8 млрд. доларів США. Окрім грошей, трудові мігранти також зробили перекази в натуральній формі на загальну суму 100 млн. дол. США на рік. Загальний обсяг грошових переказів у 2014 році становив майже 2,9 млрд. дол. США. Перекази трудових мігрантів становлять більшу частину приватних переказів, які надходять в Україну та обліковуються Національним банком під час обрахунку платіжного балансу. Згідно з даними НБУ сума приватних переказів, що сягнула піку у 2013 році, у 2014 році скоротилась на 24%. У 2015 році обсяги переказів були на 20,6% менше, ніж попереднього року. Незважаючи на це, на фоні стрімкого падіння економіки частка переказів у ВВП сягнула у 2014 році майже 5%, а у 2015 році становила 5,7%. У 2010–2012 роках сума приватних переказів з-за кордону була зіставною із сумою притоку прямих іноземних інвестицій, а у 2013 і 2014 роках значно її перевищила. У деяких регіонах мігранти перетворилися на основних інвесторів. Наприклад, у Тернопільській області за 2013 рік надійшло всього 4 млн. дол. прямих іноземних інвестицій, а переказів, згідно з даними НБУ, – приблизно 612 млн. дол., що у 153 рази більше.

Таким чином, створення умов для ефективного залучення коштів мігрантів на інвестиційні цілі матиме суттєвий позитивний вплив на економіку країни як завдяки підвищенню її інвестиційних можливостей, так і через створення додаткових стимулів для повернення емігрантів додому.

У зв'язку з тими проблемами, з якими стикаються країни-донори робочої сили, важливим елементом державної політики повинна бути політика покращення використання тієї робочої сили, яка залишається в країні, як за рахунок збільшення участі робочої сили, так і за рахунок підвищення продуктивності її праці. Надання кращого доступу до послуг з догляду за дітьми може розширити можливість для роботи жінок; підвищення соціальних стандартів, покращення рівня здоров'я та тривалості життя, заходи щодо підтримки навчання протягом усього життя для оновлення навичок створять можливість для людей похилого віку довше працювати. Підвищення якості наявної робочої сили можливе за рахунок політики, спрямованої на підвищення кваліфікації та зменшення невідповідності майстерності,

зокрема, шляхом кращої адаптації освіти та професійного навчання до потреби роботодавців. Вища продуктивність також допоможе компенсувати деякі негативні наслідки еміграції на заробітну плату та конкурентоспроможність.

Висновки. Таким чином, вирішення питань підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки України неможливе без приділення значної уваги проблемам зростаючої трудової еміграції. Втрата робочої сили молодого віку, кваліфікованих кадрів має суттєвий негативний вплив на низку індикаторів, що визначають рівень міжнародної конкурентоспроможності країни, а також утворює велику загрозу відновленню її економічного зростання та сталому розвитку у майбутньому. У зв'язку з цим для країн-донорів робочої сили важливо реалізувати державну політику, яка концентрує увагу на створенні навколишнього середовища, що заохочує потенційних емігрантів залишатися, яка сприяє

поверненню мігрантів, підсилює позитивний вплив грошових переказів, покращує використання наявної робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. IMD world digital competitiveness ranking 2017. URL: http://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release2017/world_digital_competitiveness_yearbook_2017.pdf.
2. The World Economic Forum. Report 2017–2018. URL: <http://www.reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR>.
3. Міграція як чинник розвитку в Україні. URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
4. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/pres_kit_gfk_iom2015_ua_fin_3_2.pdf.
5. Emigration and Its Economic Impact on Eastern Europe. IMF Staff Discussion Not. URL: <http://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/Staff-Discussion-Notes?page=2>.

УДК 339.972:519.86

Ковальчук О.Я.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичних методів
Тернопільського національного економічного університету*

Періг В.М.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Тернопільського національного економічного університету*

БАГАТОВАРІАНТНИЙ АНАЛІЗ ГЛОБАЛЬНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті висвітлено основні проблеми «вимірювання» показників сталого розвитку і побудови системи адекватних індикаторів для його кількісної оцінки. На основі статистичних даних офіційних джерел проведено канонічний аналіз для виявлення основних залежностей між набором найавторитетніших рейтингів сталого розвитку держав та найпоширенішими вимірниками соціально-економічного розвитку країн світу. Побудовано оптимальну канонічну модель.

Ключові слова: сталий розвиток, система показників, кількісне оцінювання, моделювання, канонічний аналіз.

Ковальчук О.Я., Періг В.М. МНОГОВАРИАНТНЫЙ АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье освещены основные проблемы «измерения» показателей устойчивого развития и построения системы адекватных индикаторов для его количественной оценки. На основе статистических данных официальных источников проведен канонический анализ для выявления основных зависимостей между набором самых авторитетных рейтингов устойчивого развития государств и наиболее распространенными измерителями социально-экономического развития стран мира. Построена оптимальная каноническая модель.

Ключевые слова: устойчивое развитие, система показателей, количественная оценка, моделирование, канонический анализ.

Kovalchuk O.Ya., Perih V.M. MULTIPLE ANALYSIS OF GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article reflects the basic problems of "measuring" of sustainable development indexes and construction of the system of adequate indicators for its quantitative estimation. A canonical analysis is conducted on the basis of statistical data of official sources for the exposure of basic dependences between the set of the most authoritative rating of sustainable development of the states and most widespread measuring devices of socio-economic development of the world countries. An optimal canonical model is built.

Keywords: sustainable development, system of indexes, quantitative evaluation, modeling, canonical analysis.

Постановка проблеми. За даними ООН, до кінця цього століття населення нашої планети зросте вдвічі, це ще 3,8 млрд. людей. Кожного року людство використовує у 1,5 раза більше ресурсів, ніж у попередньому, і вони не відновлюються. Зміна клімату, тероризм, антиглобалізаційні рухи, нерівність доходів та технології, які спричиняють забруднення зовнішнього середовища, є значними проблемами, що становлять найбільшу загрозу для виживання сучасної людської цивілізації.

Сталий розвиток – загальна модель суспільства, яка передбачає дотримання балансу між задоволен-

ням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, зокрема безпечно та здорове середовище існування [1]. Це керований розвиток, основою якого є системний підхід та сучасні інформаційні технології, що дають змогу швидко та якісно моделювати різні можливі варіанти розвитку з високою ймовірністю прогнозувати їх результати та приймати найбільш дієві рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «стійкість» асоціюють із широким спектром людської діяльності, пов'язаною з неперервним довготривалим використанням ресурсів, включаючи природні, люд-

ські та фінансові [2]. Згідно з Хасною [3], стійкість стосується всіх аспектів людського життя, які впливають на сталий розвиток. З середини 1970-х років XX століття цей термін був доповнений постулатами щодо справедливості у розподілі та використанні ресурсів. І сьогодні міжнародне наукове та академічне співтовариство проводять переговори та політичні дебати стосовно впливу зміни клімату та погіршення екологічної ситуації на людську та інші спільноти.

На Всесвітньому конгресі «Проблеми зміни навколишнього світу 2001», що відбувся в Амстердамі у 2001 р., було оголошено про формування нової академічної галузі – науки про стійкість, яка базується на екологічних аспектах концепції сталого розвитку [4]. Всесвітній саміт Організації Об'єднаних Націй 2005 р. у Нью-Йорку підтвердив, що нова сфера розвитку знань повинна базуватися на постулатах взаємозалежності та взаємозамінності для одночасного досягнення економічного процвітання, соціального розвитку та захисту навколишнього середовища [5].

Поява поняття стійкості привела до створення складної та цілісної нової сфери наукових досліджень, які об'єднують науку та практику визначення та розуміння діяльності людини, її поведінку, інновації, прийняття рішень та стратегію дій на найближче майбутнє. Це парадигма про використання та вдосконалення фундаментальних досліджень. Ця наука все ще знаходиться у процесі визначення та розвитку свого аналітичного та наукового підґрунтя, підходів, інструментів, цілей та завдань [6].

Значна частина напрацювань, спрямованих на поглиблення знань у цій галузі, полягає в застосуванні комп'ютерних моделей, які зазвичай охоплюють в основному екологічні та економічні аспекти вимог до стійкості, таких як обчислювальні моделі загальної рівноваги, економетричні, оптимізаційні, гібридні моделі мінімізації шкідливих викидів та моделі землекористування [7]. Всі вони передбачають доступність даних, а також використовують методологію оцінки навколишнього середовища, орієнтовану на останні події в галузі економіки. Очевидною є відсутність нового методичного підходу до усунення основних структурних невідповідностей між природними та людськими системами [8]. Причини проблем сталого розвитку можна дослідити за допомогою моделей споживання та виробництва, врегулювання й управління. Таке моделювання можливе лише за умови використання потужностей сучасної комп'ютерної техніки [9, с. 156].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання вибору оптимального варіанта розвитку є важливим для кожної країни, оскільки розвиток економіки пов'язаний із природними обмеженнями. Однак є країни, для яких виживання – єдина стратегічна мета. Такі країни провокують загрози та виклики міжнародній безпеці. Близькість сусідніх держав створює екологічні ризики. Стрімка глобалізація сприяє утворенню та загостренню економічних та соціальних небезпек. Тому дослідження питань досягнення сталого розвитку регіонів є надзвичайно важливою проблемою. Напрямок сталого економічного розвитку обрали сьогодні низка розвинених держав, серед них США, Японія, члени Європейського Союзу. Однак у світі ще надто багато країн, населення яких існує на межі виживання. Для них основними пріоритетами є забезпечення найнеобхідніших умов фізичного життя людей.

Тому сьогодні актуальною є проблема поглибленого вивчення протиріч, які спричиняють традиційні показники сталого розвитку, та формування нових наборів адекватних вимірюваних індикаторів

для їх обчислення. Отримані висновки повинні зацікавити широку громадськість та різні спільноти, здатні контролювати наслідки своїх дій у глобальному масштабі в умовах нових викликів глобалізації та стрімкого розвитку технологій. Це завдання, як ніколи, вимагає нагального вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є пошук адекватних наборів значущих показників та індикаторів сталого розвитку і побудова аналітичних моделей глобального сталого розвитку на основі аналізу емпіричних даних традиційних сукупностей соціальних, економічних та екологічних показників розвитку країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. З часів появи концепції стійкості було зроблено кілька спроб кількісно визначити та оцінити стійкість, але рівнопропорційне врахування всіх трьох аспектів сталого розвитку (екологічного, соціального, економічного) все ще залишається складним завданням. Хоча індекси, пов'язані з навколишнім середовищем (такі як викиди CO₂, якість води та біорізноманіття) можуть бути розраховані та змодельовані [10], соціально-економічні фактори є основними перешкодами для розроблення показників сталого розвитку через їх суб'єктивну природу. Для того щоб охопити всі три аспекти сталого розвитку, важливо порівнювати їх між собою, не виділяючи, наприклад, економічну ефективність. Більш того, різна специфіка соціальних та природничих наук ускладнює завдання моделювання.

З технічного погляду основними проблемами методології оцінки стійкості є відсутність даних, невідповідності в їх наборах у різних галузях, а також необхідність аналізу даних у великих масштабах. Після визнання важливості сталості розвитку було зроблено численні спроби кількісно визначити та оцінити сталість. Натепер найбільш успішним методом оцінки є використання різних індикаторів та показників. Одними з найвідоміших показників сталого розвитку є Індекс людського розвитку (Human Development Index) та Індекс щасливої планети (Happy Planet Index).

Для виявлення основних залежностей між набором найавторитетніших рейтингів сталого розвитку країн (ліва множина залежних ознак Y_1-Y_3 : Індекс людського розвитку, Індекс Джині (Gini Index), Індекс соціального прогресу (Social Progress Index), Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), Індекс щасливої планети) та найпоширенішими вимірниками соціально-економічного розвитку (права множина предикторів X_1-X_{18} : роки щасливого життя (Happy Life Years), екологічний слід (Footprint), нерівність можливостей (Inequality of Outcomes), очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності (Inequality-adjusted Life Expectancy), налагоджений добробут (благополуччя) з урахуванням нерівності (Inequality-adjusted Wellbeing), ВВП на душу населення (GDP per capita), очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку (Expected years of schooling), середня тривалість навчання дорослого населення (Mean years of schooling), Індекс тероризму (Ranked of terrorism), Індекс корупції (Rank of corruption), Індекс торгівлі (Enabling Trade Index), доступність і якість транспортної інфраструктури (Availability and quality of transport infrastructure), наявність і використання ІКТ (ICT), доступність знань (Access to Basic Knowledge), охорона здоров'я (Health and Wellness), особиста свобода і свобода вибору, (Personal Freedom and Choice), толерантність (Tolerance), Індекс економічної свободи (Ranking of the world by economic

freedom)) застосовано метод канонічної кореляції, призначений для аналізу залежностей між двома наборами змінних загалом [11]. Модельний аналіз проведено у середовищі статистичного пакету Statistica на основі статистичних даних офіційних джерел за 2016 р. для 218 країн світу [12–20].

Отримані результати канонічного аналізу статистично значущі ($p < 0,01$); канонічне значення $R = 0,99$ є великим (рис. 1) і відноситься до першого (найбільш значущого) канонічного кореня. Величину R трактують як кореляцію між зваженими сумами змінних у першій (найважливіші рейтинги сталого розвитку країн) та другій (найпоширеніші вимірники соціального, економічного та екологічного розвитку) множинах.

Загальна частка дисперсії ознак першої (лівої) множини Y_1-Y_5 , виділена за допомогою першої канонічної змінної y_1 , становить 100%. Загальна частка дисперсії ознак другої (правої) множини X_1-X_{18} канонічної змінної x_1 дорівнює 76,56%.

Загальні втрати інформації для змінних першої множини становлять 87,5%, для змінних другої множини – 72,73%. Отже, 87,5% варіації значень досліджуваних рейтингів сталого розвитку країн визначаються змінами аналізованих вимірників соціального, економічного та екологічного розвитку. Водночас самі змінні Y_1-Y_5 детермінують 72,73% варіації досліджуваних вимірників стійкості X_1-X_{18} .

Побудована канонічна модель має досить високу точність: менше 24% дисперсії змінних Y_1-Y_4 залежать від інших, не врахованих у моделі факторів.

Аналіз матриці кореляцій між множинами дає підстави стверджувати, що результатні ознаки Індекс людського розвитку, Індекс соціального прогресу та Індекс глобальної конкурентоспроможності найбільш щільно пов'язані з такими регресорами, як щасливі роки життя, екологічний слід, нерівність можливостей, очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності, налагоджений добробут з урахуванням нерівності, ВВП на душу населення, середня тривалість навчання дорослого населення, Індекс корупції, доступність і якість транспортної інфраструктури, Індекс торгівлі, наявність і використання ІКТ, доступність знань, особиста свобода і свобода вибору, та слабше – з іншими виділеними для дослідження індикаторами (рис. 2).

		Canonical R: ,99727 Chi?(90)=989,68 p=0,0000	
N=98		Left Set	Right Set
No. of variables		5	18
Variance extracted		100,000%	76,5578%
Total redundancy		87,5011%	72,7280%
Variables:	1	HDI	Happy Life Years
	2	Gini Index	Footprint
	3	Social Progress Index	Inequality of Outcomes
	4	Global Competitiveness Index	Inequality-adjusted Life Expectancy
	5	Happy Planet Index	Inequality-adjusted Wellbeing
	6		GDP/capita (\$PPP)
	7		Expected years of schooling
	8		Mean years of schooling
	9		Impact of terrorism
	10		Corruption
	11		Enabling Trade Index
	12		Transport infrastructure
	13		ICT
	14		Access to Basic Knowledge
	15		Health and Wellness
	16		Personal Freedom and Choice
	17		Tolerance and Inclusion
	18		Economic freedom

Рис. 1. Загальні результати канонічного аналізу

Root Removed	Happy Life Years	Footprint	Inequality of Outcomes	Inequality-adjusted Life Expectancy	Inequality-adjusted Wellbeing	GDP/capita (\$PPP)	Expected years of schooling	Mean years of schooling	Impact of terrorism
HDI	0,906474	0,817113	-0,952378	0,943634	0,769735	0,737195	0,274689	0,914727	-0,116415
Gini Index	-0,404394	-0,376379	0,480073	-0,461956	-0,272712	-0,440922	-0,163866	-0,411573	0,022402
Social Progress Index	0,922356	0,800200	-0,910344	0,905466	0,805841	0,785375	0,277220	0,846964	-0,206136
Global Competitiveness Index	0,834103	0,760091	-0,813936	0,758441	0,746999	0,820609	0,265093	0,750526	0,041770
Happy Planet Index	0,490679	-0,084761	-0,463666	0,507413	0,462850	0,180473	0,084142	0,222828	0,021155
Root Removed	Corruption	Enabling Trade Index	Transport infrastructure	ICT	Access to Basic Knowledge	Health and Wellness	Personal Freedom and Choice	Tolerance and Inclusion	Economic freedom
HDI	0,741681	0,787619	0,679282	0,931331	0,900604	0,360477	0,758175	0,578557	0,634155
Gini Index	-0,359098	-0,352327	-0,250204	-0,381966	-0,298684	-0,112165	-0,198180	-0,102438	-0,252273
Social Progress Index	0,846161	0,885168	0,691745	0,937186	0,830202	0,452266	0,856306	0,738100	0,738575
Global Competitiveness Index	0,835109	0,873261	0,834627	0,877626	0,667407	0,394623	0,835369	0,576320	0,751870
Happy Planet Index	0,134462	0,255097	0,137392	0,288683	0,428267	0,501516	0,302526	0,210371	0,179814

Рис. 2. Матриця кореляцій між лівою та правою множинами

Отримано такі характеристичні корені (рис. 3):

Root	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5
Value	0,994542	0,956420	0,834574	0,664428	0,335297

Рис. 3. Таблиця характеристичних коренів

Перевірку значущості виділених канонічних коренів проведено за допомогою критерію χ^2 (рис. 4):

Root Removed	Canonicl R	Canonicl R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,997267	0,994542	989,6812	90	0,000000	0,000009
1	0,977967	0,956420	546,7805	68	0,000000	0,001608
2	0,913550	0,834574	280,4630	48	0,000000	0,036899
3	0,815124	0,664428	127,5282	30	0,000000	0,223056
4	0,579048	0,335297	34,7152	14	0,001626	0,664703

Рис. 4. Результати застосування критерію χ^2

З отриманих результатів можна дійти висновку, що перших три корені є статистично значущими. Наступне послідовне застосування критерію χ^2 дає підстави розглядати лише перший канонічний корінь $r_1 = 0,994542$, який є значущим ($p < 0,01$). Для його змістовної інтерпретації дослідимо, як він корелює зі змінними початкових множин $Y_1 - Y_5$ та $X_1 - X_{18}$. Значення цих кореляцій є навантаженнями канонічних факторів (рис. 5, 7).

Індекс людського розвитку та Індекс соціального прогресу мають значне навантаження на перший канонічний корінь – дуже сильно корелюють із ним.

Root Variable	Factor Structure, left set				
	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5
HDI	-0,973284	0,022204	-0,224956	0,023013	0,033012
Gini Index	0,398200	-0,067166	0,271435	0,333183	0,807612
Social Progress Index	-0,987022	0,064010	0,069825	0,124187	-0,037326
Global Competitiveness Index	-0,879198	0,194294	0,153253	-0,386436	0,126227
Happy Planet Index	-0,438419	-0,872433	0,199021	-0,082045	-0,017561

Рис. 5. Навантаженнями канонічних факторів лівої множини

Перший канонічний корінь «витагує» в середньому близько 61% дисперсії зі змінних другої множини. Тому, задаючи значення змінних у правій множині, можна пояснити близько 60,6% дисперсії у змінних лівої множини, виходячи зі значення першого канонічного кореня (рис. 6).

Root Factor	Variance extractd	Reddncy.
Root 1	0,609051	0,605727
Root 2	0,161598	0,154556
Root 3	0,038451	0,032090
Root 4	0,056605	0,037610
Root 5	0,134294	0,045028

Рис. 6. Таблиця часток видобутої дисперсії для лівої множини

Серед змінних правої множини найбільше навантаження на перший канонічний корінь мають такі регресори, як нерівність можливостей, роки щасливого життя та очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності (рис. 7).

Навантаження, що відповідають таким змінним, як очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку, Індекс тероризму (відсутня кореляція з першим виділеним канонічним коренем) та охорона здоров'я (спостерігається слабка кореляція) суттєво менші за інші.

Перший канонічний корінь пояснює понад 61% дисперсії у змінних правої множини (рис. 8). Змінюючи значення змінних лівої множини, на підставі першого канонічного кореня можна пояснити близько 61% дисперсії у змінних правої множини.

Root Variable	Variance extractd	Reddncy.
Root 1	0,610169	0,606838
Root 2	0,044316	0,042384
Root 3	0,058246	0,048611
Root 4	0,035629	0,023673
Root 5	0,017218	0,005773

Рис. 8. Таблиця часток видобутої дисперсії правої множини

Аналіз канонічних значень. Канонічні значення є зваженими сумами змінних досліджуваної множини. Це п'ять пар канонічних змінних y_1 і x_1 , y_2 і x_2 , y_3 і x_3 , y_4 і x_4 , y_5 і x_5 . Розглядаємо лише першу пару канонічних змінних, взаємозв'язок між елементами якої виявився найтіснішим ($r_1 = 0,99727$).

Статистичні ваги перших канонічних змінних знаходяться у межах від 0,005129 до 0,513918. Застосуємо алгоритм послідовного виключення

Root Variable	Factor Structure, right set				
	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5
Happy Life Years	-0,945057	-0,078098	0,033613	-0,062478	-0,054737
Footprint	-0,794056	0,468408	-0,173374	0,008047	0,022502
Inequality of Outcomes	0,949318	0,086252	0,176075	0,092021	0,085751
Inequality-adjusted Life Expectancy	-0,938631	-0,152046	-0,185050	0,003580	-0,116087
Inequality-adjusted Wellbeing	-0,823121	-0,088409	0,133619	-0,058548	0,066544
GDP/capita (\$PPP)	-0,792539	0,245464	0,144403	-0,229030	-0,178935
Expected years of schooling	-0,282368	0,048743	-0,008816	-0,047040	-0,071787
Mean years of schooling	-0,873930	0,121008	-0,306889	-0,003190	0,043598
Impact of terrorism	0,135956	-0,078405	-0,106034	-0,537194	0,289642
Corruption	-0,822794	0,333175	0,293395	-0,062876	-0,141451
Enabling Trade Index	-0,873560	0,221017	0,300175	-0,094050	-0,085107
Transport infrastructure	-0,721798	0,260528	0,122183	-0,367083	0,262892
ICT	-0,950747	0,146695	-0,025491	-0,049925	0,053678
Access to Basic Knowledge	-0,863105	-0,133105	-0,294204	0,111887	0,166553
Health and Wellness	-0,454219	-0,277571	0,353801	-0,015551	-0,071700
Personal Freedom and Choice	-0,845160	0,149104	0,330237	-0,026234	0,154974
Tolerance and Inclusion	-0,676692	0,165124	0,424924	0,333023	-0,039949
Economic freedom	-0,721839	0,238491	0,338647	-0,088307	-0,021272

Рис. 7. Навантаженнями канонічних факторів правої множини

змінних з моделі шляхом відсіювання найменш значущих ознак із погляду внеску у величину r_1 [9, с. 157].

Для підвищення якості моделі послідовно виключимо змінні з мінімальним значенням статистичної ваги. На першому кроці це очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку, на другому – Індекс тероризму. Кожна з них на відповідному кроці дає найменший внесок у пояснення варіації результатних ознак лівої множини, тому їх доцільно виключити з оптимальної моделі (рис. 8).

Усі канонічні ваги перших канонічних змінних після виключення з моделі канонічних змінних очікуваної тривалості навчання дітей шкільного віку та Індeksu тероризму є додатними (окрім змінної «нерівність можливостей», значення якої є обернено пропорційними до вимірників сталого розвитку) і досить великими за абсолютною величиною. Тому продовжувати покроковий відсів несуттєвих ознак є недоцільним.

Для подальшого аналізу буде використано модель із такими показниками у кожній з груп Y_1 – Y_5 та X_1 – X_{16} : Y_1 – Індекс людського розвитку, Y_2 – Індекс соціального прогресу, Y_3 – Індекс глобальної конкурентоспроможності, Y_4 – Індекс щасливої планети, Y_5 – Індекс Джині; X_1 – щасливі роки життя, X_2 – екологічний слід, X_3 – нерівність можливостей, X_4 – очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності, X_5 – налагоджений добробут з урахуванням нерівності, X_6 – ВВП на душу населення, X_7 – середня тривалість навчання дорослого населення, X_8 – Індекс корупції, X_9 – Індекс торгівлі, X_{10} – доступність і якість транспортної інфраструктури, X_{11} – наявність і використання ІКТ, X_{12} – доступність знань, X_{13} – охорона здоров'я, X_{14} – особиста свобода і свобода вибору, X_{15} – толерантність, X_{16} – Індекс економічної свободи.

Порівняльний аналіз проміжних результатів канонічного аналізу свідчить, що після виключення з моделі таких змінних, як очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку та Індекс тероризму, відбулося збільшення значення першого канонічного коефіцієнта кореляції ($r_t - r_{t+2} = 0,99727 - 0,99756 = -0,00029$), а також збільшення загальних втрат для змінних обох груп: першої (з 87,50% до 88,88%) та другої (з 72,73% до 79,80%), тобто більше ніж на 5 відсотків пунктів. Це означає, що 88,88% варіації значень досліджуваних рейтингів сталого розвитку країн визначаються змінами аналізованих вимірників соціального, економічного та екологічного розвитку. Водночас самі змінні Y_1 – Y_5 детермінують 79,80% варіації досліджуваних аналізованих індикаторів X_1 – X_{16} (рис. 10).

Отримані результати свідчать про досить високу точність канонічної моделі, побудованої після виключення таких змінних, як очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку та Індекс тероризму. Менше 17% дисперсії змінних Y_1 – Y_5 залежать від інших, не врахованих у моделі факторів.

Перший канонічний коефіцієнт кореляції $r_1 = 0,99727$ значущий. Відповідні йому канонічні змінні є значущими. Отримано таку оптимальну канонічну модель:

$$Z_y = 0,97Y_1 + 0,98Y_2 + 0,86Y_3 + 0,52Y_4 + 0,38Y_5,$$

$$Z_x = 0,95X_1 + 0,76X_2 + 0,95X_3 + 0,94X_4 + 0,83X_5 + 0,76X_6 + 0,88X_7 + 0,79X_8 + 0,85X_9 + 0,69X_{10} + 0,95X_{11} + 0,87X_{12} + 0,45X_{13} + 0,84X_{14} + 0,63X_{15} + 0,70X_{16}.$$

Канонічні змінні Z_y та Z_x – це латентні показники. Стандартизовану змінну Z_y , що включає Індекс людського розвитку, Індекс Джині, Індекс соціального прогресу, Індекс глобальної конкурентоспроможності та Індекс щасливої планети, можна розглядати як кількісну оцінку загальної

Variable	Factor Structure, left set				
	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5
HDI	0,972580	0,044517	-0,225576	-0,024366	0,025049
Happy Planet Index	0,520060	-0,812380	0,235255	0,115489	0,029896
Gini Index	-0,381708	-0,088878	0,243256	-0,479297	0,746659
Social Progress Index	0,985789	0,079238	0,075979	-0,116759	-0,050352
Global Competitiveness Index	0,861701	0,276593	0,139926	0,354387	0,189205
Variable	Factor Structure, right set				
	Root 1	Root 2	Root 3	Root 4	Root 5
Happy Life Years	0,946856	0,041288	-0,016357	-0,039986	0,019876
Footprint	0,763936	-0,486370	0,219709	0,050252	-0,006448
Inequality of Outcomes	-0,955159	-0,071588	-0,168704	0,112161	-0,100966
Inequality-adjusted Life Expectancy	0,944461	0,139773	0,162184	-0,055841	0,121292
Inequality-adjusted Wellbeing	0,831237	0,047235	-0,089439	0,021160	-0,120506
GDP/capita (\$PPP)	0,767357	-0,315038	-0,142982	-0,218938	0,085215
Mean years of schooling	0,883587	-0,157710	0,280253	0,041521	-0,041686
Corruption	0,791820	-0,381880	-0,297136	-0,050142	0,122459
Enabling Trade Index	0,852880	-0,254220	-0,325066	-0,111582	0,086377
Transport infrastructure	0,694672	-0,334939	-0,109417	-0,298853	-0,310025
ICT	0,947204	-0,180771	0,032264	-0,037108	-0,062446
Access to Basic Knowledge	0,873746	0,124988	0,296292	0,085634	-0,133949
Health and Wellness	0,451294	0,273322	-0,364690	-0,087906	0,017270
Personal Freedom and Choice	0,842206	-0,196327	-0,322180	0,019759	-0,164371
Tolerance and Inclusion	0,630932	-0,177015	-0,412010	0,397330	0,080115
Economic freedom	0,706144	-0,322350	-0,343295	-0,090435	0,063246

Рис. 9. Таблиці канонічних ваг лівої та правої множин після вилучення таких змінних, як очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку та Індекс тероризму

Canonical Analysis Summary		
Canonical R: ,99756		
Chi?(80)=765,36 p=0,0000		
	Left Set	Right Set
N=76		
No. of variables	5	16
Variance extracted	100,000%	82,9657%
Total redundancy	88,8786%	79,7957%
Variables:		
1	HDI	Happy Life Years
2	Social Progress Index	Footprint
3	Global Competitiveness Index	Inequality of Outcomes
4	Happy Planet Index	Inequality-adjusted Life Expectancy
5	Gini Index	Inequality-adjusted Wellbeing
6		GDP/capita (\$PPP)
7		Mean years of schooling
8		Corruption
9		Enabling Trade Index
10		Transport infrastructure
11		ICT
12		Access to Basic Knowledge
13		Health and Wellness
14		Personal Freedom and Choice
15		Tolerance and Inclusion
16		Economic freedom

Рис. 10. Результатна таблиця канонічного аналізу

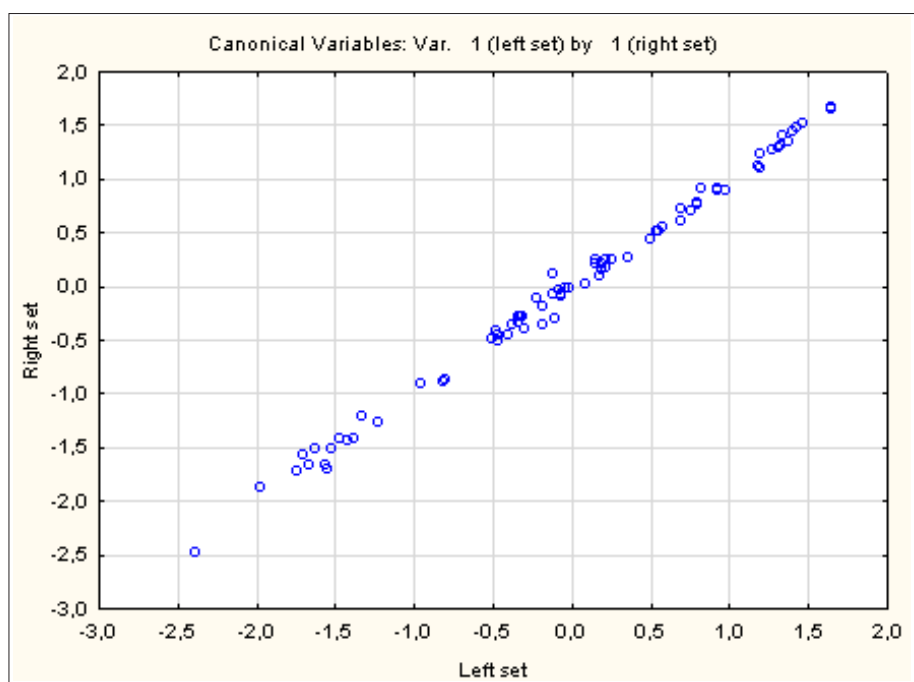


Рис. 11. Діаграма розсіювання канонічних змінних

характеристики глобального сталого розвитку країни. Канонічна змінна Z_x , яку «навантажують» ознаки X_1-X_{16} , є узагальненим показником комфортності проживання (якості життя) у кожній конкретній країні.

Графічне відображення канонічних значень (діаграма розсіювання) свідчить про щільний зв'язок між виділеними канонічними змінними Z_y та Z_x (рис. 11). Отже, всі основні припущення канонічного аналізу не порушено. Відсутність розбиття спостережень на групи на діаграмі розсіювання свідчить про однорідність аналізованої вибірки.

Висновки. Побудована канонічна модель дає підстави дійти висновку, що суспільний прогрес значною мірою залежить від досягнення балансу між економічним зростанням, конкурентоспроможністю бізнесу, забезпеченням екологічної безпеки та зменшення соціальної нерівності. Якість та безпека життя, чесна та прозора влада, можливість отримати гідну роботу, зменшення соціальної нерівності сьогодні мають важливе значення у забезпеченні балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, гарантуванні безпечного та здорового середовища існування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Butlin J. Our common future. By World commission on environment and development / J. Butlin // *Journal of International Development*. 1987. vol. 4. issue 2. London: Oxford University Press.
- In *Rationality in an Uncertain World* / [Marinova D., McGrath N., Banse G., Hronszky I.]; G. Nelson (Eds) // *Transdisciplinarity in teaching and learning sustainability*. Berlin: Edition Sigma. 2005. pp. 275–285.
- Hasna A. Dimensions of sustainability / A. Hasna // *Journal of Engineering for Sustainable Development: Energy, Environment, and Health*. 2007. vol. 2. pp. 47–57.
- Kates R. Sustainability science / R. Kates, W. Clark, R. Corell, J. Hall, C. Jaeger, I. Lowe, J. McCarthy // *Science*. 2001. vol. 292. pp. 641–642.
- United Nations 2005 // *World Summit Outcome, General Assembly*. URL: <http://www.who.int>.
- Todorov V. / *System sustainability and development sustainability: Modelling problems* // V. Todorov // *Management and Sustainable Development*. 2006. vol. 18. pp. 136–140.
- O'Doherty J. Irish Sustainable Development Model / J. O'Doherty, K. Mayor, R. Tol // *The Economic and Social Research Institute Working Paper*. Dublin. 2007. URL: <http://www.esri.ie>.
- Dovers S. Regional Governance for Sustainability, Fremantle, Western Australia, Scaling governance and institutions for sustainability / S. Dovers // *In Academic Forum, Network of Regional Government for Sustainable Development*. 2003.
- Ковальчук О.Я. Математичне моделювання сталого розвитку [монографія] / О.Я. Ковальчук. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 245 с.
- Rockström J. A safe operating space for humanity / J. Rockström, W. Steffen, K. Noone et al. // *Nature*. 2009. vol. 461. pp. 472–475.
- Hotelling, H. Relations between two sets of variates / H. Hotelling // *Biometrika*. 1936. vol. 28. issue 3. pp. 321–377.
- Human Development Reports 2016: за даними United Nations Development Programme. URL: <http://hdr.undp.org/en>.
- GINI index (World Bank estimate). Country Ranking 2016. URL: <http://www.indexmundi.com>.
- Index of economic freedom 2016. URL: Retrieved from <http://www.heritage.org/>.
- SPI Methodological-Report 2016. URL: <http://www.socialprogressimperative.org>.
- World bank live. URL: <http://live.worldbank.org>.
- Which countries are best at converting economic growth into well-being? // *World Economic Forum* 2016. URL: <https://www.weforum.org>.
- Current World Population 2016. URL: <http://www.worldometers.info>.
- The Global Enabling Trade Report 2016. URL: <http://reports.weforum.org>.
- Carpenter G. The Global Risks Report 2017 / G. Carpenter. URL: <https://www.weforum.org>.

УДК 336.14

Колінець Л.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету

АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: РОЛЬ МВФ

У статті встановлено необхідність антикризового регулювання та визначено його конструктивні елементи. Проаналізовано ефективність співпраці України з МВФ. Показано вплив на економічне зростання країни факторів, які можуть бути індикаторами фінансової кризи, та запропоновано заходи з посилення антикризового регулювання в Україні.

Ключові слова: антикризове регулювання, МВФ, економічне зростання, обслуговування боргу, золотовалютні резерви.

Колінець Л.Б. АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: РОЛЬ МВФ

В статье установлена необходимость антикризисного регулирования и определены его конструктивные элементы. Проанализирована эффективность сотрудничества Украины с МВФ. Показано влияние на экономический рост страны факторов, которые могут быть индикаторами финансового кризиса, и предложены меры по усилению антикризисного регулирования в Украине.

Ключевые слова: антикризисное регулирование, МВФ, экономический рост, обслуживание долга, золотовалютные резервы.

Kolinet L.B. ASPECTS OF CRISIS REGULATION IN UKRAINE IN CONDITIONS OF GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY: IMF'S ROLE

The article establishes the necessity of crisis regulation and defines its constructive elements. The effectiveness of Ukraine's cooperation with the IMF has been analyzed. The influence on the country's economic growth of the factors that may be indicators of the financial crisis is shown, and measures to strengthen anti-crisis regulation in Ukraine are proposed.

Keywords: crisis regulation, IMF, economic growth, debt servicing, gold and foreign exchange reserves.

Постановка проблеми. Україна з часу здобуття незалежності зазнала економічних та фінансових криз різного ступеня тяжкості. Оскільки процес становлення економіки України триває і досі, то є високий ризик появи нових криз. Для прогнозування виникнення кризових ситуацій та подолання їх наслідків необхідно застосовувати високоефективні технології антикризового регулювання, над розвитком яких працюють усі країни світу та міжнародні організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які останнім часом досліджували у своїх працях перебіг криз та антикризове регулювання, варто

виокремити праці А.О. Мельник, у яких досліджено вплив світових криз на стан економіки України з часу набуття незалежності, встановлено наслідки та проаналізовано шляхи їх подолання [1]. О.О. Олешко запропоновано концептуальні засади антикризового регулювання української економіки [2]. Роль МВФ у подоланні банківських криз у країнах, що розвиваються, досліджували Л. Папі, А. Пресбітеро та А. Заззаро [3]. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо уваги приділено визначенню ефективності антикризових заходів та окресленню нових можливих ризиків країни, тому й існує потреба у подальших дослідженнях у цій сфері.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету статті: встановити необхідність антикризового регулювання та визначити його конструктивні елементи; проаналізувати ефективність співпраці України з МВФ; показати вплив на економічне зростання країни факторів, які можуть бути індикаторами фінансової кризи; запропонувати заходи з посилення антикризового регулювання в Україні.

Основний зміст та обґрунтування отриманих наукових результатів. Державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного і соціального збитку, викликаного дією світової фінансової кризи.

Криза 2008 р. показала важливість узгодженої структури антикризового управління, яка, на нашу думку, повинна містити такі конструктивні елементи: інструменти економічної політики, спрямовані на запобігання кризі; антикризове управління і зменшення наслідків кризи; інструменти економічної політики, спрямовані на подолання кризи.

На етапі *запобігання кризі* фінансова політика виконуватиме відповідне регулювання та нагляд за фінансовими ринками для того, щоб мінімізувати ризик створення умов для кризи. Грошово-кредитну та фіскальну політику необхідно коригувати, швидко реагуючи на зміни низки індикаторів макрофінансової стабільності (наприклад, зростання кредитів та ціни на житло тощо). Структурна політика повинна бути спрямована на досягнення надійного потенційного зростання і гнучкості ринку, щоб гарантувати, що макроекономічні показники залишаться сильними.

Навіть найкращі зі структур для запобігання кризі можуть бути недостатніми. Тому необхідна структура для *антикризового управління та послаблення наслідків кризи*. Грошово-кредитна політика, як зазвичай, відіграватиме свою незалежну роль. Пом'якшення монетарної політики буде більшим, ніж за «нормальної» рецесії, оскільки трансмісія політики пом'якшення ослаблена за рахунок важкого стану балансу банків. Можуть бути потрібними нетрадиційні заходи грошово-кредитної політики (такі як резерв майбутніх витрат ліквідності проти більш широкого діапазону забезпечення або остаточна купівля цінних паперів центральним банком), особливо якщо відсоткова ставка наближається до нуля. Фіскальні стимули повинні бути своєчасними та тимчасовими, оскільки підтримка доходу, яка надходить надто пізно або не надходить взагалі, менш імовірно спонукатиме приватні витрати.

Автоматичні стабілізатори доповнюють фіскальні стимули, хоча за глибокої кризи може знадобитися посилення автоматичних стабілізаторів, наприклад, шляхом збільшення тривалості та рівня допомоги за неповну зайнятість. Підтримка платіжного балансу може бути потрібною для країн, які були відрізані від зовнішнього фінансування. Втручання у ринки товарів може використовуватися з метою сприяння пригнічених, але життєздатних галузей промисловості.

На етапі *подолання кризи* повинна бути доступною узгоджена дорожня карта для виходу з пристосованих фінансової, макроекономічної та мікроекономічної (ринку продукції та робочої сили) політик. Міра та глибина підтримки політики визначається складністю фінансової кризи та економічним спадом, який за нею слідує. Але такі політики можуть бути реалізовані ефективно лише тимчасово, що передбачає, що повинні бути розроблені ясні плани щодо поступового згортання політики. Це не передбачає аносування фіксованого календарного плану, але передба-

чає визначення напрямку наступних кроків та умов, які повинні виконуватися для виконання цих кроків.

Важливу роль у зменшенні наслідків кризи та для остаточного подолання кризи відіграють міжнародні фінансово-кредитні організації, зокрема Міжнародний валютний фонд. Однак така співпраця неминуче приводить до зростання зовнішньої заборгованості країни.

Україна почала співпрацювати з МВФ у 1994 р., одержавши кредит за програмою Standby у розмірі 249,325 млн. СДР. (див. табл. 1.)

Як бачимо з таблиці 1, було три етапи активної співпраці з МВФ: 1994–2001 рр., 2008–2010 рр., 2014–2017 рр., причому найбільші суми кредитування припали на другий і третій етапи. Так, підписання умов про співпрацю в межах Standby відбулося 4 серпня 1998 р. і було дійсним до 3 серпня 2002 р. Загальна сума передбаченого траншу становила 1919950 тис. СДР. Саме цей кредит фактично став необхідним засобом для подолання наслідків кризи 1998 р. Наступна вагома угода про транш була підписана 3 листопада 2008 р. на загальну суму 11 млрд. СДР, хоча фактично було виплачено лише 7 млрд. СДР. Ці транші стали необхідні в межах антикризових заходів урядів із подолання наслідків світової фінансової кризи 2008 р. Водночас для подолання наслідків нециклічної кризи 2015 р. було досягнуто домовленості з МВФ про виділення в межах Програми розширеного кредитування 12,348 млрд. СДР, з яких станом на кінець 2017 р. виплачено 6,128 млрд. СДР.

Станом на 31 січня 2017 р. країнами-лідерами за сумою непогашених кредитів МВФ є Греція – 9515975 тис. СДР (21% загальної суми кредитів), Україна – 8522096 тис. СДР (19% загальної суми кредитів), Португалія – 4570568 тис. СДР (10% загальної суми кредитів) (див. рис. 1).

Як бачимо, найбільшими кредиторами зараз є країни, які були вражені різного типу кризами: Греція і Португалія – внаслідок боргової кризи, Україна – нециклічною кризою через військово-політичний конфлікт.

Пік погашення Україною кредитів, наданих МВФ, припав на 2012 р. та 2013 р., що посилює борговий тягар і зумовило необхідність домовленостей про наступні транші.

Внаслідок вищеописаного значно зріс зовнішній борг країни та збільшився рівень обслуговування зовнішнього боргу, що теж має важливе значення для економічного розвитку країни. Важливим є те, за рахунок яких коштів відбувається погашення боргів: чи за рахунок ефектів від економічного зростання чи за рахунок використання золотовалютних резервів країни. У результаті порівняння показників золотовалютних резервів країни та рівня обслуговування боргу (% від ВНД) нами виявлено тенденцію, що з 2005 р. по 2008 р., поки рівень обслуговування боргу був незначним – від 7% до 10%, золотовалютні резерви країни зростали (див. рис. 2). У 2009 р. – році піку фінансової кризи – рівень обслуговування боргу зріс до 20% і залишився на тому ж рівні у 2010 р. Золотовалютні резерви з 2010 р. почали стрімко скорочуватися. Це стало відповіддю, в тому числі, і на необхідність погашення зовнішніх кредитів – у 2015 р. рівень обслуговування державного боргу становив аж 31,8% ВНД.

Як бачимо, якщо аналізувати золотовалютні резерви щодо загального зовнішнього боргу країни, то нами встановлено, що ситуація є критичною. У 2005 р. золотовалютні резерви покривали 55% загального зовнішнього боргу країни, у 2009 р. –

вже 25%, а у 2014 р. досягли свого мінімуму – лише 5,8%. Також можна дійти висновку, що погашення позик відбувалося в тому числі і за рахунок скорочення золотовалютних резервів країни.

Під час розроблення антикризового механізму регулювання економіки України велике значення має знаходження оптимуму, точок зростання ВВП, які забезпечують низку факторів.

Для цього нами розроблена методика визначення впливу на економічне зростання країни факторів, які можуть бути індикаторами фінансової кризи. Ця методика дає змогу визначати зони стабільності ВВП за тримання у певних межах значення цих факторів.

У межах теми цього дослідження покажемо взаємозв'язок між зростанням ВВП (v_{vpr}) та кредитами, наданими Україні МВФ (x_{16} , $\langle r_{4} \rangle$), грошовою масою (x_{13}); ВВП(v_{vpr}), золотовалютними резервами (x_7 , $\langle r_{1} \rangle$) та кредитами, наданими Україні МВФ (x_{16} , $\langle r_{4} \rangle$); ВВП(v_{vpr}), рівнем обслуговування боргу (x_{14}) та валовим нагромадженням капіталу (x_{21}).

Аналізувалися дані з 2005 р. по 2016 р. [6].

Розрахунок здійснено методом найменших квадратів за допомогою програми MathCAD-15. Обраховано коефіцієнти трьохвимірного зв'язку виду:

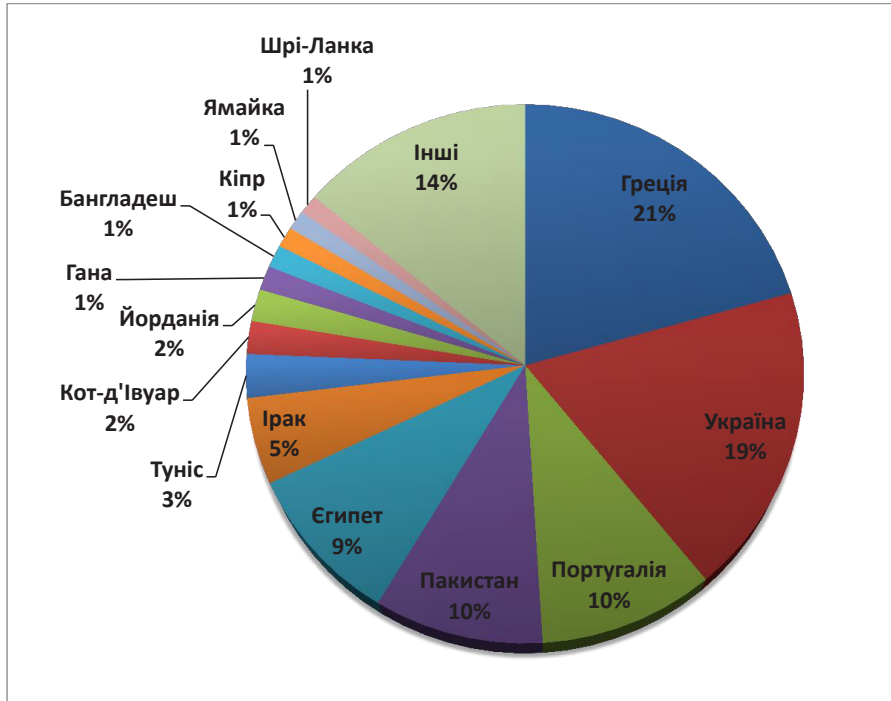


Рис. 1. Непогашені кредити, надані МВФ, станом на 31.12.2017 р. в розрізі країн, % від загальної суми

Джерело: побудовано автором на основі джерела: [5]

Таблиця 1

Трансакції України з МВФ, СДР [4]

Рік	Виплати МВФ Україні	Погашення Україною	Сплачені збори (відсотки) за кредитом	Чиста різниця між одержаними виплатами та погашеними кредитами (з відсотками) *
1994	249325000	0	38868	249286132
1995	787975000	0	27551931	760423069
1996	536000000	0	51289813	484710187
1997	207262000	0	74062799	133199201
1998	281815500	77331250	84795670	119688580
1999	466600000	407031249	80734514	-21165763
2000	190070000	643491270	92499478	-545920748
2001	290780000	361231584	68164641	-138616225
2002	0	140748392	42719449	-183467841
2003	0	144516665	31075544	-175592209
2004	0	201800002	30057314	-231857316
2005	0	202825419	34108497	-236933916
2006	0	278974998	35979125	-314954123
2007	0	278975000	25278365	-304253365
2008	300000000	215618334	8608160	2775773506
2009	400000000	57283337	87374376	3855342287
2010	2250000000	0	157671211	2092328789
2011	0	0	230042458	-230042458
2012	0	2234375000	198041797	-2432416797
2013	0	3656250000	110651324	-3766901324
2014	2972670000	2390625000	38583660	543461340
2015	4728100000	968750000	106297866	3653052134
2016	716110000	0	155497913	560612087
2017	734050000	628833750	220393516	-115177266

* Примітка: розраховано автором

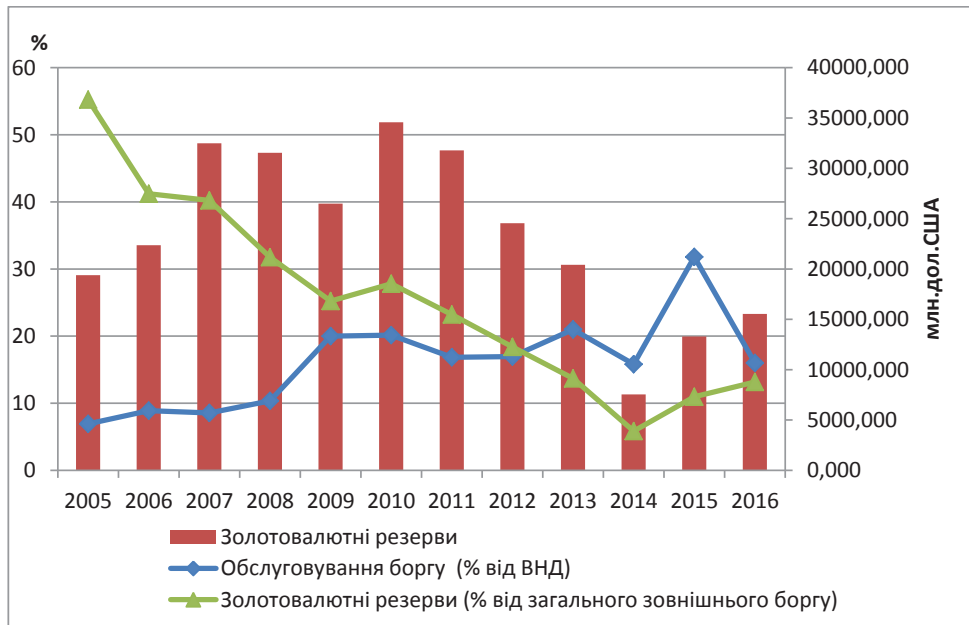


Рис. 2. Динаміка золотовалютних резервів України (млн. дол. США) та рівня обслуговування боргу (% від ВВП)

Джерело: побудовано автором на основі джерел: [6]; [7]

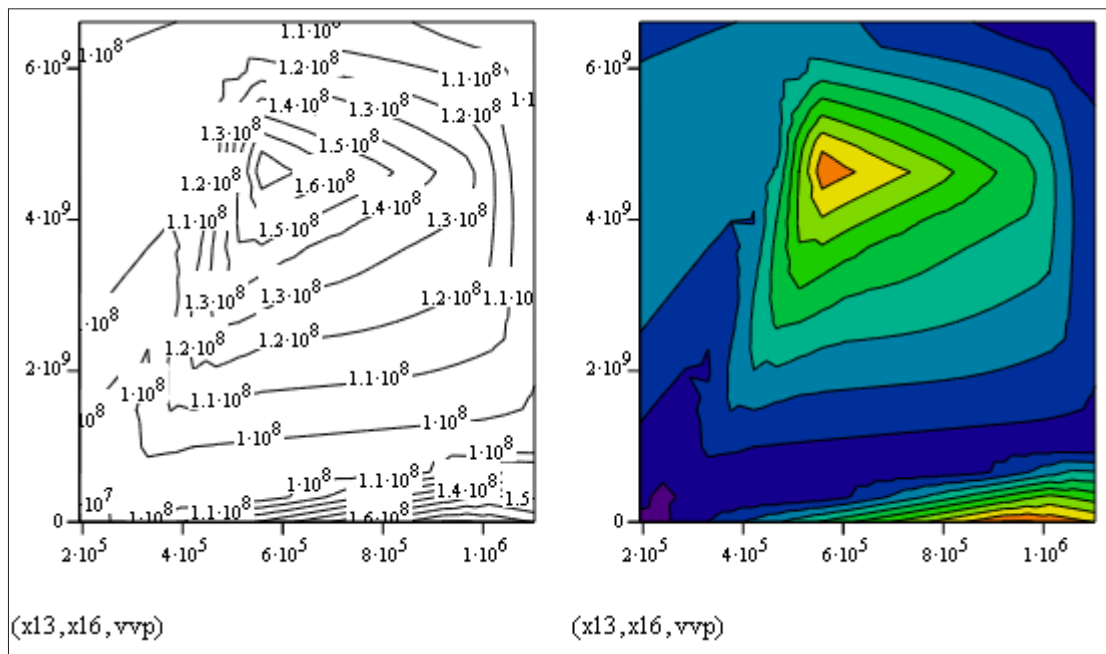


Рис. 3. Залежність ВВП від рівня грошової маси та кредитів, наданих Україні МВФ

Джерело: розраховано та побудовано автором

$$vvp = f_0 + f_1 \cdot a + f_2 \cdot b + f_3 \cdot a \cdot b + f_4 \cdot a^2 + f_5 \cdot b^2. \quad (1)$$

Тобто нами розраховано стан впливу на ВВП (vvp) двох незалежних факторів (a та b).

Інше проведене нами дослідження дало змогу розрахувати стан приросту ВВП (vvp) під впливом приростів двох незалежних факторів (a та b). Розрахунок теж проводився методом найменших квадратів за допомогою програми MathCAD-15, і одержано коефіцієнти трьохвимірного зв'язку виду:

$$dvvp = g_0 + g_1 \cdot a + g_2 \cdot b + g_3 \cdot a \cdot b + g_4 \cdot a^2 + g_5 \cdot b^2. \quad (2)$$

Грошова маса та кредити, надані Україні МВФ

Дослідження цих показників є важливим, оскільки показує, як одержані кредити співвідносяться із грошовою масою і яким є їх сукупний вплив на ВВП. Із графічної інтерпретації залежності, поданої на рис. 3, випливає, що зона стабільності для ВВП при грошовій масі $x13 = 5,8 \cdot 10^5 \pm 10^5$ млн. грн. та кредитів, наданих Україні МВФ, $x16 = 4,7 \cdot 10^9 \pm 10^9$ дол. США.

Як показує практика, кредити такого розміру були надані у 2009, 2014, 2015 рр. Однак показник грошової маси меншим від наявного натеper.

Золотовалютні резерви та кредити, надані Україні МВФ

Графічна інтерпретація залежності ВВП від стану золотовалютних резервів в Україні та кредитів, наданих Україні МВФ, дала змогу встановити зону стабільності для ВВП при золотовалютних резервах

$x7 = 3 \cdot 10^{10} \pm 10^9$ дол. США, при сумі кредитів, наданих Україні МВФ $x16 = 4,1 \cdot 10^9 \pm 0,5 \cdot 10^9$ дол. США (див. рис. 4). Натепер золотовалютні резерви є вдвічі меншими, а кредити МВФ лише у кризові роки сягали таких сум.

Аналіз впливу на приріст ВВП від приросту золотовалютних резервів та приросту кредитів, наданих МВФ, дав змогу виділити як зону стабільного росту, так і зону небезпечного спаду (див. рис. 5).

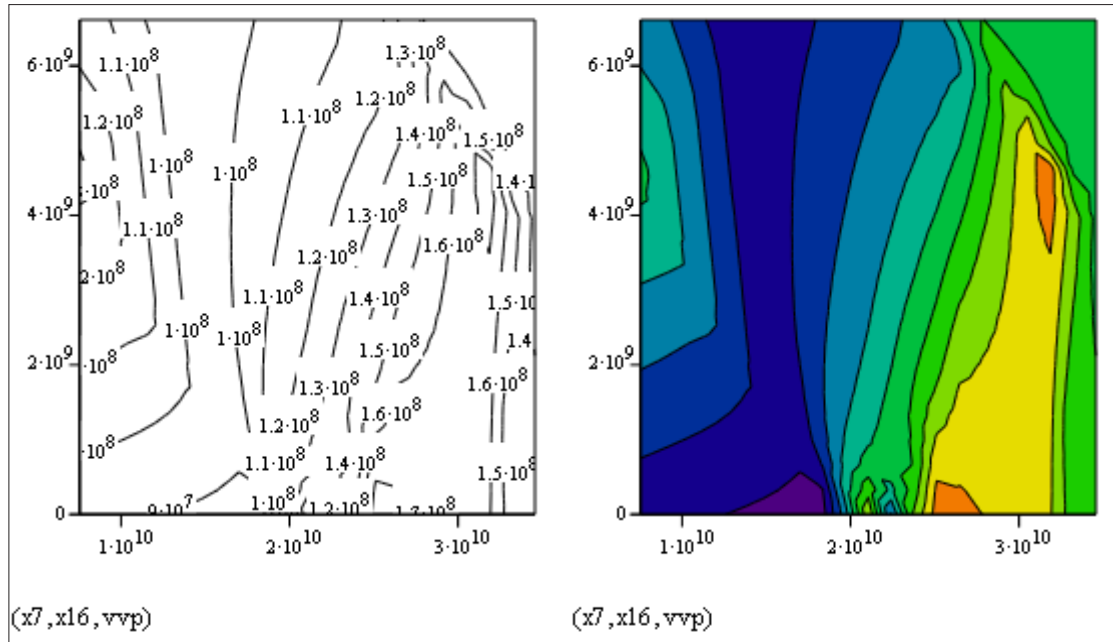


Рис. 4. Залежність ВВП від рівня золотовалютних резервів та кредитів, наданих Україні МВФ

Джерело: розраховано та побудовано автором

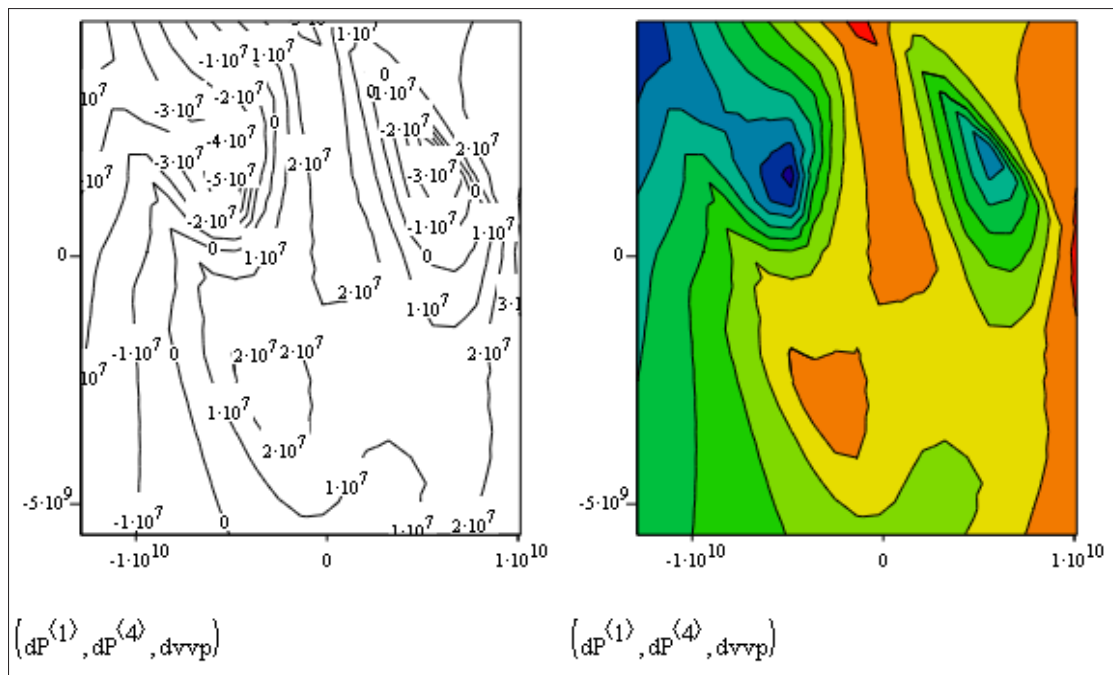


Рис. 5. Залежність приросту ВВП від приросту золотовалютних резервів та приросту кредитів, наданих Україні МВФ

Джерело: розраховано та побудовано автором

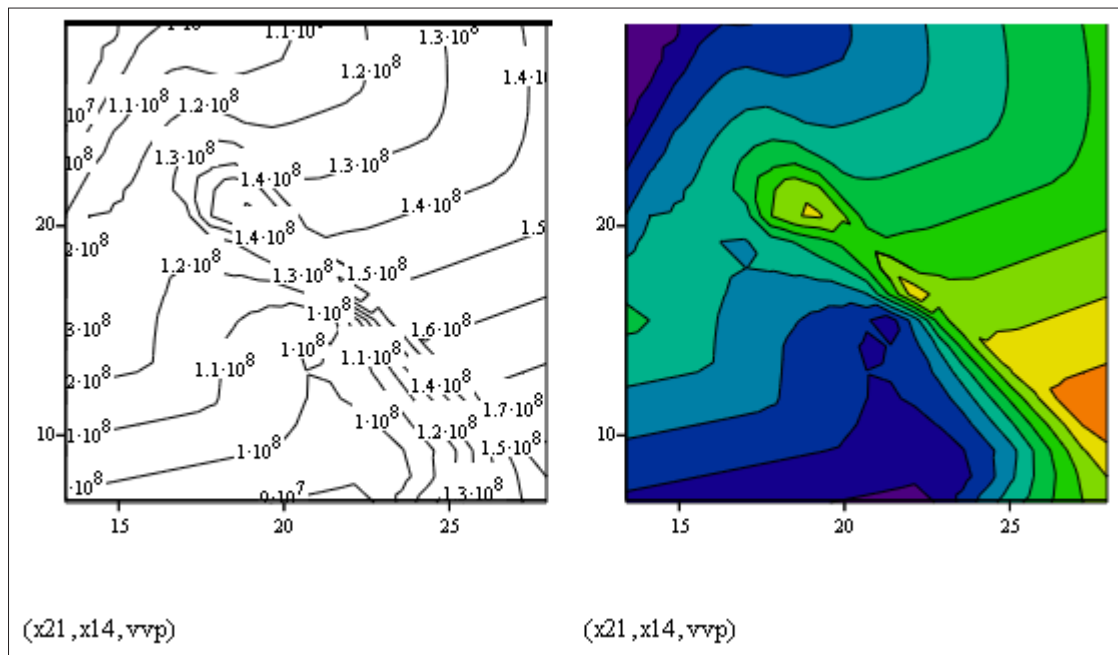


Рис. 6. Залежність ВВП від рівня обслуговування боргу та валового нагромадження капіталу

Джерело: розраховано та побудовано автором

Зона стабільності росту ВВП при рості золотовалютних резервів $dP<1> = 0 \pm 10^9$ дол. США та прирості кредитів МВФ $dP<4> = 5 \cdot 10^9 \pm 10^8$ дол. США.

Дві зони небезпечного спаду ВВП: $dP<1> = \pm 5 \cdot 10^9 \pm \pm 10^9$ дол. США, $dP<6> = 3 \cdot 10^8 \pm 2 \cdot 10^8$ дол. США.

Обслуговування боргу та валове нагромадження капіталу

Дослідження залежності ВВП від рівня обслуговування боргу та валового нагромадження капіталу завдяки графічній інтерпретації дало змогу визначити таку зону стабільності для ВВП: при валовому нагромадженні капіталу $x21 = 18 \pm 1\%$, рівень обслуговування боргу $x14 = 20 \pm 3\%$ (див. рис. 6). Варто зауважити, що у 2016 р. ці показники були кращими.

Натепер стабільного економічного зростання та фінансової стійкості в Україні не досягнуто. Тому важливим залишається вироблення заходів антикризового регулювання, елементами яких можуть бути управління рівнем державної заборгованості, в тому числі розроблення ефективного алгоритму співпраці з МВФ, та рівнем обслуговування боргу. Як показали дослідження, вони є важливими факторами впливу на ВВП та фінансову стійкість держави. Тому в межах управління ризиками державного боргу необхідно:

- здійснення низки законодавчих, регулятивних та організаційних заходів для мінімізації фіскальних ризиків умовних зобов'язань уряду;
- працювати над збільшенням частки гривневих зобов'язань через регулярну емісію державних цінних паперів та розширення каналів їх продажу;
- випускати довгострокові облігації внутрішньої позики із плаваючими ставками, прив'язаними до темпів інфляції.

Оскільки криза – постійна форма руху, це потрібно враховувати у процесі регулювання розвитку економіки. На макrorівні необхідна наявність власного, постійно діючого антикризового підрозділу, групи експертів. У періоди кризи цей підрозділ відповідав би за вживання оперативних заходів з її пом'якшення. Основним завданням, що має стояти

перед антикризовим підрозділом держави у сприятливий період, є коротко- й довгострокове прогнозування можливих кризових ситуацій і розроблення пакету превентивних заходів, спрямованих на своєчасну діагностику кризи, що зароджується, і її локалізацію ще на ранніх стадіях виникнення.

Висновки. Світова фінансова криза, яка переросла в глибоку економічну кризу в Україні, спонукала уряд вживати швидких і масштабних рішень щодо підтримання стійкості фінансової системи країни, забезпечення ліквідності банківської системи, розвитку виробництва і забезпечення економічного зростання, а також мінімізації соціальних втрат працівників. Однак навіть сьогодні в Україні залишається актуальним розроблення ефективної системи попередження виникнення фінансових криз, переосмислення співпраці з міжнародними фінансово-кредитними організаціями та визначення пріоритетних напрямів антикризової політики на середньо- та довгострокову перспективу, що й може бути предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник А.О. Світові економічні кризи в економіці України та їх наслідки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Вип. 2. С. 108–113.
2. Олешко А.А. Концептуальні засади антикризового регулювання національної економіки. Економіка та держава. 2012. № 9. С. 4–7.
3. Papi L., Presbitero A., Zazzaro A. IMF Lending and Banking Crises. IMF Working Paper. 2015. 15/19. 54 p.
4. Ukraine: Transactions with the Fund. URL: http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extrans1.aspx?memberKey1=993&endDate=2099-12-31&finposition_flag=YES
5. IMF Credit Outstanding for all members as of December 31, 2017. URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extcred2.aspx?date1key=2017-12-31&reportdate=2017-12-31>.
6. World Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>.
7. Статистика зовнішнього сектору. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446.

УДК 339.997

Конохов С.В.*аспірант кафедри Міжнародного обліку та аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ США В КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СВІТОВИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ

У статті розглянуто компоненти та механізми державної підтримки аграрного сектору США. Проаналізовано їх вплив на конкурентоспроможність країни на глобальному продовольчому ринку. Досліджено механізми забезпечення продовольчої безпеки та національних інтересів.

Ключові слова: продовольча безпека США, глобальний продовольчий ринок, державна підтримка сільського господарства, аграрний сектор США, сільськогосподарський кредит, експорт аграрної продукції.

Конохов С.К. СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА США В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МИРОВЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ

В статье рассмотрены компоненты и механизмы государственной поддержки аграрного сектора США. Проанализировано их влияние на конкурентоспособность страны на глобальном продовольственном рынке. Исследованы механизмы обеспечения продовольственной безопасности и национальных интересов.

Ключевые слова: продовольственная безопасность США, глобальный продовольственный рынок, государственная поддержка сельского хозяйства, аграрный сектор США, сельскохозяйственный кредит, экспорт аграрной продукции.

Konokhov S.V. US STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF WORLD FOOD MARKETS' COMPETITIVE ADVANTAGES

US state support mechanisms of agricultural sector are examined in this article. Their impact on country's competitiveness at global food market is analyzed. Food security as well as national interests securing mechanisms are researched.

Keywords: US food security, global food market, agricultural sector state support, US agricultural sector, agricultural credit, agricultural goods export.

Постановка проблеми. Вже з перших років існування Сполучених Штатів їх продуктова система посіла ключове місце як у національному, так і у глобальному господарському комплексі, ставши цементаючою основою внутрішньої соціальної і політичної стабільності у державі та її екзогенної економічної незалежності. Досягнуті успіхи Сполучених Штатів Америки у царині забезпечення продовольчої безпеки та конкурентних позицій на світових продовольчих ринках стали закономірним результатом як реалізації масштабних державних програм і проектів прямої фінансової підтримки фермерських господарств, гарантування їх доходів і закупівельних цін на продукцію, пільгового державного кредитування аграрного виробництва, державних закупівель надлишків виробленої аграрної продукції, так і продовольчої підтримки соціально вразливих верств населення і стимулювання платоспроможного попиту громадян на харчі. Синергійна дія цих механізмів забезпечує практичне «вилучення» американського аграрного сектору з ринкової економіки та його переведення у режим переважно державних важелів підтримки і регулювання, актуалізуючи тим самим дослідження особливостей цього процесу та його впливу на позиції США на глобальному продовольчому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням механізмів державних продовольчих політик країн світу, зокрема США, присвячено праці багатьох світових та українських учених: В. Олійника, М. Дунаєвського, В. Чернякова, Г. Сухомирова, Шенгена Фана, Пола Хейсі та інших, однак більш детального вивчення потребує вплив державної підтримки аграрного сектору США на конкурентні позиції держави на світовому продовольчому ринку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу та виявлення ефекту державної підтримки аграрного сектору США та її механізмів забезпечення продовольчої безпеки, національних

інтересів і конкурентоспроможності на глобальному продовольчому ринку.

Виклад основного матеріалу. Якщо характеризувати чинну у Сполучених Штатах Америки *систему державної підтримки аграрного сектору*, то слід відзначити її багаторівневий і системний характер. Вона охоплює як різноманітні механізми прямої державної підтримки національних товаровиробників і споживачів аграрної продукції, так і розгалужений інструментарій нарощування платоспроможної місткості внутрішнього ринку для американських аграріїв, субсидування їх експорту, а також просування продукції АПК на глобальні ринки продовольства. Більше того, саме у США, незважаючи на їх статус найбільш ринково орієнтованої держави у світі, сільське господарство опирається на безмежну економічну могутність держави і на законних підставах перебуває під масштабним державним патронатом щодо прямого фінансування і субсидування фермерських господарств. При цьому найважливішу роль у сучасній інституціоналізації цих процесів відіграє федеральна програма державної фінансової підтримки фермерських господарств під назвою «Стабілізація доходів фермерів», до складу якої належить ціла низка програм («Державна програма підтримки цін», «Сільськогосподарський кредит» та «Страхування врожаю») і яка поглинає до половини сукупного бюджетного фінансування аграрної сфери [1]. У цьому контексті принагідно особливо відзначити, що федеральні підходи до реалізації політики у сфері сільського господарства і довіклля США значно меншою мірою охоплюють заходи державної підтримки розбудови системи управління фермерськими господарствами, концентруючись головним чином на застосуванні прямих фінансових стимулів нарощування аграрного виробництва та інших економічних важелів й інструментів. Зокрема, масштабні прямі державні виплати, виходячи з історичних даних

щодо посівних площ і врожаїв, поширюються нині на фермерські господарства, що вирощують пшеницю, кукурудзу, інше фуражне зерно, бавовник сорту «упланд», рис, сою, олійні культури, арахіс.

У період 1986–2015 рр. сумарний щорічний обсяг державної підтримки сільськогосподарського сектору Сполучених Штатів (*Total Support Estimate – TSE*) зріс із 50,1 до 76,9 млрд дол. США (який у 2012 р. досягнув свого історичного максимуму у 89,2 млрд), у тому числі трансферти від платників податків – з 38,4 до 66,2 млрд (82,7 млрд відповідно) [2]. При цьому, незважаючи на зростання вартісних обсягів державної підтримки сільського господарства, відношення TSE до валового внутрішнього продукту зменшилось із 0,9% у 1989 р. до 0,4% у 2016 р. [3]. Підтвердженням певного зниження рівня державної підтримки американських аграріїв є також коефіцієнти номінальної допомоги сільгоспвиробникам і номінального захисту сільгоспвиробників, які у період 1986–2016 рр. зменшились із 1,31 до 1,10 і з 1,14 до 1,02 відповідно. Натомість середнє значення коефіцієнта номінальної допомоги сільгоспвиробникам за групою країн ОЕСР становило на кінець періоду 1,22; а коефіцієнта номінального захисту сільгоспвиробників – 1,10, що значно вище відповідних індикаторів для США. Це свідчить насамперед про суттєве зміцнення в останні десятиліття конкурентних позицій аграрного сектору США на світових продовольчих ринках, що спричиняє поступове зменшення відносних показників державної підтримки американських сільгоспвиробників, а отже – і посилення вимог із боку Сполучених Штатів до своїх торговельних партнерів – членів СОТ щодо згортання програм і проектів субсидування власного аграрного сектору.

При цьому динаміка частки Сполучених Штатів Америки у загальних витратах на підтримку сільського господарства країн ОЕСР характеризується яскраво вираженою циклічністю. За вказаний період «піки» такої підтримки припали на 1986 р. (18,8% загального фінансування), 2000 р. (20,9%), 2002 р. (17,4%) та 2014 р. (17,3%) [5]. Натомість стрімким обвалом характеризуються 1995 р. (7,4%), 2006 р. (11,7%) та 2008 р. (11,4% відповідно), що відбиває, по суті, кризові періоди циклічних коливань макроекономічної динаміки держави, що цілком закономірно супроводжувалися загальним скороченням державної підтримки національного агропромислового комплексу.

Відносна стабілізація вартісних обсягів прямого державного субсидування виробників аграрної продукції (*ProducerSupportEstimate – PSE*) на рівні 35–38 млрд дол. щорічно у період 1986–2015 рр., зниження платежів фермерам залежно від обсягів виробленої продукції (з 16,2 до 10,9 млрд дол. у рік) та цінової підтримки аграріїв (з 11,1 до 10,5 млрд.) значною мірою були компенсовані *нарощуванням державних видатків на операції сервісного обслуговування аграрної сфери (General Services Support Estimate – GSSE)*, а саме: розвиток аграрної науки, сільськогосподарської інфраструктури, логістичну і консалтингову підтримку експортних операцій американських продуцентів. Зокрема, щорічні вартісні обсяги державного фінансування сервісного обслуговування аграріїв зросли у період 1986–2016 рр. з 3 до 8,7 млрд дол. США (табл. 1).

Своєю чергою, стрімке зростання державних витрат на підтримку споживачів аграрної продукції з 0,1 до 17,3 млрд дол. США у період 1990–2015 рр. (табл. 1) є свідченням значного розширення і диверсифікації діючої у Сполучених Штатах системи *продовольчої підтримки соціально вразливих верств населення*, що розглядається як стратегічний пріоритет не тільки розширення платоспроможного попиту на продукти харчування, але й забезпечення національної продовольчої безпеки. Так, згідно з даними Міністерства сільського господарства США, до неї залучений нині кожен сьомий американець, а у столичному окрузі Колумбія – кожен четвертий (або 23% загальної чисельності населення) [6]. За період 1969–2016 рр. загальна кількість незаможних американців, які користувалися продовольчими талонами (якими можна розплачуватись у продовольчих магазинах), зросла з 2,9 до 44,2 млн осіб, а вартість щомісячно отримуваних ними продуктів харчування – з 6,6 до 125,4 дол. США [7].

Усвідомлюючи виняткову важливість продовольчої допомоги населенню як головного компоненту національної безпеки і соціально-економічної стабільності, американський уряд в останні десятиліття суттєво диверсифікував її програми, що реалізуються нині як на федеральному, так і на місцевому рівнях. Їх є близько 20, а найважливішими з них є Програма додаткового харчування, Програма продуктових талонів, національні програми шкільних сніданків і шкільних ланчів, Програма «Літня

Таблиця 1

Динаміка загальних витрат на підтримку сільгоспвиробників у США і країнах ОЕСР протягом 1986–2016 рр., млн. дол. США [4]

Рік	Сукупні витрати на підтримку виробників, млн. дол. США	Коефіцієнт номінальної допомоги сільгоспвиробникам, %	Коефіцієнт номінального захисту сільгоспвиробників, %	Сукупні витрати на підтримку виробників, млн. дол. США	Коефіцієнт номінальної допомоги сільгоспвиробникам, %	Коефіцієнт номінального захисту сільгоспвиробників, %
1986	37329,3	1,31	1,14	198474,3	1,58	1,52
1990	30197,8	1,19	1,09	228875,3	1,45	1,41
1995	19753,5	1,11	1,05	266102,1	1,47	1,36
2000	50880,5	1,29	1,15	242964,3	1,49	1,34
2002	39044,8	1,22	1,08	223997,5	1,45	1,29
2004	42484,9	1,19	1,08	282924,1	1,41	1,26
2006	30173,9	1,12	1,03	257215,6	1,34	1,19
2008	29954,3	1,09	1,01	263867,5	1,26	1,12
2010	30774,4	1,09	1,02	251108,9	1,25	1,12
2012	35994,9	1,09	1,02	272096,5	1,24	1,11
2014	43784,4	1,11	1,04	253603,2	1,22	1,10
2016	33277,3	1,10	1,02	228052,5	1,23	1,11

їжа», Програма «Свіжі фрукти й овочі», Програма річного продуктового обслуговування населення [8]. Щорічний бюджет цих програм, збільшившись у період 1969–2016 рр. із 0,3 до 70,9 млрд дол. США (за загального бюджету Міністерства сільського господарства США у 151 млрд дол. у 2017 р. [9]), не тільки дає змогу підтримувати стабільно високий рівень продовольчого забезпечення бідних верств населення (як тих, що перебувають у стані крайньої межі зубожіння, так і громадян, чії заробітки дещо перевищують офіційну межу бідності), але й забезпечує врівноваження найгостріших соціальних диспропорцій і суперечностей американського суспільства.

Не слід скидати з рахунків і такий потужний економічний ефект від реалізації програм продовольчої допомоги населенню, як підвищення рівня споживання ним окремих видів харчів, завдяки чому держава позбавляється від надлишків сільськогосподарської продукції, а фермери отримують стабільно високі доходи навіть за умов надлишкового виробництва ними продовольства. У такий спосіб ці програми стають потужним драйвером підтримки макроекономічного зростання в державі. Так, за даними американських аналітиків, кожен долар, витрачений з державного бюджету на продуктову допомогу населенню, у кінцевому результаті збільшував валовий національний продукт держави на 1,7–1,8 дол. [10].

Однак найпотужніший вплив на конкурентні позиції національного агропромислового комплексу, на систему продовольчої безпеки Сполучених Штатів справляють нині *інноваційні чинники*, пов'язані зі впровадженням у сільськогосподарське виробництво піонерних інноваційних розробок та найновіших досягнень науки і техніки. Американський аграрний сектор у своєму загальному форматі репрезентує високоорганізоване й інноваційно-містке виробництво сільськогосподарської продукції, яке застосовує найпередовіші здобутки аграрної науки. Хоча продуктивність фермерських господарств США у довгостроковому періоді доволі ефективно забезпечується механізмами економії на масштабах виробництва і впровадженням в аграрну практику технічно і технологічно містких виробничих систем, проте якісне зростання продуктивності галузі, як і її перетворення в реальну основу системних соціально-економічних перетворень у суспільстві, завжди вимагали науково-технічного прогресу, запровадження диверсифікованих форм і методів інноваційної підприємницької діяльності в аграрному бізнесі, а отже – масштабних інвестиційних капіталовкладень у дослідження і розробки (ДіР) в аграрній сфері. Досить сказати, що в останні десятиліття понад половину приросту валового сільськогосподарського продукту Сполучених Штатів Америки було забезпечено завдяки впровадженню нових технологій, а решта – завдяки нарощуванню ресурсної бази аграрного сектору [11]. Тож уже у 1970–1980-х роках вони дали змогу перевести американський аграрний сектор з екстенсивного на інтенсивний, а згодом – і наукомісткий спосіб виробництва продовольчої продукції. Озброївшись найновішими досягненнями аграрного прогресу, американські фермери у період 1948–2014 рр. добилися щорічного зростання продуктивності праці на 4,9% за одночасного скорочення загальної кількості працівників сільського господарства на 3,2% у рік. Загалом же у період з 1954 р. індекс праці щорічно знижувався на 2,7% за одночасного зростання професійної кваліфікації американської робочої сили [12].

Головні векторні тренди технічної й технологічної модернізації сільського господарства США були

спрямовані на підвищення урожайності рослинництва і продуктивності тваринництва на основі: механізації виробничих процесів у рослинництві і тваринництві; селекції насінництва і тваринництва з виведенням високоврожайного гібридного насіння; хімізації рослинництва; організації сільськогосподарського виробництва на основі його концентрації і регіональної спеціалізації; застосування біотехнологій у модифікації рослин, а також удосконалення комп'ютерних систем сервісного обслуговування АПК і активного використання космічних систем [13]. Так, за останні 40 років суттєво зросли реальні вартісні обсяги фінансування досліджень у сфері сільського господарства США, які становлять нині від 12 до 14 млрд. дол. щорічно (рис. 1).

Хоча приватні інвестиції в аграрні ДіР загалом зростають набагато швидшими темпами, ніж державне фінансування, однак навіть останнє забезпечує нині майже 17% зростання загальної продуктивності ресурсів, залучених в аграрний сектор [14]. Оцінка дохідності аграрних науково-дослідних проектів засвідчує їх дуже високий соціальний ефект, зокрема, внутрішні показники рентабельності інвестиційних капіталовкладень в аграрні ДіР стабільно становлять від 20 до 80% у річному вираженні [15]. Вплив же інвестицій в аграрні ДіР на зниження собівартості сільськогосподарського виробництва зазвичай перебуває в межах від 6 до 12% за різними країнами світу [16]; а найбільшого ефекту зростання продуктивності аграрного сектору стабільно досягають ті держави, котрі здійснюють інвестиційні капіталовкладення у дослідження і розробки аграрного спрямування за одночасного розширення зовнішніх ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Системність і комплексність заходів із підтримки аграрного виробництва, що реалізуються американським урядом в останні десятиліття, високий рівень інноватизації і неухильне зростання продуктивності праці у сільському господарстві значно загострили *проблеми товарного перевиробництва* в аграрному секторі та акумуляції зростаючих обсягів надлишків сільськогосподарської продукції. Як результат – у число стратегічних пріоритетів державної політики США в останні десятиліття висувається питання всебічної підтримки і стимулювання з боку держави експортних поставок фермерськими господарствами продовольства і сільськогосподарської сировини на світові ринки. Красномовним підтвердженням масштабності такої підтримки є такі дані: щорічний обсяг фінансування програм і проектів державної підтримки експорту сільськогосподарської продукції, що реалізуються Службою сприяння зовнішньоекономічній діяльності фермерських господарств США (*Foreign Agricultural Service – FAS*), становить близько 6% загального бюджету Міністерства сільського господарства США, або близько 9 млрд дол. США у 2017 р. [18] (для порівняння у 2000 р. – 3,3 млрд, у 2010 р. і 2011 р. – по 5,7 млрд) [19].

Загалом же реалізація Службою сприяння зовнішньоекономічній діяльності фермерських господарств США програм і проектів у сфері державної підтримки експорту аграрної продукції на світові ринки протягом 1977–2014 рр. мала своїм результатом зростання сукупних експортних доходів американських фермерських господарств до 309 млрд. дол. США, або 8,2 млрд у щорічному вираженні. Крім того, не слід скидати з рахунків і таких економічних ефектів, як щорічний приріст доходів державного бюджету США на рівні 39,3 млрд. дол., доходів населення – на 2,1 млрд., валового внутрішнього продукту – на

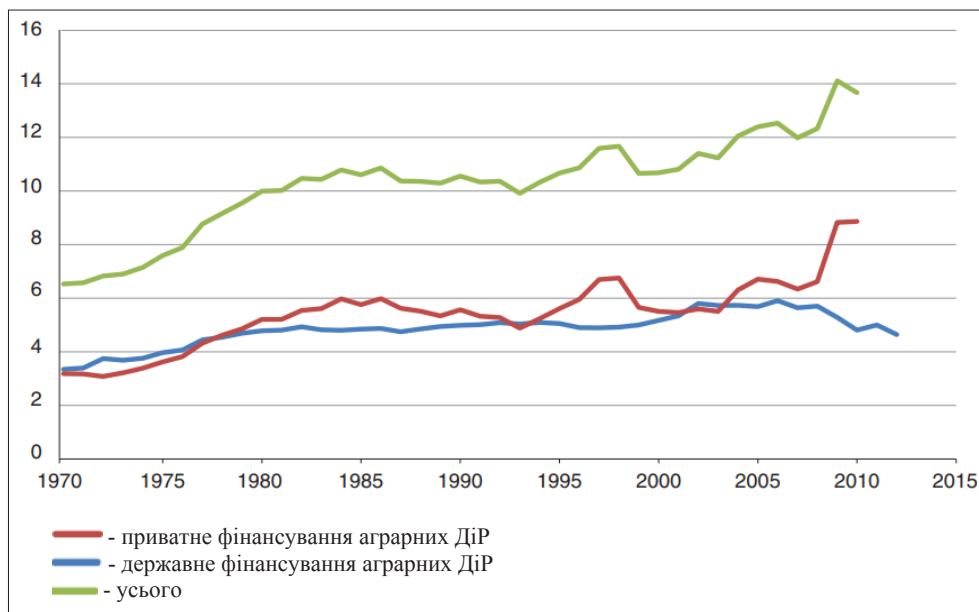


Рис. 1 Вартісні обсяги фінансування досліджень і розробок в аграрній сфері США протягом 1970–2015 рр., млрд дол. США [17]

16,9 млрд. І це не враховуючи майже 240 тис. нових робочих місць в американській економіці, у тому числі – близько 90 тис – в аграрному секторі [20]. Таким чином, державна підтримка експортних поставок продовольства американських фермерів на міжнародні ринки дає змогу Сполученим Штатам не тільки оперативню стабілізувати пропорції внутрішнього продовольчого ринку, але й забезпечити реалізацію цілої низки національних інтересів держави на світових ринках із динамічним розширенням сфер економічної експансії держави через вивіз сільськогосподарських надлишків та посилення політичної й економічної залежності від них країн-імпортерів американського продовольства.

Висновки. Підбиваючи підсумок, наголосимо, що сучасна система забезпечення конкурентних позицій Сполучених Штатів Америки на світових продовольчих ринках реалізується багатьма каналами, важелями і механізмами, що охоплюють диверсифікований багаторівневий інструментарій інституційного, економічного, фінансового й організаційного характеру. Інструментарій державної підтримки сільськогосподарського сектору у Сполучених Штатах Америки органічно вбудований у загальну систему антициклічного регулювання, повною мірою відбиваючи стратегічні цілі і пріоритети національних економічних інтересів і економічного розвитку держави у глобальному середовищі, зокрема – продовольчої безпеки. Він зорієнтований як на пряме бюджетне фінансування аграрної сфери та субсидування фермерських господарств, так і на пряму державну підтримку споживачів сільськогосподарської продукції, нарощування платоспроможної місткості внутрішнього ринку продовольчих товарів, субсидування експорту, а також масштабну державну підтримку просування продукції АПК на глобальних ринках, забезпечуючи її конкурентоспроможність. Збільшення обсягів фінансових стимулів дає можливість для встановлення та посилення вимог до торговельних партнерів, що приводить до глобального лідерства на світовому продовольчому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олійник В. Державне регулювання у сфері забезпечення продовольчої безпеки: зарубіжний досвід / В. Олійник // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. праць. 2012. Вип. 1 (12). Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2012. С. 104 (с. 103–111).
2. Побудовано автором за даними: OECD-FAO Agricultural Outlook 2017-2026. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HIGH_AGLINK_2017#
3. OECD-FAO Agricultural Outlook 2017-2026. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HIGH_AGLINK_2017#
4. Побудовано автором за даними: Agricultural Policy Indicators. OECDStat. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HIGH_AGLINK_2017#
5. Розраховано і побудовано автором за даними: Agricultural Policy Indicators. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HIGH_AGLINK_2017#
6. Дунаевский И. Миллиарды в талонах / И. Дунаевский // Российская газета – Неделя, № 7201, 15.02.2017 г. URL: <https://rg.ru/2017/02/15/v-ssha-sohranilas-sistema-prodovolstvennyh-talonov-dlia-maloimushchih.html>
7. Supplemental Nutrition Assistance Program Participation and Costs (Data as of October 06, 2017). URL: <https://fns-prod.azureedge.net/sites/default/files/pdf/SNAPsummary.pdf>
8. Food and Nutrition. – US Department of Agriculture. URL: <https://www.usda.gov/topics/food-and-nutrition>
9. Министерство сельского хозяйства США. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
10. Дунаевский И. Миллиарды в талонах / И. Дунаевский // Российская газета – Неделя, № 7201, 15.02.2017 г. URL: <https://rg.ru/2017/02/15/v-ssha-sohranilas-sistema-prodovolstvennyh-talonov-dlia-maloimushchih.html>
11. Черняков Б.А. Модернизация аграрного сектора США: опыт для России / Б.А. Черняков // Никоновские чтения. 2009. С. 541 (с. 538–542).
12. Черняков Б.А. Модернизация аграрного сектора США: опыт для России / Б.А. Черняков // Никоновские чтения. 2009. С. 541 (с. 538–542).
13. Сухомиров Г.И. Технологическая модернизация сельского хозяйства Дальнего Востока / Г.И. Сухомиров // Проблемы развития территории. 2014. Вып. 5 (73). С. 124 (с. 123–133).
14. Черняков Б.А. Модернизация аграрного сектора США: опыт для России / Б.А. Черняков // Никоновские чтения. 2009. С. 539 (с. 538–542).

15. Sustainable Agricultural Productivity Grows and Bridging the Gap for Small Family Farms. – Interagency Report to the Mexican G20 Presidency. Final Draft, 27 April 2012. P. 8.
16. Fan S. Public expenditure, growth and poverty reduction in rural Uganda / S. Fan, X. Zhang // African Development Review. 2008. Vol. 20. No. 3.
17. Agricultural Productivity Growth in the United States: Measurement, Trends, and Drivers / S. L. Wang, P. Heisey, D. Schimmelpfennig, E. Ball // Economic Research Report 189. – Economic Research Service/USDA, July 2015. P. 41.
18. Розраховано автором за даними: Министерство сельского хозяйства США. –URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
19. Мальцева В. Государственное стимулирование экспорта сельскохозяйственной продукции в США / В. Мальцева // Международная экономика. 2012. № 1. С. 58, 60 (с. 55–63).
20. USDA Awards Funds for Fiscal Year 2017 Market Development Programs. – New Releases. United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service, November 15, 2016. URL: <https://www.fas.usda.gov/newsroom/usda-awards-funds-fiscal-year-2017-market-development-programs>

УДК 339.9

Мирошниченко А.С.

студентка

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СТВОРЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СОЮЗУ ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ РИНКУ ГАЗУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто ключові тенденції розвитку ринків газу України та країн Європейського Союзу. Залучення українського ринку газу до проекту Енергетичного союзу ЄС опосередковане, оскільки не передбачається інтеграція національних мереж до європейської системи. Можливою є втрата Україною статусу провідного транзитера російського газу до ЄС. Однак роль країни може стати ефективною та вагомою у низці проектів газотранспортних мереж, викладених у статті.

Ключові слова: ринок природного газу, імпорт, видобуток, транзит, Енергетичний союз ЄС, Енергетична стратегія ЄС, Північний потік-2.

Мирошниченко А.С. СОЗДАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СОЮЗА ЕС: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РЫНКА ГАЗА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены ключевые тенденции развития рынков газа Украины и стран Европейского Союза. Привлечение украинского рынка газа к проекту Энергетического союза ЕС косвенное, поскольку интеграция национальных сетей к европейской системе не предусматривается. Возможна потеря Украиной статуса ведущего транзитера российского газа в ЕС. Однако роль страны может стать эффективной и весомой в ряде проектов газотранспортных сетей, изложенных в статье.

Ключевые слова: рынок природного газа, импорт, добыча, транзит, Энергетический союз ЕС, Энергетическая стратегия ЕС, Северный поток-2.

Myroshnychenko A.S. THE CREATION OF THE EUROPEAN ENERGY UNION: UKRAINIAN GAS MARKET PROSPECTS

The article discusses the key trends of gas markets in Ukraine and in the European Union. The participation of the Ukrainian gas market in the EU Energy Union project is indirect, because it is not expected to integrate national networks into the European system. Ukraine may lose its status as the leading transit country of Russian gas to the EU. In any case, the role of the country can be effective and significant in a range of gas transmission network projects outlined in the paper.

Keywords: natural gas market, import, extraction, transit, EU Energy Union, EU Energy Strategy, Nord Stream-2.

Постановка проблеми. Залежність країн Європейського Союзу від імпорту та газової політики Російської Федерації підштовхнуло ЄС до перегляду енергетичної політики та створення амбітного проекту Енергетичного союзу ЄС. Пошук нових можливостей виробництва енергії, модернізація та вдосконалення наявної енергетичної інфраструктури зумовлюють як поглиблення співпраці між країнами всередині об'єднання, так і обмін досвідом та інтеграцію світових енергетичних ринків. Для дослідження обрано газову промисловість Європейського Союзу та України загалом та оцінюються роль і можливості українського ринку газу стати невід'ємною ланкою Енергетичного союзу ЄС зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі роботи над поставленими завданнями використовувалася інформація з офіційних сайтів науково-дослідних установ країн Європейського Союзу, опрацьовувалися роботи (статистичні звіти, аналітичні доповіді, монографії) спеціалістів енергетичного сектору, таких як А. Марченко, Р. Дікель, А. Гальчинський, К. Маркевич, І. Стукаленко, Ф. Оффенберг, Б. Шаффер, Х. Гекінг та Ф. Вейсер.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні особливостей ринків газу ЄС та України,

а також проблем та перспектив газового співробітництва України з Енергетичним союзом ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Надійне, стабільне, достатнє, економічно ефективне, екологічно прийнятне забезпечення нафтою, газом та деякими іншими сировинними ресурсами є запорукою енергетичної безпеки будь-якої країни, а отже, сталого розвитку. Розвиток європейського енергетичного сектору характеризується поетапністю, що свідчить про чітке усвідомлення країнами-членами ЄС переваг від політики, яка проводиться на національному рівні, а також готовність до спільного розв'язання проблем. Проте, на відміну від наявного єдиного ринку товарів, послуг і робочої сили, єдності у сфері енергетики у Євросоюзі досі так і не досягнуто. Основна причина полягає у національній відокремленості енергетичних мереж, що приводить не лише до дорожнечі, а й до високого ступеня залежності від певних постачальників, насамперед від Росії, котра є найбільшим постачальником природного газу до ЄС [3].

Ринок газу ЄС характеризується умовно об'єднаними ринками 28 країн-членів угруповання, що розділені на зони, в кожній з яких створено мережеві хаби для спрощення процедур купівлі газу та

його поставок. Актуальна політика Європейського Союзу спрямована на диверсифікацію джерел газопостачання, розроблення необхідної інфраструктури та законодавчої підтримки для цього. Особлива роль на ринку газу відводиться російським компаніям-постачальникам газу, в основному підпорядкованим Газпрому, що пояснюється необхідністю в імпорті сировини з Російської Федерації. План створення Енергетичного союзу ЄС, спрямований на здобуття енергонезалежності, передбачає максимальну інтеграцію ринків газу країн-членів, уніфікацію норм і стандартів, а також розширення і покращення інфраструктури. Сьогодні найважливішим проектом є будівництво Південного газового коридору та, навпаки, заборона будівництва Північного потоку-2. Удосконалення архітектури ринку поступово реалізується також у східному напрямку і планується, що в межах проекту Eastring перспективний газопровід з'єднає низку країн карпатсько-балканського регіону: Словаччину, Угорщину, Румунію, Болгарію. Він спрямований на транспортування значних обсягів газу між потужним центральноєвропейським газотранспортним коридором через Словаччину-Чехію та Туреччиною. Крім газопроводів, важливим елементом інтеграції ринків є розвиток мережі інтерконекторів і реверсних поставок газу [4].

Згідно з офіційними заявами, включення до Енергетичного союзу ринків країн, що не входять до ЄС, не передбачається. Тобто Україна може розраховувати винятково на опосередковану участь у проектах щодо модернізації ринку газу ЄС, які входять у зону її інтересів. Взагалі співробітництво ЄС та України у цій сфері досить неоднозначне, оскільки з огляду на такі заяви ЄС все одно розглядає український ринок газу як перспективне доповнення власного ринку (зокрема, щодо використання підземних сховищ газу та можливості створення газо-енергетичного хабу на території України). Як підтвердження, Європейська

асоціація енерготрейдерів (EFET) вперше включила Україну в щорічний огляд газових хабів, надавши країні 18 місце. Україна набрала 3,5 бала і, безперечно, поступилася таким потужним хабам, як NBP (Великобританія), TTF (Нідерланди), ZTP (Бельгія), NCG (Німеччина), однак випередила Болгарію та Румунію, які почали процес лібералізації газового ринку значно раніше [11].

За допомогою програмного забезпечення Statsoft проведено кластерний аналіз ринків країн ЄС та України за показниками фактичних та запланованих потужностей підземних сховищ газу. Метою дослідження є виявлення подібних до архітектури України європейських ринків та їх порівняння в межах груп. Результати дослідження свідчать про схожість ринків України та Німеччини, які об'єднуються з іншими кластерами на останньому етапі групування. Очевидним висновком є те, що найближчий за показниками потужності ПСГ до українського є німецький ринок газу, що є провідним у Європейському Союзі [5].

Майбутнє українського ринку газу загалом варто аналізувати поряд із таким проектом, як Північний потік-2. Оскільки попит на російський газ у наступні роки все ще буде зберігатися, шлях його транспортування у ЄС є ключовим у фінансовому плані. Виділяють два потенційні сценарії:

Успішний запуск Північного потоку-2. Планується з 2020 року. Гарантуються стабільні поставки газу до ЄС, однак обсяги транзиту газу Україною знижуються до 5 млрд м³ до 2035 року. Відмова від транзиту українською територією спричиняє суттєві фінансові втрати, Україна шукає вихід у зниженні тарифів за транзит. У результаті низькі тарифи на український транзит є вигіднішими, ніж транспортування по Північному потоку-2. Прибутковість проекту падає.

Заборона будівництва Північного потоку-2. Очікуються скорочення в обсягах транзиту до 2020 року

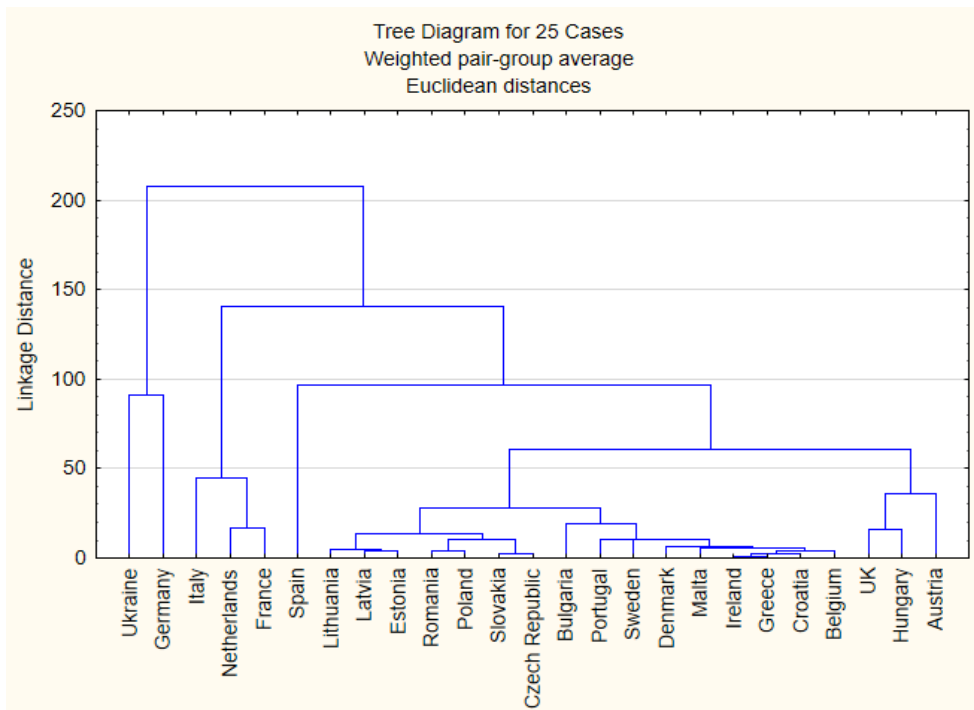


Рис. 1 Кластерний аналіз ринків газу країн ЄС та України на основі фактичних та запланованих потужностей ПСГ країн

Джерело: власні розрахунки на основі [9]

через збільшення постачання скрапленого природного газу. Водночас до 2020–2025 років значно знизиться власний видобуток газу в ЄС, тому постачання через Україну буде відновлено до 56 млрд м³. Україна виграє від ситуації та піднімає тарифи за транзит, оскільки очевидно стає залежність ЄС та Росії від України як транзитера. Припускається, що підвищені тарифи та транзит і розвиток СПГ-терміналів в Європі приведуть до чергового скорочення транзити російського газу через Україну [7]. Виходячи з поданої інформації, можливою є втрата Україною статусу провідного транзитера російського газу до ЄС, тому країні необхідно зосередитися на розвитку інфраструктури ринку газу, створенні ЗПГ-терміналу та розвитку Східного хабу.

Очевидно, що Україна не вигідний варіант запуску Північного потку-2, однак навіть за умов його запуску країна потенційно зможе повернути собі роль транзитера за рахунок зменшення тарифів за транзит. Варто зрозуміти, наскільки змінюватиметься ціна європейських хабів та дохід української ГТС залежно від зменшення чи збільшення тарифів на українській транзит. Припускаємо, що відсоткова зміна поточних тарифів ранжується із кроком 20%. За допомогою програмного забезпечення Statsoft будемо кореляційну модель, де припускаємо залежність ціни на німецькому газовому торговому майданчику (хабі NCG) та зміну тарифів за транзит української стороною (у %) до 2025 року.

На рис. 3 висвітлено кореляційну модель, яка свідчить про високу залежність змінних, оскільки коефіцієнт кореляції становить $r = 0,96334$.

Таким чином, реформування ринку газу країн Європейського Союзу входить до пріоритетних інтересів проекту Енергетичного союзу ЄС. Залучення українського ринку газу опосередковане, оскільки не передбачається інтеграція національних мереж до європейської системи. Проте за наявності сприятливих умов, оптимальної політики та фінансових ресурсів роль України може бути ефективною та вагомим у низці проектів газотранспортних мереж, що представляють загальноєвропейський інтерес.

Тобто з побудованої моделі можна дійти висновку, що Україна здатна проводити тарифну полі-

тику стосовно вартості транзиту і, таким чином, впливати на вартість європейського газу. Тому роль України потенційно важлива у двох сценаріях, оскільки навіть за умов успішного запуску Північного потоку-2 розумне зниження тарифів за транзит українською територією дасть змогу переорієнтувати країни ЄС на транзитні поставки газу Україною, а вартість поставок Північним потоком-2 буде значно вищою, а пропускна здатність нижчою порівняно з українською. Зокрема, пропускна здатність української ГТС в країні Європи – 142,5 млрд м³/рік, тоді як Північного потоку 1 та 2 разом – 110 млрд м³/рік.

Згідно з вищезазначеним, потенціал українського ринку газу відповідає ключовим ринкам ЄС. Тому для зміцнення своїх позицій на ринку газу Україні необхідно:

- провести низку радикальних змін, спрямованих на демонополізацію та переорієнтацію на внутрішній видобуток сировини. Такі кроки дадуть змогу перейти від імпорту газу до його експорту, і, як результат, ефективність використання газотранспортної системи стане в рази вищою. Згідно з розвіданими даними, запаси природного газу в країні становлять приблизно 1 трлн м³, а собівартість видобутку газу в 6–7 разів менша вартості імпортованого газу в 2017 році;

- активізувати участь у всіх регіональних проєктах, які представляють загальноєвропейський інтерес. Зокрема, участь у перспективному проєкті Eastring, що передбачає об'єднання газопроводів Словаччини, Чехії, України, Угорщини та Болгарії; інтеграція газових систем України та Польщі з можливістю виходу на поставки норвезького газу та ЗПГ; спільні проєкти з Туреччиною, зокрема участь у проєкті Південного газового коридору;

- побудувати власний ЗПГ-термінал;
- погодити з ЄС політику ефективного використання газопроводів та механізм функціонування газових сховищ. Умови повинні бути фінансово вигідні ЄС і не суперечити національним інтересам України. Оптимальні способи використання українських ПСГ дадуть змогу стати частиною газової інфраструктури Європи.

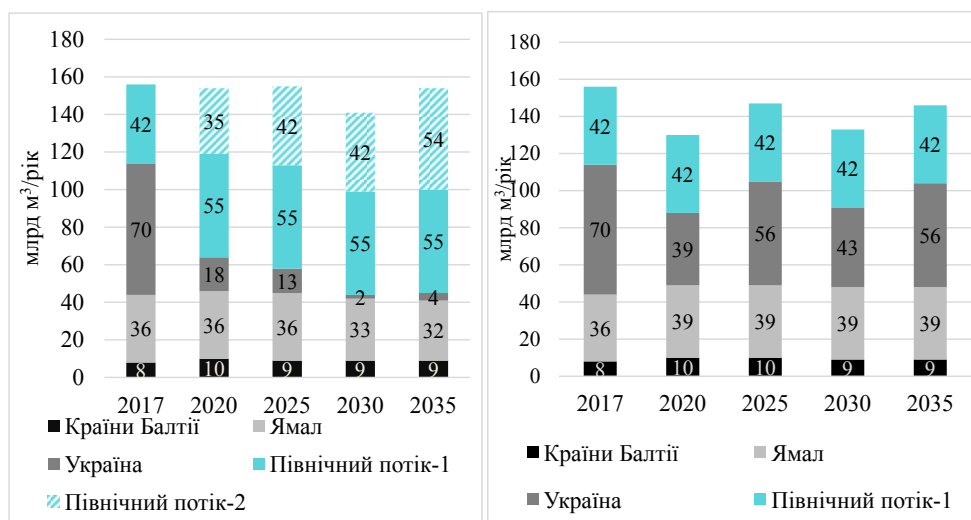


Рис. 2. Шляхи транспортування російського газу за умов запуску Північного потоку-2 (зліва) та за умов його заборони (справа)

Джерело: власні розрахунки на основі [7]

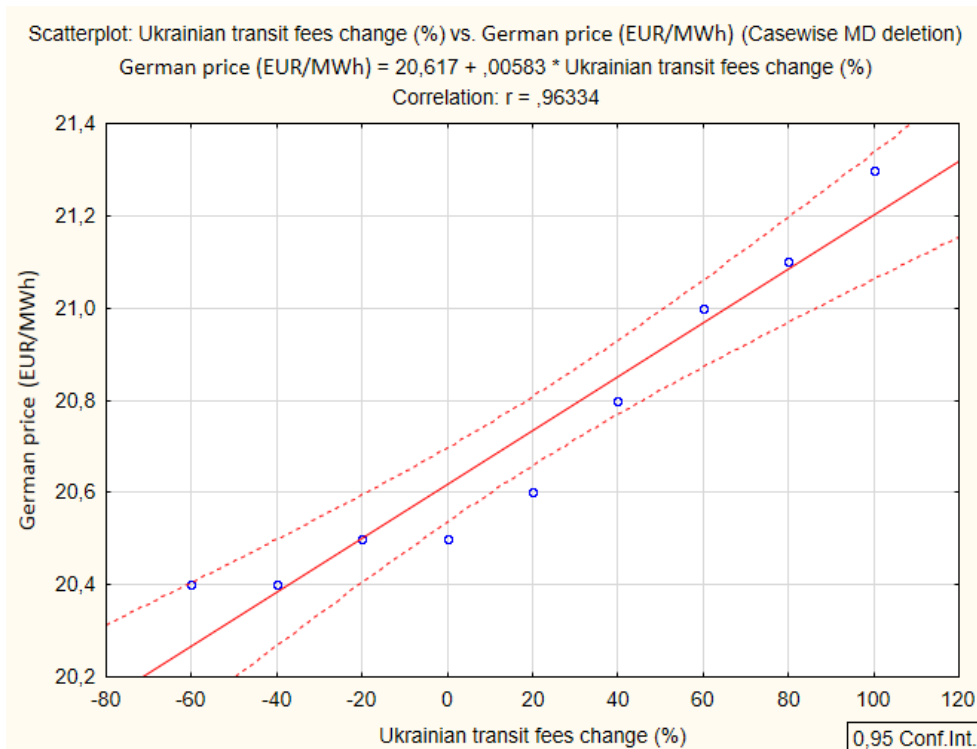


Рис. 3 Кореляційний аналіз вартості газу всередині ЄС відповідно до потенційного рівня тарифів за транзит українською ГТС

Джерело: власні розрахунки на основі [6]

Тому виважена і справедлива політика щодо українських ПСГ, достатність інвестицій у ГТС та активна участь у газотранспортних проєктах дасть змогу Україні відігравати ключові позиції на регіональному газовому ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Галузь енергетики загалом та газова сфера зокрема є пріоритетними у діяльності Європейського Союзу. З огляду на високу залежність від імпорту російського газу та об'єктивні політичні події, кроки ЄС у розвитку цієї сфери спрямовані на зменшення поставок з Російської Федерації шляхом диверсифікації як джерел енергії, так і шляхів їх постачань. Актуальні дослідження свідчать, що, незважаючи на зусилля ЄС, попит на російський газ протягом наступних двадцяти років все ще залишатиметься значним. Тому у статті викладено і проаналізовано низку проєктів, які входять до загальноєвропейських інтересів і є пріоритетними сьогодні. Зокрема, продовження будівництва амбіційного Південного газового коридору, що дасть можливість постачати газ з Азербайджану. Розвиток інфраструктури ЗПГ-терміналів для поставок зрідженого газу з США та Норвегії. Об'єднання мережі газотранспортних систем Угорщини, Словаччини, Чехії, Болгарії та України в межах проєкту Eastring для спрощення механізму поставок сировини. Значна увага у статті надається аналізу проєкту Північного потоку-2 як доповнення уже наявного Північного потоку-1.

Роль України у всіх проєктах є опосередкованою, оскільки не передбачається інтеграція українського ринку газу до системи Європейського Союзу. Незважаючи на це, Україна має і матиме вплив на європейському ринку. У статті проаналізовано два сценарії розвитку подій – за умов запуску Північного

потoku-2 та за умов його заборони. Висвітлено конкретні перспективи українського ринку та переваги кожного зі сценаріїв для сторін-учасників.

За допомогою програмного забезпечення Statsoft у статті було проведено два дослідження. Кластерний аналіз ринку газу відобразив групи схожих ринків країн ЄС за критерієм фактичних потужностей підземних сховищ газу, а також запланованих робіт щодо їх збільшення. Результат дослідження показав, що український ринок найбільше схожий на німецький, про що свідчить приєднання їх кластеру на останньому етапі групування. Такий аналіз дає змогу глибшого розуміння ринків і їх подальшої співпраці. Проведений кореляційний аналіз підтвердив наявність зв'язку між українськими тарифами на транзит газу та європейською ціною на газ. Для дослідження обрано ціни на ключовому європейському хабі NCG (Німеччина). Результати взаємозалежності можуть бути використані під час розроблення подальшої тарифної політики Україною за умов існування Північного потоку-2 та його відсутності.

Виходячи з поданої інформації, можливою є втрата Україною статусу провідного транзитера російського газу до ЄС, тому країні необхідно зосередитися на розвитку інфраструктури ринку газу, створенні ЗПГ-терміналу та розвитку українського хабу. Останній представляє ключовий інтерес для України на міжнародній арені та потребує низки радикальних заходів: повного відокремлення постачальників газу від управління інфраструктурою, прозорого законодавчого процесу із залученням учасників ринку, а також доступності та об'єктивності інформації.

Таким чином, реформування ринку газу країн Європейського Союзу входить до пріоритетних інтересів проєкту Енергетичного союзу ЄС. Залучення укра-

їнського ринку газу опосередковане, оскільки не передбачає інтеграцію національних мереж до європейської системи. Проте за наявності сприятливих умов, оптимальної політики та фінансових ресурсів роль України може бути ефективною та ваговою у низці проектів газотранспортних мереж, викладених у статті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Запужак І.Б. Сучасний стан та проблеми газотранспортної системи України у контексті євроінтеграційних процесів. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/11.pdf
2. Підсумки роботи ГТС Україна за 2017 рік. URL: <http://utg.ua/utg/media/news/2018/01/results-2017.html>
3. Building the European Energy Union. URL: https://www.ambrosetti.eu/wp-content/uploads/Building-the-European-Energy-Union_Full-Report_ENG1.pdf
4. Eastring at a glance. URL: <http://www.eastring.eu/page.php?page=about>
5. Eurostat, Energy statistics – market structure indicators. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/energy/data/database>
6. Description of scenarios in the Energy Roadmap 2050. URL: https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/sec_2011_1565_part2.pdf
7. H. Hecking, F. Weiser Impacts of Nord Stream 2 on the EU natural gas market Decades. URL: <http://www.ewi-1163-17-Studie-Impacts-of-Nord-Stream-2-web.compressed.pdf>
8. Situation of the Ukrainian natural gas market and transit system. URL: [kpmg-situation-of-the-ukrainian-natural-gas-market-and-transit-system-2017-04-10.pdf](http://www.kpmg-situation-of-the-ukrainian-natural-gas-market-and-transit-system-2017-04-10.pdf)
9. Storage data AGSI+. URL: <https://agsi.gie.eu/#/>
10. The Southern Gas Corridor (SGC). URL: <https://www.tap-ag.com/the-pipeline/the-big-picture/southern-gas-corridor>
11. Ukraine first included in rating of gas hubs of Europe. URL: <http://www.nrcu.gov.ua/en/news.html?newsID=65258>

УДК 339.972

Поворозник М.Ю.
аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

АСИМЕТРИЧНІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

У статті досліджено динаміку загальних витрат на охорону здоров'я в Україні. Проаналізовано ефективність структурного розподілу сукупних витрат на фінансування системи охорони здоров'я. Виявлено асиметрії системи фінансування, дисбаланси надання медичних послуг.

Ключові слова: медичні послуги, міжнародні стандарти системи охорони здоров'я, кількісно-орієнтований метод фінансування, первинна медична допомога, показники медикаментозного забезпечення.

Поворозник Н.Ю. АСИМЕТРИЧНОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В статье исследована динамика общих расходов на здравоохранение в Украине. Проанализирована эффективность структурного распределения совокупных расходов на финансирование системы здравоохранения. Обнаружены асимметрии системы финансирования, дисбалансы оказания медицинских услуг.

Ключевые слова: медицинские услуги, международные стандарты системы здравоохранения, количественно-ориентированный метод финансирования, первичная медицинская помощь, показатели медикаментозного обеспечения.

Povoroznyk M.U. HEALTHCARE FINANCING ASYMMETRY IN THE CONTEXT OF MEDICAL SERVICES EFFECTIVE PROVISION UNDER INTERNATIONAL STANDARDS

The dynamics of gross expenditures in healthcare sector of Ukraine are researched in the article. The effectiveness of gross income structural division on healthcare system financing has been analyzed. Financial systems' asymmetries as well as disproportions of medical services provision have been detected.

Keywords: medical services, international standards of healthcare system, quantitative based method of financing, primary healthcare, medicated provision indexes.

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я України за понад двадцятип'ятирічний період державної незалежності «законсервувалася» майже у незмінному стані у форматі моделі Семашка з усіма її невід'ємними атрибутами: переважанням державної власності у медичній сфері, орієнтацією державного фінансування на утримання лікарень і оплату праці медичного персоналу, фрагментованою управлінською системою медичної сфери, переважною акумуляцією медичних послуг у сегменті лікування неважких гострих станів, слабкою інституційною і фінансовою спроможністю медичної сфери щодо стримування поширення неінфекційних захворювань, а також фактичною відсутністю профілактики захворювань й ігноруванням медичних потреб здорового населення. Це стало закономірним результатом

того, що функціонуюча за соціалізму патерналістська модель державної політики в медичній сфері не була вчасно й оперативно замінена більш досконалим її ринковим аналогом із «запуском» ефективних із погляду міжнародної практики механізмів комерціалізації медичної індустрії та суспільного відтворення медичних послуг. Важливу цементаутворюючу функцію у цьому процесі відіграє фінансування галузі, що має формувати ефективну систему медичних послуг, яка відповідає за адекватні параметри кількісного й якісного відтворення національного ресурсу в постіндустріальній парадигмі національного економічного розвитку та реалізації моделі сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління системою охорони здоров'я, зокрема її фінансування, приділено увагу багатьох провід-

них українських та зарубіжних учених: Г. Ігнатєвої, К. Павлюка, С. Алімової, В. Князевича, С. Томсона, Т. Фубостера та ін. Проте окремої уваги потребує дослідження фінансування української системи охорони здоров'я з погляду якості надання медичних послуг.

Мета статті полягає у дослідженні структури фінансування системи охорони здоров'я України в контексті її відповідності міжнародним вимогам і стандартам ефективності надання медичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними чинниками, що справляють негативний вплив на розвиток вітчизняної системи охорони здоров'я, є насамперед *недостатні обсяги її державного фінансування і високий рівень корупції*. Останні п'ятнадцять років характеризуються нарощуванням абсолютних і відносних показників фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я з бюджетів усіх рівнів. У період 2000–2015 рр. загальні витрати на охорону здоров'я зросли з 10,5 до 155,2 млрд. грн., а на душу населення – з 213,6 до 3 630,1 грн. У відносному вираженні загальні витрати на охорону здоров'я за вказаний період зросли з 6,1% до 7,8% номінального ВВП, а частка державних витрат на охорону здоров'я – з 10,2% до 11,2% загальних видатків зведеного бюджету (із максимальними значеннями на рівні 14,3% у 2003 р., 13,2% у 2004 р. та 12,9% у 2013 р.) [1]. Як бачимо, такі показники повною мірою кореспондуються з відповідними індикаторами фінансування медичної сфери у країнах Центральної та Східної Європи.

Принагідно також відзначити особливу *інституційну структуру сучасного кінцевого споживання* вітчизняною системою охорони здоров'я фінансових ресурсів, у якій на лікарні припадає 35,3% поточних витрат, амбулаторні заклади – 12,4%, а на заклади з роздрібного продажу медичних товарів та інші організації з їх постачань – 38,2%. Водночас система загального управління охороною здоров'я та управління програмами громадського здоров'я споживають відповідно 7,7% та 0,8% від поточного фінансування медичної сфери. При цьому доволі варіативною залишається джерельна структура її фінансових ресурсів: тоді як лікарняні установи споживають переважно кошти суспільних (85%) і приватних фондів (15% – кошти домогосподарств), то амбулаторні заклади – кошти домогосподарств, приватних фірм і корпорацій (55,7%) та суспільних джерел (44,3%), а заклади з роздрібного продажу медичних товарів та інші організації з їх постачань – кошти домогосподарств (99,8%) та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (0,2%) [2].

Однак, співвідношення державних і недержавних джерел фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я *не відповідає принципу оптимальної пропорційності*. Основним джерелом фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я дотепер залишаються державні видатки (включаючи витрати державних фірм). У період 2003–2014 рр. вони стабільно становили від 55 до 61% загального фінансування медичної сфери; далі йдуть витрати домогосподарств (від 36 до 42%) на тлі вкрай незначного фінансування з боку приватних фірм і корпорацій (від 2,4 до 3,1%) та донорських організацій (0,2 – 0,3% відповідно) [3]. Подібна структура видатків на фінансування системи охорони здоров'я свідчить насамперед про значну обмеженість доступу до медичних послуг малозабезпечених верств українського населення.

Крім того, загальні витрати на фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я дотепер не здатні забезпечити гідної оплати праці медичних працівників, надання українським громадянам якісних медичних послуг, забезпечення їх необхідними медикаментами і лікарняними ліжками, а також модернізацію медичного обладнання й упровадження інноваційних методик лікування. На думку експертів ВООЗ, доцільним є зменшення ролі приватного фінансування закладів охорони здоров'я, розширення доходної бази та підвищення рентабельності їхньої діяльності, вдосконалення методів об'єднання ресурсів шляхом зниження кількості фондів медичного страхування та створення єдиного загальнонаціонального фонду для забезпечення транспарентності планування і координації діяльності системи охорони здоров'я у цілому, а також боротьба з неофіційними платежами та чітке розмежування державного і приватного фінансування для обмеження негативного впливу останнього на розподіл фінансових ресурсів медичної сфери [4].

Незважаючи на абсолютне і відносне зростання державних витрат на фінансування охорони здоров'я в останнє десятиліття, вкрай *неефективним залишається його розподіл між вітчизняними медичними установами*, в основі якого лежать, головним чином, *кількісні критерії*, а саме: загальна кількість лікарняних ліжок, планова місткість амбулаторно-поліклінічних закладів, загальна кількість лікарів усіх спеціальностей та середнього медичного персоналу, вартість комунальних платежів тощо. Більше того, згідно з Бюджетним кодексом України, фінансування закладів охорони здоров'я здійснюється виключно на забезпечення їхньої діяльності й не передбачає покриття витрат залежно від обсягу наданих медичних послуг і виконаних робіт, а також потреб населення у медичному обслуговуванні. Своєю чергою, переважно бюджетний (неприбутковий) статус вітчизняних медичних закладів є значним гальмівним чинником щодо їх об'єднання з іншими лікарнями та аутсорсингу частини своїх виробничих функцій іншим лікарням для економії трансакційних витрат під час продукування медичних послуг.

Зрозуміло, що подібний *кількісно-орієнтований метод фінансування* здатен забезпечити лише інфраструктурну розбудову вітчизняної системи охорони здоров'я та її мережеве «роздування» і жодним чином не зорієнтований на формування в агентів медичної індустрії потужних мотиваційних стимулів щодо підвищення продуктивності своєї праці й ефективної оптимізації використання ресурсів. Достатньо сказати, що нині майже 80% загального обсягу фінансування вітчизняних лікарень спрямовується на підтримання інфраструктурних об'єктів і людського капіталу (у тому числі 63,6% – на заробітну плату медичного персоналу; 10,2% – на оплату комунальних платежів), тоді як прямі витрати на продукування медичних послуг – лише 21%; а інші витрати (оновлення обладнання й інфраструктури) – 5,2% [5]. При цьому медичні установи позбавлені права самостійно змінювати структуру своїх витрат на основі перерозподілу коштів з однієї статті бюджету на користь іншої (наприклад, на оплату праці персоналу чи закупівлю медичного устаткування замість оплати комунальних витрат чи купівлі витратних матеріалів), що робить управлінський процес негнучким і малопродуктивним. А обов'язкова вимога щодо повернення до бюджету невитрачених за рік асигнувань та загроза зменшення бюджетного фінансування на наступний рік на суму залишку коштів [6] ниве-

люють будь-які мотиви закладів охорони здоров'я щодо оптимізації структури своїх витрат та підвищення ефективності діяльності.

Крім того, кількісно-орієнтований метод фінансування медичної сфери стає причиною нерідко необґрунтованих випадків госпіталізації (до 60% їх загальної кількості), дублювання медичних послуг одного виду на різних рівнях системи медичного обслуговування, зростання кількості короткотермінових повторних випадків госпіталізації пацієнтів, недосконалої організаційної структури закладів охорони здоров'я, структури їх ліжкового фонду і штатного складу [7]. Вагомий дестабілізуючий вплив на розвиток вітчизняної медичної сфери справляє також відсутність чіткого розмежування функцій замовників і продуцентів медичних послуг. Йдеться насамперед про значний брак механізму розроблення й імплементації стратегічних планів розвитку медичної галузі на регіональному і національному рівнях; а також надання закладами охорони здоров'я медичних послуг і залучення ними фінансування без укладення контрактів із місцевими органами влади (обласними, районними, міськими, сільськими та селищними) як безпосередніми платниками за послуги, на які припадає нині понад 80% видатків зведеного бюджету медичної сфери.

Подібно іншим країнам світу найвитратнішим компонентом національної системи охорони здоров'я є стаціонарне лікування українських громадян. У період 2007–2015 рр. видатки на утримання лікарень і санаторно-курортних закладів стабільно становлять понад 64% загального фінансування, а в окремі роки (2008 р., 2010 р., 2011 р.) перевищують 70%. За вказаний період спостерігається чітко виражений тренд щодо зростання частки фінансування центрів первинної медичної (медико-санітарної) допомоги (з 1,3% до 8,7% загального фінансування системи охорони здоров'я) та станцій швидкої і невідкладної допомоги (з 1,6% до 4,7%) на тлі значного зменшення частки фінансування вітчизняних санаторно-курортних закладів (із 3,7% до 1,7%) та санітарно-профілактичних і протиепідемічних заходів і закладів (із 4,7% до 1,6% відповідно) [8]. Подібна динаміка є відображенням, з одного боку, законотвірних тенденцій у фінансуванні вітчизняних закладів охорони здоров'я щодо його концентрації на найбільш затребуваних напрямках медичного обслуговування населення, а з іншого – недостатньої уваги в нашій державі до питання профілактики захворювань громадян, їх валеологічного виховання і пропагування здорового способу життя.

Підтвердженням недостатнього розвитку у нашій державі системи профілактичних заходів зміцнення здоров'я українських громадян є й той факт, що у вітчизняних поліклінічних закладах до 60–70% кадрового корпусу представлено лікарями-фахівцями, які спеціалізуються на наданні спеціалізованої медичної допомоги населенню. Натомість не більше 40% лікарського корпусу надає нині базову профілактичну допомогу [9]. Крім того, непрозорість схем закупівлі вакцин і використання медичних препаратів сумнівних походження й якості значною мірою дискредитували саму ідею профілактичного щеплення для попередження цілої низки захворювань.

Нераціональною з погляду міжнародної практики залишається й вітчизняна система первинної медико-санітарної та спеціалізованої медичної допомоги. Так, якщо у західних країнах до 90% усіх медичних послуг надають нині заклади первинної

допомоги, а на сегмент сімейної медицини (де працюють лікарі загальної практики) припадає від 30% до 50% сукупної кількості лікарів сфери охорони здоров'я, то в Україні первинним рівнем медичних послуг покривається нині менше 30% пацієнтів у містах і до 50% – у сільській місцевості [10]. Своєю чергою, у структурі позалікарняних медичних закладів системи Міністерства охорони здоров'я України на наданні первинної медичної допомоги (у сільських і міських лікарняних амбулаторіях, амбулаторних відділеннях сільських дільничних лікарень) спеціалізуються нині понад половини (56,2%) їх загальної кількості; на наданні первинної й вторинної допомоги (у поліклінічних установах і відділеннях міських лікарень, центральних районних лікарнях) – 28,1% і тільки 27% спеціалістів первинної ланки медичних послуг репрезентують сегмент сімейної медицини (загальної практики) [11]. Підтвердженням загалом низького рівня розвитку вітчизняної системи первинної медико-санітарної допомоги є й той факт, що загальна кількість її закладів щонайменше вчетверо менша, ніж у середньому за групою країн ЄС (відповідно 1,2 проти 4,9 на 10 тис. населення); а лікарського персоналу – на третину (відповідно 6,3 проти 9,4 на 10 тис. населення) [12].

Між тим саме ефективна організація сфери охорони здоров'я, як наголошують експерти ВООЗ, здатна забезпечити зменшення загальної смертності населення у віці до 75 років на 23% у чоловіків і на 32% у жінок; а смертності від ішемічної хвороби серця – на 40–50% [13]. Зрозуміло, що нераціональна організація первинної ланки медичного обслуговування населення, як і хронічний брак її фінансування, вже стали причиною втрати вітчизняними медичними послугами системності, комплексності та поетапності надання, їх невідповідності потребам населення, як, власне, й посилюється формальність і фрагментарність у профілактиці захворювань громадян і їх диспансеризації. Водночас високий ступінь структурної «дисперсії» первинної медичної допомоги, її організаційне й функціональне поєднання з вторинною медичною допомогою призводить до деперсоналізації суспільної відповідальності лікаря за здоров'я пацієнта чи сім'ї і суттєво ускладнює сам процес управління якістю первинної ланки медичного обслуговування населення.

Більше того, у нашій державі практично відсутній чіткий розподіл медичних послуг на служби первинної і вторинної допомоги, коли до надання первинної медичної допомоги активно залучаються практично всі спеціалісти поліклінічних установ та структурних підрозділів лікувально-профілактичних закладів. Як результат – надмірне навантаження на сегмент спеціалізованої амбулаторної допомоги, висока частка виявлення захворювань українських громадян на пізніх етапах, ускладнень хронічних захворювань, а отже, зростання потреб населення у дорогих високоспеціалізованих медичних послугах. І це без урахування вкрай неефективної системи вторинної медико-санітарної допомоги в Україні з високим ступенем «розпорошеності» фінансових ресурсів між багаточисельними малопотужними лікарняними закладами, позбавленими можливостей купівлі сучасного медичного обладнання та інноваційних технологій лікування, а отже, низькою інтенсивністю потоків пацієнтів та втратою персоналом практичних навичок професійної діяльності. Достатньо сказати, що 630 лікарень в Україні (30% їх загальної кількості) мають ліжковий фонд менше 25 лікарняних ліжок, а ще понад 110 закладів – тільки

26–60 ліжок. Між тим пороговим кількісним показником можливостей продукування медичними закладами якісних і диверсифікованих медичних послуг є розподіл 100 тис. населення на одну лікарню [14].

Про значне відставання вітчизняної системи охорони здоров'я від міжнародної практики свідчать також *показники медикаментозного забезпечення пацієнтів* як невід'ємного компонента продукування медичних послуг. Так, сьогодні купівля медичних препаратів та інших медичних товарів негравало використання поглинає понад 30% загальних витрат на фінансування медичної сфери. Це не перевищує 4–5% загального обсягу державних витрат на охорону здоров'я, решта ж оплачується самими пацієнтами, а не лікувально-профілактичними закладами (для порівняння: у західноєвропейських країнах цей показник становить від 30% до 60% [15]). Навіть формат стаціонарного лікування у нашій державі передбачає купівлю пацієнтами медичних препаратів на загальну суму, що становить майже 87% загальної вартості ліків [16].

Необхідність покриття пацієнтами вартості лікарських засобів власним коштом спричинила широке поширення у медичній практиці агресивної реклами їх продажу. Йдеться, зокрема, про брак ефективних регуляторних механізмів у сфері відпуску медичних препаратів рецептурної групи, який спричиняє дедалі більшу орієнтацію фармацевтичних працівників на «просування» більш дорогих препаратів, переважно імпортного виробництва. Достатньо сказати, що в 2011 р. з 14 205 лікарських засобів, зареєстрованих в Україні, лише 3 681 позиція репрезентувала медичні препарати вітчизняного виробництва, що не перевищує 25% їх загальної кількості. При цьому частка лікарських засобів групи генериків вітчизняного виробництва на українському ринку становить у середньому 16% [17]. Це є свідченням надмірного навантаження на населення (яке оплачує медичні послуги за свій рахунок), а отже, відбиває глибокі структурні перекося вітчизняної системи охорони здоров'я й потребує активізації державної політики у сфері охорони здоров'я щодо захисту найменш соціально захищених верств українських громадян.

Якщо в Україні понад 40% загального фінансування медичної сфери забезпечує населення зі своїх особистих коштів, то в країнах-лідерах – не більше 2–3%. Такий структурний дисбаланс прямої оплати населенням отриманих медичних послуг (не беручи до уваги 10% неформальних і тіньових платежів [18] у структурі загальних витрат на систему охорони здоров'я) не здатні «переломити» навіть механізми добровільного медичного страхування та лікарняних кас. Ці дані повною мірою кореспондують із соціологічними опитуваннями українських домогосподарств на предмет доступності медичних послуг: якщо в 2014 р. кожне п'яте домогосподарство було нездатне задовольнити власним коштом придбання медичних препаратів, то в 2015 р. – вже 29,3% домогосподарств [19]. Більше того, згідно з дослідженнями експертів Світового банку, у загальних вартісних обсягах фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я 43,6% припадає на приватні платежі пацієнтів, 33% опитаних домогосподарств нашої держави понад 10% своїх щомісячних доходів витрачають на медичні послуги (для порівняння: у країнах ЄС – у середньому 5,8%), а 15% українських

пацієнтів узагалі відмовляються від лікування через надмірно високі ціни на нього [20].

Висновки. Отже, цілком очевидно нині є чітко виражена невідповідність діючої в Україні системи фінансування охорони здоров'я основним її вимогам і міжнародним стандартам. Йдеться насамперед про передбачуваність фінансових витрат на медичне обслуговування населення, збалансованість вартісних обсягів фінансування й обсягів продукування медичних послуг, а також недопустимість надмірної витратності медичного обслуговування громадян для поточних доходів домогосподарств [21]. Такий стан речей, спричиняючи появу якісно нового виду бідності українського населення – медичної бідності¹, – є абсолютно недопустимим у параметрах кількісного й якісного відтворення національного ресурсу у постіндустріальній парадигмі національного економічного розвитку та реалізації моделі сталого розвитку і досягнення Цілей розвитку тисячоліття.

Високий рівень корупції у медичній сфері, неефективний кількісно-орієнтований метод її фінансування, нераціональна система первинної медико-санітарної і спеціалізованої медичної допомоги, відсутність чіткого розподілу медичних послуг на служби первинної і вторинної допомоги, а також недосконалі механізми державних закупівель лікарських препаратів, їх реїмбурсації і референтного ціноутворення спричиняють високий ступінь «розпорошеності» фінансових ресурсів між багаточисельними малопотужними лікарняними закладами, мережеве «роздування» вітчизняної системи охорони здоров'я, низьку інтенсивність потоків пацієнтів та втрату персоналом практичних навичок професійної діяльності. Таким чином, низька якість вітчизняних медичних послуг значно обмежує їх позитивний вплив на здоров'я українських громадян, стаючи, по суті, причиною марнотратного витрачання і без того обмеженого фінансування медичної сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2009 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2011. С. 7.
2. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 8.
3. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 11–12.
4. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2009 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2011. 7. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 8.
5. Финансирование здравоохранения в Европейском Союзе: проблемы и стратегические решения / S. Thomson, T. Fouboster, E. Mossialos; Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения. ВОЗ, 2010. С. 116–117.
6. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 5.
7. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 рр. С. 12.
8. Ігнат'єва Г.Ф. Використання досвіду функціонування суспільно-солідарної системи керованої медичної допомоги в умовах децентралізації управління системою охорони здоров'я. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2014. № 1.

¹ За даними експертів Світового банку, в силу високого рівня цін на медичні послуги в Україні лави соціальної групи медичної бідності може поповнити будь-яке українське домогосподарство після діагностування у його члена складного захворювання (онкологічного, серцево-судинного тощо), що потребуватиме від сім'ї колосальних витрат, неспіввимірних із поточними і попередніми її доходами.

9. Павлюк К.В. Удосконалення механізмів фінансування медичних послуг в Україні. *Фінанси України*. 2016. № 2. С. 64–82. URL: www.treasury.gov.ua.
10. Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах економічної нестабільності: матер. наук. конф. проф.-викл. складу. Тернопіль: ТНЕУ, 2010. С. 32.
11. Відповіді на питання з реформування медичного обслуговування / Міністерство охорони здоров'я України. URL: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/reform_answers.html.
12. Алімова С.Л. Інвестування галузі охорони здоров'я: вітчизняний та зарубіжний досвід. Стратегічні пріоритети. 2016. № 1 (38). – С. 63–72.
13. Князевич В. Первинна медико-санітарно допомога/сімейна медицина. Київ, 2010.
14. Попченко Т.П. Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення: аналітична доповідь. К.: НІСД, 2012. С. 3–4.
15. Проект ЄС «Сприяння реформі вторинної медичної допомоги в Україні». Детальний опис та характеристика госпітальних (лікарняних) інформаційних систем. Оцінка та рекомендації / Представництво Європейської Комісії в Україні. Київ, 2009.
16. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 15.
17. Алімова С.Л. Інвестування галузі охорони здоров'я: вітчизняний та зарубіжний досвід. Стратегічні пріоритети. 2016. № 1 (38). – С. 63–72.
18. Попченко Т.П. Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення: аналітична доповідь. К.: НІСД, 2012. С. 12.
19. Алімова С.Л. Інвестування галузі охорони здоров'я: вітчизняний та зарубіжний досвід. Стратегічні пріоритети. 2016. № 1 (38). – С. 63–72.
20. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України за 2015 рік / За ред. В.В. Шафранського; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». К., 2016. С. 336.
21. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія, 2017. С. 128.
22. Голованова І.А., Краснова О.І. Актуальні проблеми розвитку медичного страхування в період ринкового реформування. Економіка і право охорони здоров'я. 2015. № 1 (1). С. 16–21.

УДК 339.9

Решетило В.П.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Островський І.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ВІДКРИТОМУ ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Досліджено проблеми та суперечності процесів глобального економічного розвитку та їх вплив на розвиток національної економіки. Визначено, що поглиблення антагонізму між глобальною експансією ТНК і національним економічним суверенітетом країн світу є однією з наймасштабніших та найгостріших суперечностей глобалізації, що змушує країну шукати своє «природне» місце в системі міжнародних відносин. Проаналізовано основні проблеми входження України в процеси глобалізації, зокрема підвищення конкурентоспроможності економіки та ефективності державного менеджменту, відставання ефективних реформ у нормативно-правовій системі, суперечлива діяльність ТНК, необхідність переходу від постачальницько-збутової до інвестиційно-виробничої моделі організації зовнішньоекономічних зв'язків.

Ключові слова: глобалізація, техноглобалізм, фінансовий глобалізм, транснаціоналізація, інвестиційно-виробнична модель зовнішньоекономічних зв'язків.

Решетило В.П., Островский И.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В ОТКРЫТОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Исследованы проблемы и противоречия процессов глобального экономического развития и их влияние на развитие национальной экономики. Определено, что углубление антагонизма между глобальной экспансией ТНК и национальным экономическим суверенитетом стран мира является одним из самых масштабных и острых противоречий глобализации, что заставляет каждую страну искать свое «естественное» место в системе международных отношений. Проанализированы основные проблемы входения Украины в процессы глобализации, в частности повышение конкурентоспособности экономики и эффективности государственного менеджмента, отставание эффективных реформ в нормативно-правовой системе, противоречивая деятельность ТНК, необходимость перехода от снабженческо-сбытовой к инвестиционно-производственной модели организации внешнеэкономических связей.

Ключевые слова: глобализация, техноглобализм, финансовый глобализм, транснационализация, инвестиционно-производственная модель внешнеэкономических связей.

Reshetilo V.P., Ostrovskiy I.A. THE MODERN PROBLEMS OF ECONOMIC FUNCTIONING IN OPEN GLOBAL ENVIRONMENT

The Problems and contradiction of global economic development processes and their influence on development of national economy are researched. Certainly, that deepening of antagonism between global expansion of TNCs and national economic sovereignty of the world countries is one of scale and peracute contradictions of globalization which forces every country to search the "natural" place in the system of international relations. The basic problems of including of Ukraine are analysed in the processes of globalization, in particular, increase of competitiveness of economy and efficiency of state management, lag of effective reforms, in to normatively legal to the system, contradictory activity of TNCs, transition necessity from procurement – sale to investment-production model of organization of external economic connections.

Keywords: globalization, technological globalization, financial globalism, transnationalisation, investment-production model of foreign economic relations.

Постановка проблеми. У сучасному світі доля кожної країни значною мірою визначається глобалізацією. Отримавши найбільший розвиток в економічній сфері, глобалізація у XXI ст. вийшла за її рамки і стала реально перебудовувати структуру світу. З одного боку, вона створює сприятливі передумови для міжнародного співробітництва у вирішенні загальносвітових проблем, відкриває унікальні можливості для широкого міжнародного обміну науковими ідеями та здійснення спільних досліджень і розробок ученими та фахівцями різних країн, створює нові передумови для розвитку зв'язків і інтеграції між національними урядовими установами, неурядовими та іншими структурами різних держав для вироблення узгодженої стратегії і спільних програм, спрямованих на забезпечення екологічно стійкого збалансованого розвитку. Однак поряд із позитивами існують і певні проблеми та суперечності, що породжує глобалізація [1–13].

По-перше, ускладнився характер загальносвітових проблем. Екологічні, демографічні, ресурсні проблеми виявилися найтіснішим чином переплетені між собою, нерозривно пов'язані із загальним станом світової економіки і соціального розвитку в різних країнах і регіонах світу. Все це призвело до помітного звуження можливостей національних урядів вирішувати економічні, фінансові, соціальні екологічні та інші проблеми в локальних масштабах, обмежених рамками своїх держав, без тісної координації дій один з одним.

По-друге, глобалізація світової фінансової системи призвела до різкого посилення впливу фінансових чинників на забезпечення національної безпеки держав світу. Більше 90% країн світу мають зовнішній борг, який постійно зростає. Посилюються світові фінансово-економічні та валютні кризи, а також активне суперництво за світове лідерство у фінансовій та валютній сферах.

По-третє, зростаюча взаємопов'язаність різних ланок міжнародної економіки прискорила процеси транснаціоналізації локальних екологічних систем, сприяла «переливу» негативних наслідків порушення природного середовища з одних країн в інші.

По-четверте, транснаціоналізація економіки, «відрив» від національного ґрунту все більшого числа компаній і фірм, що створюють свої відділення, філії, дочірні підприємства на території інших держав, а також зростання числа неурядових організацій і приватних осіб, які працюють за кордоном, також негативно впливають на національну безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Домінуючий погляд на економічну глобалізацію як на об'єктивний і цілісний процес доповнюється її визначенням як процесу суперечливого, неоднозначного і зигзагоподібного. Визначальними рисами економічної глобалізації називають, з одного боку, еволюційність та послідовність розвитку, а з іншого – його асиметричність та дискретність. Це підкреслено як у класичних працях З. Бжезинського, І. Валлерстайна, Д. Гелда, Е. Гідденса, Д. Стиглиця, С. Хантингтона, так і в працях О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Гриценка, Б. Данилишина, Я. Столярчук і багатьох інших сучасних вітчизняних економістів. Але аналіз старих і виявлення нових суперечностей набуває подальшого сенсу. Вивчення протилежних поглядів і узагальнення підходів дають змогу зробити деякі важливі висновки.

Мета статті полягає у розкритті суперечливості процесів глобального економічного розвитку та вияв-

ленні основних загроз та напрямів їх впливу на розвиток національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суперечності глобальної економіки можна розглядати у двох площинах [1, с. 11–12]:

– по-перше, як діалектичну взаємодію протилежних тенденцій економічних процесів та явищ, притаманних світовому господарству, котрі, перебуваючи у внутрішній єдності та взаємопроникненні, є джерелом його постійного розвитку, у тому числі його окремих елементів та підсистем;

– по-друге, як конфлікт інтересів міжнародних монополій та решти суб'єктів світового господарства (держав, міжнародних організацій, економічних систем мікрорівня, регіональних інтеграційних угруповань та ін.).

Поглиблення антагонізму між глобальною експансією монополій та національним економічним суверенітетом країн світу є однією з наймасштабніших та найгостріших суперечностей, що їх породжує глобальний економічний розвиток. Так, діяльність сучасних монополістичних структур, зорієнтована на реалізацію ними стратегій глобальної експансії, породжує найбільш небезпечний виклик функціонуванню національних держав у відкритому глобальному середовищі – їх усунення зі світової арени як найвпливовіших суб'єктів глобальної економіки. Йдеться про концентрацію глобального капіталу в руках інтернаціональних фінансово-промислових олігархічних груп, коли незалежно від своєї національної приналежності він у великомасштабних обсягах спрямовується в ті локалі та локалітети світової економіки, де можна одержати монополістичні наддоходи, установити контроль над найбільш прибутковими сферами діяльності та оволодіти природними монополіями, енергетикою і технологічними інноваціями. У результаті дії міжнародних монополій, спрямованих на обмеження можливостей реалізації економічних інтересів іншими суб'єктами, завжди викликають протидію з боку останніх [11; 12].

Визначальною рисою сучасної фази глобального економічного розвитку є зростання масштабів та істотне загострення суперечностей капіталістичної ринкової системи. З огляду на це, цілком слушно видається теза І. Валлерстайна щодо визначального впливу глобального капіталізму на загострення гео-економічних суперечностей між країнами світового господарства, згідно з якою у рамках капіталістичної світ-економіки неможливо, щоб національний розвиток був реалізований у всіх державах, оскільки процес нагромадження капіталу вимагає існування ієрархічної системи, в якій додана вартість розподіляється нерівномірно як у просторі, так і між класами [4]. Апелюючи до породженого глобальним капіталізмом «загального хаосу», І. Валлерстайн доводить, що найімовірнішим сценарієм розвитку глобальної економіки буде прагнення нинішніх країн – лідерів світового господарства зреалізувати проект «підробленої трансформації, поверхової трансформації», метою якої є «недоторканість наявної нерівності» [5, с. 45].

Ще одним суперечливим виявом процесів глобального економічного розвитку є нерівнозначна роль у глобалізаційних процесах країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку. За оцінками ООН, різниця між ВВП багатих і бідних країн становила у 1960 р. – 1:30, у 1990 р. – 1:60, у 2017 р. – 1:90. Отже, цей процес поглиблюється. У результаті сучасний постіндустріальний світ формується як відносно замкнена господарська система, елементи якої вза-

сходіють передусім із тими країнами та регіонами, котрі вже досягли або здатні в недалекому майбутньому досягти аналогічного рівня економічного та технологічного розвитку, а всі інші країни повинні перебувати під їх контролем. Зокрема, у моделі З. Бжезинського, для якої він вибрав образ шахової гри, шахові фігури переважно представлені національними державами та їх угрупованнями. Правила гри формуються США, а решта країн-васалів приймає їх безальтернативно. Для успішного ведення гри імперський супергравець потребує: запобігання можливості змови між васалами; збереження їхньої залежності від спільної безпеки; забезпечення покірності підлеглих; запобігання об'єднанню варварів; урахування сучасної кон'юнктури [2; 3].

Ще один невід'ємний компонент економічної глобалізації та діалектично суперечливий процес – це техноглобалізм, який, з одного боку, мобілізує світовий інтелектуальний потенціал, зумовлює динамічний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, інтенсифікує міждержавний науково-технологічний обмін та відкриває багатьом країнам світу можливості долучитися до технологічних надбань людської цивілізації, а з іншого – зумовлює наростання асиметричності в опануванні країнами інноваційно-технологічної моделі розвитку та досягнень науково-технічної революції. Діяльність сучасних міжнародних монополій за умов техноглобалізму підриває техніко-технологічну безпеку країн, оскільки останні втрачають ефективний контроль над національним науково-технічним потенціалом, який забезпечує стабільність економічного розвитку країн та їх незалежність від екзогенних чинників глобального конкурентного середовища. Це зумовлено тим, що ядром монополізації високотехнологічних галузей глобального виробництва є транснаціональні корпорації країн – лідерів світового господарства, котрі здійснили ефективну інтеграцію фундаментальної та прикладної науки, монополізували права на володіння, контроль та перерозподіл глобального технологічного, кадрового й інтелектуального ресурсів, тож національні інтереси решти країн світу та їхня науково-технічна політика можуть лише «підлаштуватися» під корпоративні стратегії формування глобальних центрів із розроблення, впровадження та застосування результатів НТР.

Таким чином, сьогодні глобальна трансформація світового господарства привела людство до розгалуження шляхів подальшого розвитку, своєрідної «точки бифуркації», проходження якої має вестися (за певних умов) його подальший розвиток на якісно новий рівень. Це актуалізує проблему пошуку нової парадигми міжнародних відносин та співробітництва, заснованої на філософському осмисленні економічної глобалізації у загальноцивілізаційному контексті. Усвідомлення складної будови сучасного світу та довгострокових стратегічних інтересів людства, пов'язаних із відродженням провідної ролі соціокультурного фактору світогосподарського розвитку, покликано до життя концепції «синергетичної», «моральної», «соціально-ринкової», «керованої» глобалізації, «глобалізації з людським обличчям», за якої пріоритетними стають інтереси основної маси населення планети, як теперішніх, так і майбутніх поколінь [8, с. 45–50].

Реалії глобалізації, з якими зіштовхується будь-яка національна економіка, змушують кожну з них шукати своє «природне» місце в системі міжнародних відносин. Україні особливо важко використати переваги економічної глобалізації, стати повноправ-

ним членом СОТ та бути об'єктом залучення (приваблення) іноземних інвестицій, маючи 90 млрд. дол. ВВП, державний борг у 76,3 млрд. дол. (на 1.01.2018) [15], лише 8–10% конкурентоспроможної продукції в експорті, 70–80% зношеності основних фондів, 166-е місце за рівнем економічної свободи (зі 178 держав світу) [14].

Отже сьогодні, коли законом світового розвитку стає закон глобалізації, Україна не увійшла в глобальний процес не тому, що не хотіла, а тому, що не готова за рівнем міжнародної конкурентоспроможності, за рівнем ефективності державного менеджменту. На противагу попереднім етапам розвитку, що характеризувалися порівняно високим ступенем незалежності національних економік і великою свободою прийняття рішень, у новій глобалізованій міжнародній економіці залишається дедалі менше й менше можливостей для національних автономій. Це, відповідно, веде тих, хто керує національними економіками, до втрати ними контролю в керівництві господарським розвитком держави. Глобалізація економіки призводить до практичної неспроможності регулювати ринок та систему виробництва в державі на національному рівні. Простежується переміщення повноважень із державного на міждержавний рівень. Глобалізація підриває роль держави у фінансах: має місце послаблення впливу держави на структурну політику, джерела поповнення бюджету та вивіз капіталу, відбувається фактична відмова країн від суверенітету в галузі фінансів, утрата контролю над утворенням державного боргу та дерегулюванням сфери фінансової діяльності. Як ж для України негативно глобалізму, його загрози?

По-перше, це збільшення розриву в рівнях економічного і соціального розвитку між Україною та країнами «золотого мільярда». Частка України у світовій економіці з 1992 по 2016 р. зменшилася в три рази – до менш ніж 0,3% з 1% світового ВВП (для порівняння: частка США – майже 24%) [16].

По-друге, це зростання бідності, безробіття, зменшення чисельності населення, а також техногенне перевантаження і деградація довкілля. Україна займає останнє місце в Європі за рівнем доходів населення, якістю та тривалістю життя.

По-третє, економічне і політичне послаблення України, зменшення обсягів внутрішнього національного ринку та національної економіки, що призводить до практичного усунення України зі світового конкурентного середовища.

По-четверте, зростання рівня тіньової економіки, загальна криміналізація економічної діяльності, зростання корупції до рівня глобальносвітової, втеча капіталу в офшорні зони, вихід ситуації з-під контролю України як нації, держави.

По-п'яте, конфлікт між вимогами глобалізації та соціально-культурними і економічними традиціями нашої держави (наприклад, глобальна еліта вимагає від України вільного продажу землі іноземцям, що протиприродно для більшості українців).

Транснаціональна фінансово-економічна мегаструктура глобального ринку вносить суттєві корективи й у функціонування інституціональної інфраструктури у кожному національно-державному утворенні в напрямі їх уніфікації і взаємного узгодження. Насамперед ці вимоги поширюються на законодавчу базу, принципи організації технологічних процесів і сертифікацію продукції промислово-виробничого й аграрного секторів економіки, а також на фінансово-кредитну, фондову та торговельну системи.

Аналізуючи проблеми розвитку української економіки та їх причини, необхідно зазначити, що вони зумовлені відсутністю узгодженого синхронного підходу до модернізації діяльності суміжних і взаємопов'язаних секторів – виробничого і фінансового, а також відставанням ефективних реформ у нормативно-правовій системі, завданням якої є створення оптимального інституціонального режиму для розвитку економіки. В умовах глобалізації вибір напряму ефективного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків обмежений двома альтернативами: будувати зовнішньоекономічні зв'язки на основі поетапного вбудовування національного відтворювального комплексу в інтернаціональні відтворювальні системи іноземних держав, а потім поетапно просуватися до кожної з них; самостійно створювати інтернаціоналізовані відтворювальні системи, розширюючи тим самим економічні границі держави й одержуючи можливість самостійного формування стратегії розвитку.

Для України з урахуванням обмеженості ресурсів для розвитку власного фінансового режиму і гострої потреби у цьому другий варіант кращий. Основа для його реалізації – транснаціоналізовані структури, яким повинні бути делеговані повноваження представляти національні інтереси в глобальному просторі. Процес включення національної економіки у світову економіку через реалізацію виробничо-інвестиційної моделі співробітництва зумовлює необхідність створення обов'язкових для цього виробничого, інвестиційного, науково-технічного, інформаційного планів. Співробітництво повинне мати чітку правову й економічну регламентацію на всіх рівнях економічної взаємодії: державному, галузевому, на рівні основної виробничої ланки – підприємства.

Виходячи з визначених глобалізацією факторів, про які йшлося вище, міжнародна інтеграція України повинна бути заснована на переході від постачальницько-збутової до інвестиційно-виробничої моделі організації зовнішньоекономічних зв'язків. Для успішної реалізації завдань зовнішньоекономічної інтеграції в Україні необхідне поступове впровадження на практиці національної інтеграційної програми, спрямованої на консолідацію порівняльних переваг нації і вихід національних відтворювальних циклів на міжнародний рівень. До порівняльних переваг нашої країни належать такі:

- вигідне геополітичне розташування України на карті транснаціональних транспортно-комунікаційних коридорів, на території якої перетинаються два головних їх напрямки: «Північ – Південь» та «Європа – Азіатсько-Тихоокеанський регіон» через Кавказ і Центральну Азію;

- досить прийнятна для початкового етапу входу у світовий економічний простір транспортно-комунікаційна інфраструктура;

- наявність висококваліфікованих робітників, інженерно-технічних і наукових працівників, спроможних забезпечити наукоємні технології виробничо-технічних секторів сучасної економіки;

- сприятливі кліматичні та природні умови. На території України зосереджено 20 тис. родовищ і 117 видів корисних копалин. Родючі землі, (30% світових чорноземів) дають можливість успішно розвивати сільське господарство та харчову промисловість.

Важливим аспектом розвитку української економіки є посилення її участі у процесах прогресуючої транснаціоналізації глобальної економіки, де вона виступає переважно як країна, що приймає транснаціональні корпорації, певною мірою випробує на

собі переваги і недоліки їхньої діяльності. При цьому слід зважати на те, що сьогодні ТНК є одним з основних українських інвесторів, а прями іноземні інвестиції ТНК – основною формою зарубіжної експансії. Структура й динаміка іноземних інвестицій в українську економіку свідчать про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку. В Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тоді як у світі їх загалом приблизно 810 тис. [14, с. 61]. Тобто частка України становить лише 0,8% від загальної кількості філій ТНК. Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики. Великі ж промислові ТНК на українському ринку практично відсутні [14].

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є американські Pepsi-Cola, Coca-Cola, тютюнова компанія Philip Morris та ін. Найбільш привабливими секторами вітчизняної економіки для ТНК є харчова промисловість (швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, англо-голландська Unilever та ін.); підприємства торгівлі (американська компанія McDonalds Corporation, німецька METRO Cash&Carry та ін.); фінансовий сектор (австрійський Райффайзен Інтернаціонал Банк-Холдінг АГ, французький BNP Paribas та ін.); фармацевтика (німецькі компанії BASFSE, Bayer AG та ін.). Саме у цих галузях обіг капіталу є швидким, а ризики мінімальними.

Крім функціонуючих ТНК, в Україні чимало компаній, переважно західних, які просто проводять моніторинг ринку на майбутнє з метою зайняти на ньому певну нішу в перспективі. Ці компанії переважно займаються імпортом-експортом сільгосппродукції та засобів захисту рослин.

До об'єктивних проблем, що перешкоджають розширенню діяльності ТНК в Україні, можна віднести: нерозвинутість ринкової інфраструктури; нестабільність фінансово-кредитної системи та курсу національної валюти; кризу високотехнологічних галузей економіки та інноваційного складника господарювання; нестабільність законодавства, зокрема податкового регулювання; політичну та воєнну кризу в країні.

Дослідники діяльності ТНК в Україні відзначають як позитивні, так і негативні її наслідки. До позитивного впливу ТНК на українську економіку відносять: вливання капіталовкладень в економіку України; створення додаткових робочих місць та підвищення кваліфікації робітників; збільшення податкових надходжень до бюджету країни (серед 20 найбільших платників податків 11 – транснаціональні корпорації); поживлення внутрішньої торгівлі всередині країни, насичення ринку якісними товарами та послугами; впровадження інновацій, ноу-хау та найновіших розробок, модернізація підприємств; поширення міжнародних стандартів здійснення виробництва та ведення бізнесу тощо.

Слід звернути увагу, що сьогодні діяльність ТНК на території України пов'язана і з деякими негативними чинниками. Одним із таких чинників є неспроможність вітчизняних виробників витримати конкуренцію з великими ТНК. В умовах недостатньо розвинутої технології та нестабільного фінансового стану частина вітчизняних підприємств, стикнувшись із провідними компаніями світу, активи яких становлять сотні мільярдів доларів США, не витримують конкуренції. Більшості з них доводиться

поступатися власними амбіціями заради можливості отримати в складі ТНК доступ до нових ринків, технологій, інвестиційних ліній. Окрім того, держава стає фінансово залежною від стратегії діяльності ТНК, корпорації впливають на уряд, відстоюючи власні інтереси, посилюється залежність вітчизняної економіки від провідних ТНК світу й частково втрачається свобода вибору власного шляху економічного розвитку. Тому Україні необхідно враховувати всі можливі перешкоди й використовувати позитивний ефект від діяльності ТНК.

Слід зазначити, що низка українських дослідників вважає, що ТНК в Україні не виконали своєї місії, не стали локомотивами її економічного розвитку. Для подолання негативних наслідків діяльності ТНК українському уряду необхідно вдосконалити законодавчу та нормативну базу щодо функціонування ТНК, здійснити модернізацію вітчизняних підприємств, підвищивши їхню конкурентоспроможність, підтримувати національного товаровиробника, зменшуючи залежність від діяльності іноземних ТНК, створити сприятливий інвестиційний та бізнес-клімат для компаній як вітчизняного, так й іноземного походження. У цілому можливості окремих держав протистояти тиску потужних ТНК доводиться визнати обмеженими. Тому основним завданням для держави є узгодження інтересів ТНК зі стратегічними інтересами економіки України.

До головних викликів фінансового глобалізму українській економіці слід віднести насамперед високий рівень її доларизації, надмірне накопичення зовнішніх активів і зобов'язань країни, збільшення масштабів тіньового відтоку національного капіталу за кордон, експансію глобального спекулятивного капіталу. Так, гіпертрофована доларизація національної економіки нині загрожує не тільки девальвацією гривні, а й деформацією дії трансмісійного монетарного механізму, підвищенням уразливості національної економіки перед зовнішніми фінансовими дисбалансами і ризиками боргової кризи.

Серйозним викликом фінансового глобалізму українській економіці протягом останнього десятиліття є випереджаюче зростання масштабів тіньового відтоку національного капіталу за кордон. Такий стан речей суперечить загальноприйнятим міжнародним нормам і не дає змоги знизити рівень тінізації української економіки. Особливо такі загрози загострилися в останні роки, які характеризуються якісно новими проявами макрофінансової нестабільності в державі, а саме: глибокою рецесією фондового ринку, падінням курсу національної валюти, ажіотажним відтоком депозитів із банків, загостренням проблем із банківською ліквідністю, зростанням вартості і ускладненням умов отримання зовнішніх запозичень, нарощуванням масштабів відтоку капіталу з країни та ін. Поряд з екзогенними, глобалізаційними, факторами, що послужили причиною такої ситуації, чималу роль у наростанні фінансової нестабільності в Україні зіграли й накопичені за останні роки внутрішні протиріччя національної економічної системи країни.

Таким чином, на процеси включення України до сучасної системи глобальної економіки впливають конкретні внутрішньоекономічні і зовнішньоекономічні фактори, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції. Серед внутрішньоекономічних факторів велике значення має такий довгостроковий фактор, як структурна перебудова національної економіки, орієнтована на сучасні техніко-технологічні, економічні, екологічні і соціальні

стандарти [10]. Деформована структура національної економіки не відповідає критеріям суверенного розвитку України як із погляду оптимальних пропорцій самозабезпечення та зовнішньоекономічної спеціалізації, так і з науково-технологічних, соціальних й особливо екологічних позицій.

Висновки. Функціонування України у відкритому глобальному середовищі породжує цілу систему загроз, як технологічних так і фінансових. Не маючи жодних важелів впливу на сферу міжнародних фінансів та діяльність ТНК, країна може лише пристосовуватися до коливань світової фінансової кон'юнктури, зумовлених діями світових фінансових центрів. Тобто наявна абсолютною реальною загрозою деформації відтворювального процесу в рамках національної економіки України, обмеження можливості підтримувати рівноважний стан економіки засобами грошово-кредитної та валютно-курсової політики, а також утрати економічного суверенітету через боргову залежність і фінансове підпорядкування іншим країнам світу. Але існує низка можливостей для інтеграції України у світове господарство й розвитку її зовнішньоекономічних відносин:

1. Розроблення механізму зовнішньоекономічних зв'язків на загальнодержавному рівні, на рівні підприємств і на глобальному та регіональному рівнях шляхом участі в спеціалізованих й багатогалузевих економічних міжнародних організаціях.

2. Енергетичне самозабезпечення, досягти якого Україна може, якщо візьме курс на модернізацію і спорудження нових екологічно чистих вугільних і газотурбінних електростанцій, на розвиток власного енергетичного машинобудування, ефективного використання енергоресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, скориставшись вітчизняними і світовими науковими й виробничими досягненнями.

3. Більш ефективне використання наявного економічного потенціалу. Україна має як природні, людські, так і техніко-економічні ресурси, вона є носієм величезного економічного потенціалу. Розвиваючи потужність продуктивних чинників, Україна може бути гідним партнером у світових економічних зв'язках.

4. Одними з найважливіших критеріїв реалізації економічних інтересів нашої країни є забезпечення більш високої економічної ефективності галузей її національної економіки, мінімізація витрат суспільної праці. Україну очікує оптимістичне майбутнє тільки за умов невідкладного формування відповідного привабливого інвестиційного клімату, встановлення спільних «правил гри» для всіх суб'єктів господарської діяльності і безумовного забезпечення стабільного законодавства, що регулює ринкові відносини.

Успіх інтеграції України у світове господарство залежить також від чіткої, зваженої зовнішньоекономічної політики, що включає весь комплекс проблем, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, інвестиційним і науково-технічним співробітництвом, забезпеченням економічної безпеки. Головна мета державної зовнішньоекономічної політики полягає у створенні умов для формування та реалізації довгострокових конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників. У разі реалізації цих завдань друге десятиліття XXI ст. має стати для України періодом прискореного зростання. А реалізація політики трьох «І» (інновації, інвестиції та інтеграція) створить об'єктивні передумови для динамічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азроян Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции. М.: АСТ, 2002. 416 с.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. М.: Международные отношения, 2003. 256 с.
3. Бжезинский З. Выбор. Глобальное господство или глобальное лидерство. М.: Международные отношения, 2004. 288 с.
4. Валлерстайн И. Миросистемный анализ. М.: Территория будущего, 2006. 248 с.
5. Валлерстайн И. Мир-система Модерна. М.: Университет Дмитрия Пожарского, 2016. 534 с.
6. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века. М.: Логос, 2004. 368 с.
7. Гелд Д., Мак-Грю Е. Глобализация/антиглобализация; пер. з англ. К.: К.І.С., 2004. 180 с.
8. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М.: Международные отношения, 2004. 120 с.
9. Панарин Н.С. Стратегическая нестабильность в XXI веке. М.: Алгоритм, 2003. 560 с.
10. Решетило В.П., Островський І.А. Економічна глобалізація і суперечності структурної політики держави. Ефективна економіка. 2016. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5055>.
11. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Республика, 2003. 267 с.
12. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2009. 302 с.
13. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003. 145 с.
14. Шабаліна Л., Корнейченко М. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. Схід. 2012. № 3(117). С. 59–64.
15. Прямые иностранные инвестиции (Украина) / Минфин. URL: <https://index.minfin.com.ua/index/fdi/>.
16. Частка України у світовій економіці за роки незалежності скоротилася втричі. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/418191/chastka-ukrayiny-u-svitovij-ekonomitsi-za-roky-nezalezhnosti-skorotylasya-vtrychi>.

УДК 005.336

Різва Л.А.*аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ:
ПРІОРИТЕТИ І СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ**

Статтю присвячено інвестиційним стратегіям, що використовуються інвесторами на світовому ринку нерухомості, характеру їх реалізації та інструментарію, посиленню ролі міжнародних фінансових інститутів, банківських установ і фінансових фондів у розвитку ринків нерухомості. Розглянуто ризикованість інвестиційних капіталовкладень та порівняльні переваги різних сегментів глобального ринку нерухомості.

Ключові слова: глобальний ринок нерухомості, мегаполіси, глобальні інвестиції, урбаністичні тенденції, глобальний економічний розвиток.

Резвая Л.А. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ: ПРИОРИТЕТЫ И СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ

Статья посвящена инвестиционным стратегиям, которые используются инвесторами на мировом рынке недвижимости, характеру их реализации и инструментарию, усилению роли международных финансовых институтов, банковских учреждений и финансовых фондов в развитии рынков недвижимости. Рассмотрены рискованность инвестиционных капиталовложений и сравнительные преимущества различных сегментов глобального рынка недвижимости.

Ключевые слова: глобальный рынок недвижимости, мегаполисы, глобальные инвестиции, урбанистические тенденции, глобальное экономическое развитие.

Rizva L.A. INVESTMENT STRATEGIES IN THE WORLD MARKET OF REAL ESTATE: PRIORITIES AND SPECIFICATION OF DEVELOPMENT

The article is devoted to investment strategies used by investors in the global real estate market, the nature of their implementation and tools. Strengthening the role of international financial institutions, banking institutions and financial funds in the development of real estate markets. Considered the riskiness of investment capital and comparative advantages of different segments of the global real estate market.

Keywords: global real estate market, metropolitan areas, global investments, urban trends, global economic development.

Постановка проблеми. Значну роль на ринку нерухомості відіграють інвестори та стратегії, що їх використовують на світовому ринку нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок нерухомості досліджувався зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких: П.А. Овчинников, Г.М. Стерник, А.І. Євстафьев, А.О. Перетрухін, Б. Теубен, Д. Акерлоф та ін. Вчені прийшли до висновку, що дедалі більшою мірою окреслюються і набувають матеріального вираження форми прояву глобалізаційної структуризації ринку нерухомості та глобальний ринок нерухомості стає одним із найприбутковіших.

Мета статті полягає у дослідженні стратегій інвестування економічними агентами на світовому ринку нерухомості для прибуткового капіталовкладення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічна глобалізація ринку нерухомості відкриває широкі можливості для капіталовкладень інвесторів, спричиняючи появу й активний розвиток якісно нових функціональних та організаційних форм міжнародного капіталу. Його масштаби і темпи нагромадження у різних точках і локалах світового господарства підкоряються головним мотиваційним цілям інвестиційного процесу – генерування його власни-

кам доходів від нерухомості та максимізація економічного ефекту від інвестицій в її об'єкти. При цьому стратегічним пріоритетом інвестиційного менеджменту будь-якого економічного агента стає обґрунтування управлінських рішень щодо капіталовкладень в об'єкти нерухомості з різним рівнем доходу і ризиків на основі використання методів стратегічного управління нерухомістю з пріоритетизацією портфельного підходу, зорієнтованого на забезпечення найбільш ефективного співвідношення між ризиком і доходністю. Йдеться про позиціонування об'єктів нерухомості як структурних компонентів системи портфельного управління активами. Отже, інвестиційний портфель ринку нерухомості можна кваліфікувати як сукупність її об'єктів, кожен з яких характеризується специфічними функціями, рівнем прибутковості і ступенем ризикованості інвестиційних капіталовкладень [1].

Слід відзначити, що під час здійснення інвестиційних капіталовкладень у нерухомість інвестор не підпадає під ризики, притаманні традиційним інструментам світового фінансового ринку (акціям і облігаціям, банківським вкладом), а саме: ризикам банкрутств банківських установ чи емітентів фінансових інструментів, ризикам падіння курсових котирувань цінних паперів та інших ризиків. Як підтверджують розрахунки К. Рейнхарта і К. Рогоффа, навіть під час світової банківської кризи ціни на нерухомість упродовж шести років знизилися у середньому на 35%, тоді як акційні інструменти втратили у ціні 56% тільки за перші три половиною роки. Єдиним гальмуючим фактором для приватних інвесторів щодо використання інструментів житлової нерухомості для приросту свого капіталу та збереження заощаджень є високі цінові бар'єри входу на ринок.

Якщо ж характеризувати організаційні форми міжнародного капіталу, породжені функціонуванням глобального ринку нерухомості, то слід насамперед відзначити такі інституції як: інвестиційні фонди й інвестиційні трасти нерухомості, біржові і реальні управляючі компанії, транснаціональні девелоперські компанії тощо. Їх великомасштабна, багатоаспектна і вертикально диверсифікована діяльність, що активно виходить нині за межі національних кордонів і рамок внутрішньодержавного регулювання, призвела до формування на початку XXI ст. якісно нової сфери глобальної економіки, пов'язаної з інституційним забезпеченням процесу обігу інвестиційного капіталу на світовому ринку нерухомості. Об'єднуючи на своїй платформі десятки тисяч кредитно-фінансових, консультаційних, посередницьких, юридичних, будівельних і девелоперських компаній по всьому світу, вона формує загальнопланетарну інфраструктурну мережу світового ринку нерухомості, професійно обслуговуючи великомасштабні потоки іноземного інвестиційного капіталу та забезпечуючи найвищу ефективність його освоєння у сфері нерухомості.

Про динаміку її масштабів свідчить, зокрема, той факт, що на період до 2020 р. вартісний обсяг нерухомості, сконцентрований у структурі активів різноманітних інвестиційних фондів, збільшиться до 101,7 трлн. дол. США, тоді як нині він не перевищує 63,9 трлн. [2]. При цьому глобальний тренд нарощування вартісних обсягів таких капіталовкладень спричинений випереджальним притоком інвестицій із таких джерел, як пенсійні фонди, суверенні фонди багатства та фінансові ресурси індивідуальних осіб. У цьому контексті достатньо сказати, що до 2020 р. капітал пенсійних фондів зросте до 56,5 трлн. дол. США, тоді як у 2004 р. він не перевищував 21,3 трлн.; страхових компаній – із 17,7 до 35,1 трлн. дол.; індивідуальних осіб із високим рівнем володіння акціями й облігаціями – з 37,9 до 76,9 млрд дол., суверенних фондів багатства – з 1,4 до 8,9 трлн. дол., а капіталу заможних верств населення – з 42,1 до 100,4 трлн. дол. відповідно (табл. 1).

Водночас у функціонуванні глобального ринку нерухомості усталеного характеру набуває ще один важливий інвестиційний тренд – глибока інтеграція кредитно-фінансового капіталу і будівельної індустрії аж до становлення найвищої її інституційної форми – прямої участі банківських установ у реалізації великомасштабних будівельних програм і проєктів з отриманням над ними управлінського контролю. Як результат – у багатьох розвинутих країнах світу загальний вартісний обсяг фінансових зобов'язань забудовників за масштабами співставний із сукупним обсягом фінансування, одержаним із внутрішніх джерел, а подекуди навіть перевищує його.

Нині на глобальному ринку нерухомості представлений доволі широкий перелік інвесторів – від пенсійних фондів і страхових компаній до суверенних фондів і сімейних бюро, котрі в останнє десятиліття за умов панування вільної монетарної політики та утримання процентної ставки на стабільно низькому рівні стрімко нарощують свої асигнування у даний ринковий сегмент. Так, загальна вартість лише індивідуальних інвестиційних портфелів на глобальному ринку нерухомості, що відбивають пряме володіння нерухомістю на рівні активів, оцінюється станом на 2016 р. у 1,7 трлн. дол. США. Водночас, згідно з даними фахівців дослідницької агенції Preqin, близько 54% усіх суверенних фондів багатства у світі здійснюють масштабні інвестиційні капіталовкладення у нерухомість, причому найбільшою мірою це притаманно фондам Близького Сходу на Африки. З них 57% фондів під час інвестування у нерухомість надають перевагу інвестиційним стратегіям Core, що засвідчує загальний тренд щодо заострення конкуренції між суверенними фондами багатства за найбільш ліквідні і привабливі, з погляду інвестиційних цілей, об'єкти нерухомості з чітко вираженою тенденцією до подальшого посилення конкурентної боротьби у міру нарощування вартості підконтрольних їм активів.

Однак навіть такий високий рівень охоплення об'єктів ринку нерухомості, не здатен, на думку

Таблиця 1
Сукупний капітал інвесторів глобального ринку нерухомості в 2004–2020 рр., трлн. дол. США [2]

Інвестор	2004	2007	2012	2020
Пенсійні фонди	21,3	29,4	33,9	56,5
Страхові компанії	17,7	21,2	24,1	35,1
Суверенні фонди багатства	1,4	3,3	5,2	8,9
Індивідуальні особи з високим рівнем володіння акціями і облігаціями	37,9	50,1	52,4	76,9
Капітал заможних верств населення	42,1	55,8	59,5	100,4

експертів MSCI, повною мірою відобразити глибокі структурні зміни, що відбуваються на даному сегменті глобального ринку, оскільки не охоплює остаточні оцінки капіталізації, здійснені на основі додаткових джерел даних [3]. Вони включають, зокрема, дані щодо загального обсягу прямого інвестування у сферу нерухомості у кожній країні світу за портфельним принципом, зорієнтованим на облік вартості об'єктів нерухомості, що перебувають у професійному управлінні для досягнення інвестиційних цілей. Таким чином, стрімке нарощування вартості інвестиційних портфелів справляє потужний розбалансовуючий вплив на кон'юнктурні параметри функціонування глобального ринку нерухомості, який не тільки стає дедалі більшою мірою нестійким, а й підпадає під вплив наднаціональних кон'юнктурних факторів.

Світовий досвід засвідчує, що характер інвестиційних стратегій на глобальному ринку нерухомості, як, власне, й інструментарій їх реалізації, детермінуються, з одного боку, трансформаціями, що відбуваються у світогосподарській системі (міжнародними торговельними і політичними відносинами, кон'юнктурною динамікою світових сировинних ринків ін.), а з іншого – структурними змінами у національних економіках та модернізацією суміжних із сектором нерухомості секторів і галузей національних економік – ринку будівельних матеріалів, фінансового ринку, ринку банківських послуг, земельного законодавства, виробничого сектора, стратегічних пріоритетів загальнодержавних програм забезпечення населення соціальним і доступним житлом тощо. Так, володіючи доволі широкими і розгалуженими інфраструктурними мережами, сектор нерухомості залучає у будівельну індустрію бізнес-структури багатьох галузей і секторів національних економік, мультиплікуючи темпи макроекономічного зростання і підвищення матеріального добробуту громадян, динаміку платоспроможного попиту та споживчі товари і послуги. Всі вищезазначені рушійні сили тісно взаємопов'язані, отже, зміна одного чинника спричиняє вагомі зрушення в усій системі, модифікуючи, власне, й механізм дії самих факторів.

Нині на глобальному ринку нерухомості інвесторам пропонується безліч способів інвестування як з їх допуском до раніше закритих сегментів, так і наданням широких можливостей для спільного інвестування і залучення коштів відкритих боргових фондів. Поряд із диверсифікацією фінансових інструментів стрімке зростання глобального попиту на нерухомість пояснюється також системною інновацізацією цього сектора, коли впровадження передових технологічних рішень у будівництво і реновації, використання робототехніки і штучного інтелекту дають можливість інвесторам отримати значну економію коштів у пропонуваному ринком пропозиціях, значно поліпшивши при цьому якість операційного процесу. За співвідношенням «ризик – дохідність» найближчим до нерухомості як об'єкта інвестування є інструменти колективного інвестування, оскільки паї інвестиційних фондів за інших рівних умов завжди демонструють достатній рівень надійності капіталовкладень (на тлі значного рівня дохідності) з причин високого рівня диверсифікації портфеля фондів і жорсткої законодавчої регламентації їх діяльності.

Колосальний брак глобального інвестиційного капіталу та заострення міжнародної конкуренції за нього зумовили появу і динамічний розвиток в останні десятиліття такої якісно нової інвестиційної

стратегії, що реалізується нині на глобальному ринку нерухомості, як групове інвестування – краудфандинг (crowdfunding). Його механізм полягає у купівлі нерухомості групою осіб із браком інвестиційного капіталу із закріпленням за кожним учасником певної частки об'єкта та передачею об'єкта профільній керуючій компанії, що спеціалізується на операціях здачі майна в оренду, здійснює контроль над платежами та рекламою об'єктів. Такий актив може здаватися в оренду для отримання регулярних доходів або проданий для здійснення нової інвестиції у нерухомість.

Світовий досвід, що базується на узагальненні економічних результатів різних циклів вкладення цінних паперів у нерухомість, засвідчує, що найбільш результативними в її інвестуванні є нині акредитовані інституційні інвестори. Достатньо сказати, що у їх власності перебуває близько 70% сукупного приватного багатства США, притому їх кількість не перевищує 8,3% усіх американських домогосподарств [4]. Запорукою усталених конкурентних переваг цих інвесторів є насамперед низькі бар'єри входу на ринок, широкі можливості економії трансакційних витрат та нарощування завдяки інституційним джерелам капіталу ліквідності і масштабності здійснюваних операцій. Навіть розпочинаючи свою діяльність у роздрібному секторі, згодом усі інвестори прагнуть перейти в інституційний сегмент на основі диверсифікації джерел капітальних ресурсів, а отже, отримання можливостей реструктуризації й оптимізації структури портфеля нерухомості.

У характеристиці інвестиційних стратегій, що реалізуються учасниками глобального ринку нерухомості, на особливу увагу заслуговує фандрайзинг (fundraising), який в останні десятиліття перетворився на потужний інструмент пошуку і залучення інвестиційного капіталу в сектор нерухомості через закриті пайові інвестиційні фонди (ЗПФ), а отже, є одним із найбільш містких індикаторів рівня його розвитку. Як майнові комплекси без утворення юридичних осіб закриті пайові інвестиційні фонди нерухомості включають активи кількох інвесторів без заснування юридичної особи, а їх майно включає активи кількох інвесторів у формі грошових коштів і майнових прав на об'єкти нерухомості. Передаючи свої грошові кошти у фонд, його інвестори здобувають паї на правах загальної дольової участі у власності, а всі фінансові результати діяльності фонду розподіляються пропорційно, згідно з часткою внесеного кожним інвестором капіталу.

Про сучасні масштаби розвитку фандрайзингу свідчать такі факти: у період 2010–2017 рр. загальна кількість приватних інвестиційних фондів нерухомості у світі зросла з 394 до 525 за практичної незмінності їхнього капіталу, вартісний обсяг якого коливався за вказаний період у діапазоні від мінімальних 136 млрд. дол. США у 2011 р. до максимальних 177 млрд. у 2017 р. (рис. 1).

Загальна вартість здійснених фондами в 2016 р. 3,1 тис. операцій із нерухомістю за участі приватного капіталу (угод PERE – Private Equity Real Estate) становила 202 млрд. (у 2015 р. – 241 млрд.); 36% від загального капіталу, залученого у 2016 р., було забезпечено 10 найбільшими закритими фондами; середня капіталізація закритого приватного фонду нерухомості становила у 2016 р. 499 млн. дол. США.

З іншого боку, можемо зробити висновок і про наявність значних конкурентних переваг самих закритих інвестиційних фондів нерухомості порівняно з іншими їх видами як щодо можливостей здійснення інвестиційної і рентної діяльності, так і спек-



Рис. 1. Кількість закритих приватних фондів нерухомості і вартість акумульованого ними капіталу в 2010–2017 рр. [5]

тру інвестиційних операцій на ринку нерухомості. Зокрема, під час реалізації інвестиційно-будівельних проектів закриті пайові інвестиційні фонди можуть виконувати функції власника, забудовника, замовника або інвестора. Вони користуються податковими пільгами (приріст вартості майна фонду не оподатковуються прибутковим податком), мають можливість диверсифікації інвестиційного портфеля нерухомості та залучення додаткового фінансування на реалізацію інвестиційно-будівельних проектів, користуються правами спрощеного переходу прав власності на об'єкти нерухомості та використання як альтернативи програмам іпотечного кредитування на стадії підготовки будівництва.

Як показують дані, лівова частка капіталовкладень інвестиційних фондів нерухомості (61%) на ринку орієнтується нині на реалізацію стратегій доданої вартості (Value Added) (191 фонд і 58,7 млрд. дол. акумульованого в 2016 р. капіталу) й опортуністичних стратегій (Opportunistic) (131 фонд, 46,8 млрд.). Далі за ступенем поширеності йдуть боргові стратегії (Debt) (73 фонди, 32,9 млрд.), стратегії Core (56 фондів, 15,2 млрд.) та Core Plus (38 фондів, 10,6 млрд.). Це свідчить про домінування у стратегіях інвестиційних фондів нерухомості орієнтації на цілеспрямоване формування оптимальних за структурою інвестиційних портфельів та отримання постійних грошових потоків на основі швидкого обороту капіталу, отримання високих прибутків (навіть за високих ризиків капіталовкладень) від короткострокових капіталовкладень у ліквідні об'єкти нерухомості способом максимального підвищення їхньої ринкової вартості і ліквідності, поліпшення їх експлуатаційних характеристик, усунення наявних іпотечних проблем із подальшими продажами нерухомості чи її здачею в оренду комерційним компаніям.

Специфічні стратегії на ринку нерухомості реалізують такі інвестори, як інвестиційні трасти нерухомості (Real Estate Investment Trust – REIT), діяльність яких тісно пов'язана із загальними показниками як сектора нерухомості, так і економіки у цілому. Глобальний показник їх капіталізації становить нині близько 1,7 трлн. дол. США, тоді як

у 2010 р. не перевищував 734 млрд. [6]. Найбільш динамічними в останні роки були ринки операцій інвестиційних трастів Австралії і Японії, кожен з яких перевищує нині ринки Франції і Великобританії, посідаючи відповідно друге і третє місця у світі.

Висококапіталізовані інвестиційні трасти нерухомості справляють нині вагомий мультиплікаційний вплив на національні сектори будівництва і нерухомості способом нарощування купівлі майна і фінансування будівництва, особливо в періоди зниження довгострокових процентних ставок на динамічного зростання попиту на оренду об'єктів нерухомості. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що саме в країнах, де REIT отримали найбільшого поширення, нині сформовано найбільш місткі і розвинуті ринки нерухомості, здатні залучати великомасштабний капітал як із внутрішніх, так і міжнародних ринків. Більше того, їхня діяльність значно каталізується глибокими та ліквідними внутрішніми ринками акційних і боргових інструментів, а також відкритістю і транспарентністю корпоративного середовища бізнес-діяльності.

Висновки. Підбиваючи підсумок, відзначимо, що попит потенційних покупців житлових приміщень і об'єктів комерційної нерухомості формує лише загальні кількісні параметри національних ринків нерухомості, що знаходить своє концентроване вираження у таких ринкових індикаторах, як місткість ринку, очікувана швидкість обігу капіталу і терміни реалізації побудованої нерухомості. Вирішальну ж роль на ринку нерухомості відіграють інвестори, котрі, володіючи необхідними капітальними ресурсами, використовують усі ринкові ніші для їх оперативного і прибуткового вкладення. Активне використання економічними агентами сучасних інвестиційних стратегій на глобальному ринку нерухомості значно розширює їх можливості щодо прибуткового вкладення інвестицій та мінімізації їх ризиків, раціонального реінвестування прибутків та диверсифікації структури інвестиційних портфельів навіть за умов незначних за вартісними обсягами капіталовкладень.

У міру поглиблення інтернаціоналізаційних тенденцій у національних економічних системах та

посилення ролі міжнародних фінансових інститутів у глобальній інституційній системі у розвитку локальних ринків нерухомості суттєво посилюється роль великих банківських установ і фінансових фондів. З іншого боку, асиметрія ринкової інформації спричиняє неможливість адекватного оцінювання ризикованості інвестиційних капіталовкладень у нерухомість, а прагнення інвесторів максимально використати у своїх інтересах порівняльні переваги різних локальних сегментів глобального ринку нерухомості (фаза національного бізнес-циклу, галузева інфляція, наявність вільних площ і земельних ресурсів) породжує додаткові фактори наростання нерівноваги світового господарства.

УДК 330.331

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Овчинников П.А. Формирование управляющими компаниями инвестиционной стратегии на рынке недвижимости. Инновации. 2006. № 3(90). С. 104–105.
2. PwC Real Estate 2020. Building the future. PwC, 2016. P. 20.
3. Teuben B., Shah S. Real Estate Market Size 2016. Annual Update on the Scale of the Professionally Managed Global Real Estate Investment Market. MSCI, June 2017. P. 24.
4. Athwal N. Real Estate Crowdfunding: 3 Trends to Watch in 2017. URL: <https://www.forbes.com/sites/navathwal/2017/02/17/real-estate-crowdfunding-3-trends-to-watch-in-2017/#59c583e23b4b/>
5. 2017 Preqin Global Real Estate Report. Sample pages. Preqin, 2017. P. 18.
6. Global Perspectives: 2016 REIT Report. EY, 2016. P. 3.

Стрільчук Р.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету*

Крайчук С.О.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету*

ЗМІНА ТРЕНДІВ СУЧАСНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОМЕРЦІЇ

У статті уточнено сутність поняття «Інтернет-комерція». Розкрито фактори рейтингу країн, що володіють потенціалом розвитку Інтернет-комерції. Встановлено місце України серед країн-лідерів на ринку Інтернет-комерції. Визначено найпопулярніші в Україні Інтернет-магазини станом на 2016 р. Окреслено перспективні трендові товари на ринку Інтернет-комерції. Визначено проблеми на шляху розвитку Інтернет-торгівлі та шляхи їх подолання.

Ключові слова: Інтернет-комерція, онлайн-купівля, електронна торгівля, тренди продажу, тенденції розвитку Інтернет-торгівлі, ринок Інтернет-комерції.

Стрільчук Р.Н., Крайчук С.А. ИЗМЕНЕНИЕ ТРЕНДОВ СОВРЕМЕННОЙ ИНТЕРНЕТ-КОММЕРЦИИ

В статье уточнена сущность понятия «Интернет-коммерция». Раскрыты факторы рейтинга стран, обладающих потенциалом развития Интернет-коммерции. Установлено место Украины среди стран-лидеров на рынке Интернет-коммерции. Определены самые популярные в Украине Интернет-магазины по состоянию на 2016 г. Определены перспективные трендовые товары на рынке Интернет-коммерции. Определены проблемы на пути развития Интернет-торговли и пути их преодоления.

Ключевые слова: Интернет-коммерция, онлайн-покупка, электронная торговля, тренды продаж, тенденции развития Интернет-торговли, рынок Интернет-коммерции.

Strilchuk R.N., Kraichuk S.O. CHANGE IN TRENDS OF MODERN INTERNET-COMMERCE

The essence of the concept of "Internet commerce" is clarified in the article. The factors of ranking of countries that have the potential for development of Internet commerce are revealed. The place of Ukraine has been established among leading countries in the Internet commerce market. The most popular online shops in Ukraine are determined as of 2016. Perspective trend products in the Internet commerce market are outlined. The problems on the way of development of Internet trade and ways of their overcoming are determined.

Keywords: internet commerce, online purchase, e-commerce, sales trends, trends in online commerce development, internet commerce market.

Постановка проблеми. Сучасне ринкове середовище значною мірою залежить від змін тенденцій, які впливають на його динаміку та розвиток. Сучасним трендом, зокрема, є стрімкий розвиток такого явища, як e-commerce, тобто електронної комерції. Кожне домове господарство, що має доступ до Інтернет-мережі, швидше за все, вже здійснило принаймі одного разу операцію купівлі-продажу через Інтернет. Тобто ринок Інтернет-комерції виростає до одного з найбільш глобальних ринків, що здатен швидко і значно дешевше, ніж підприємства, задовольняти потреби споживачів. Отже, зміна трендів сучасної Інтернет-комерції вимагає пильної уваги, адже в змозі суттєво впливати на зміни потреб спо-

живачів, динаміку торгівлі міжнародних і глобальних ринків, удосконалення маркетингових підходів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджувана проблематика відображена в багатьох наукових працях учених сучасності. Так, В. Апалькова [1] узагальнила основні тенденції, що супроводжували розвиток електронної комерції в країнах Євро-союзу. Дослідженню українського ринку електронної комерції присвячено доробок Ю. Власюк і Н. Юдіної [2], а також стаття. Л. Гармідер [3]. Розкрито сутність і взаємозв'язок електронного бізнесу, електронної комерції та Інтернет-торгівлі в науковій роботі Д. Євтушенко [4]. О. Кот і Д. Антоненко [5] визна-

чили особливості становлення та перспективи розвитку електронної комерції України в глобальному середовищі. У роботах І. Кривов'язюка [6–9] основний акцент зроблено на вивченні ринку інформаційно-комунікаційних технологій, місце в ньому Інтернет-комерції, необхідності використання інформаційних технологій і систем. Т. Курант [10] розглядає досліджувані питання з позицій задоволення попиту на онлайн-ринку. Л. Побоченко та О. Сабатін [11] розкривають розвиток Інтернет-торгівлі в Україні з огляду на світові тенденції, що склалися на цьому ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри актуальність і значний практичний інтерес питання дослідження зміни трендів сучасної Інтернет-комерції все ще лишаються недостатньо розробленими. Потребує уточнення сутність поняття «Інтернет-комерція» та фактори рейтингу країн, що володіють потенціалом розвитку Інтернет-комерції. Великого значення набуває визначення місця України серед країн-лідерів на ринку Інтернет-комерції. Уточнення потребують і перспективні трендові товари на ринку Інтернет-комерції, визначення проблем на шляху розвитку Інтернет-торгівлі та шляхів їх подолання.

Мета статті полягає у розкритті сутності та особливостей розвитку сучасної Інтернет-комерції у світі та Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатозначність поняття «Інтернет-комерція» можна прослідкувати за допомогою рис. 1.

Аналіз наявних підходів до визначення сутності даного поняття свідчить про наявність у теорії його тлумачення з позицій організаційного та економічного підходів.

Разом із тим трансфер технологій слід розглядати з позицій відносин, які виникають між учасниками даного процесу з приводу здійснення будь-яких господарських операцій, які передбачають використання Інтернет-мережі для їх реалізації.

Інтернет-комерція, на нашу думку, – це вид електронної комерційної діяльності, що передбачає здійснення операцій із купівлі-продажу шляхом використання комп'ютерної мережі Інтернет.

Інтернет-комерція не є новим явищем на ринку товарів та послуг. Нині, коли Інтернет-магазини наповнилися широким асортиментом товарів та послуг, покупці прагнуть зекономити час та гроші й усе частіше здійснюють онлайн-купівлю. З екранів телевізорів, смартфонів та реклами (контекстної та медійної) в Інтернеті часто зустрічаємо слоган: «Можливо купити все». Інтернет-комерція й створює усі необхідні умови для цього.

На світовому ринку Інтернет-комерції активними лідерами впродовж останніх трьох років виступають Люксембург, Швейцарія та Норвегія. Конференція ООН з торгівлі та розвитку ЮНКТАД сформулила рейтинг країн, що володіють потенціалом розвитку Інтернет-комерції (табл. 1).

Електронна торгівля позитивно впливає як на економіку країни у цілому, адже прискорюється економічне зростання, знижується інфляція, підвищується продуктивність праці та збільшується зайнятість, так і на розвиток бізнесу зокрема [11]. Апгрейд бізнес-процесів на основі використання Інтернет-торгівлі надає додаткові переваги для бізнесу: можливість оплати товарів та послуг за допомогою банківської картки чи навіть криптовалюти, більше того, можна здійснити оплату, скануючи відбиток пальця чи використовуючи свій смартфон – для покупця; використання різних програмних продуктів для скорочення логістичних ланцюгів, що надає можливість зменшити транспортні витрати і тим самим здешевлює товари, не впливаючи на їхню якість, – для продавця.

Що стосується України, то її показники порівняно з іншими країнами є низькими. Зокрема, обсяги такої торгівлі порівняно зі США майже в 10 разів нижчі, а з Китаєм ще більше (рис. 1).

Однак, за даними Morgan Stanley Research, прогнозується приріст обсягу Інтернет-торгівлі в Україні. Станом на 2016 р. показник обсягу Інтернет-торгівлі становить 5,65 млрд. дол. США, а до 2020 р. планується його збільшення до 14,95 млрд. дол. США [15].

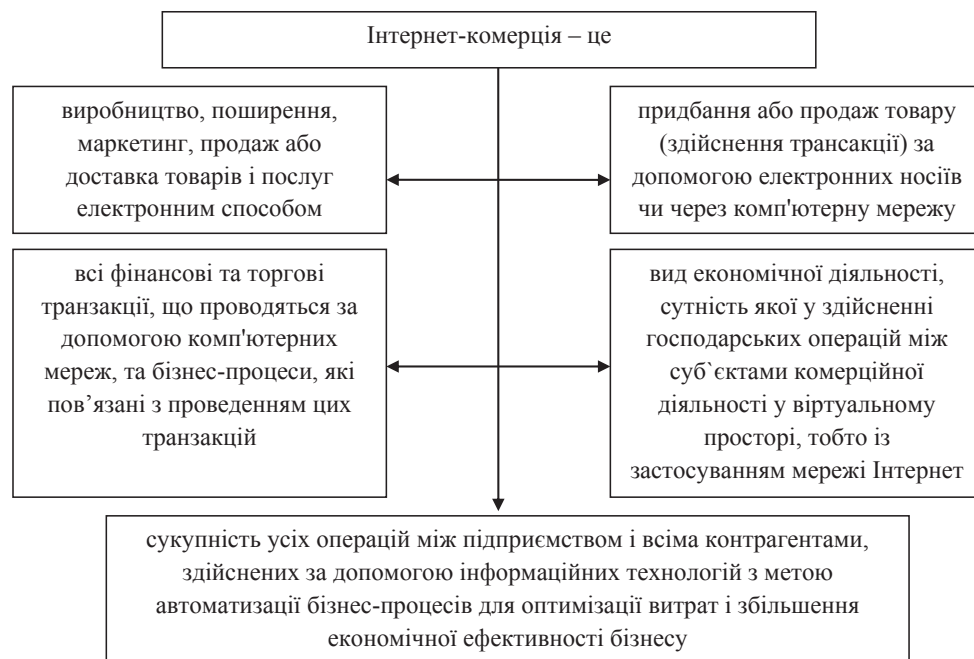


Рис. 1. Багатозначність поняття «Інтернет-комерція» [1–5]

Прикладами успішної комерції є такі світові Інтернет-платформи, як eBay та Amazon, де з допомогою кількох кліків можливо купити і продати будь-що. В Україні найбільш успішними онлайн-магазинами є Rozetka, «Алло», «Цитрус», «Фокстрот», «Ельдорадо» та ін. (рис. 2).

До найбільш трендових товарів, що купуються в Інтернеті та на які прогнозується попит у 2018 р., є: дерев'яні сонцезахисні окуляри, водонепроникні корпуси до телефонів, динаміки Bluetooth, гірлянди, кокосове масло, 3D-принтери, телефонні накопичувачі енергії (павербанки), рідкі телефонні чохла, органічний чай, дрони, вугільні маски, фітнес-трекери, емалеві картинки, дитячий одяг та ін. [14].

Основними тенденціями розвитку Інтернет-торгівлі на сучасному етапі її розвитку слід виділити такі:

- розширення можливих варіантів оплати за товари та послуги;
- запровадження системи безконтактного проведення платежів;
- розширення асортименту товарів та послуг Інтернет-торгівлі;
- зростання конкуренції на ринку Інтернет-торгівлі;
- поширення шахрайства на ринку Інтернет-торгівлі.

Прогнозований обсяг продажів Інтернет-магазинів у 2018 р. – 2 трлн. дол. США, що на 6% більше, ніж у 2017 р. [12].

Незважаючи на динамічне зростання ринку Інтернет-комерції та оптимістичні прогнози щодо подальшого його розвитку, слід відзначити й коло проблем на шляху розвитку Інтернет-торгівлі:

- безпека та конфіденційність покупців та продавців;
- високі витрати на ритейл;
- слабка логістика та сервіс у менш розвинених країнах;
- тривалий термін доставки деяких видів товарів;
- зростання вимог до технологічного складника Інтернет-магазинів.

Одним із рушійних важелів для розвитку вітчизняної

Інтернет-комерції є інноваційний потенціал ринку, що активно розвивається. Існує низка чинників, які перешкоджають його народження. До зовнішніх факторів можна віднести загострення кризових явищ, політичну нестабільність, коливання валютного курсу. Що стосується внутрішніх факторів, то вони для кожної Інтернет-площадки є різними.

Для поліпшення своїх позицій в Інтернет-комерції Україні потрібно вивчити наявний попит на товари та послуги, проаналізувати основні тенденції ринку та діагностувати можливі перешкоди на шляху розвитку.

Разом із тим слід виділити декілька перспективних шляхів вирішення проблем розвитку ринку Інтернет-комерції:

- формування Кодексу поведінки продавців і покупців в Інтернет-просторі;
- активне використання реклами;
- укладання угод із постачальниками товарів на довгостроковій основі;
- створення міжнародного каталогу шахраїв із відкритим доступом до нього з будь-якої країни;
- торгівля товарами високої якості.

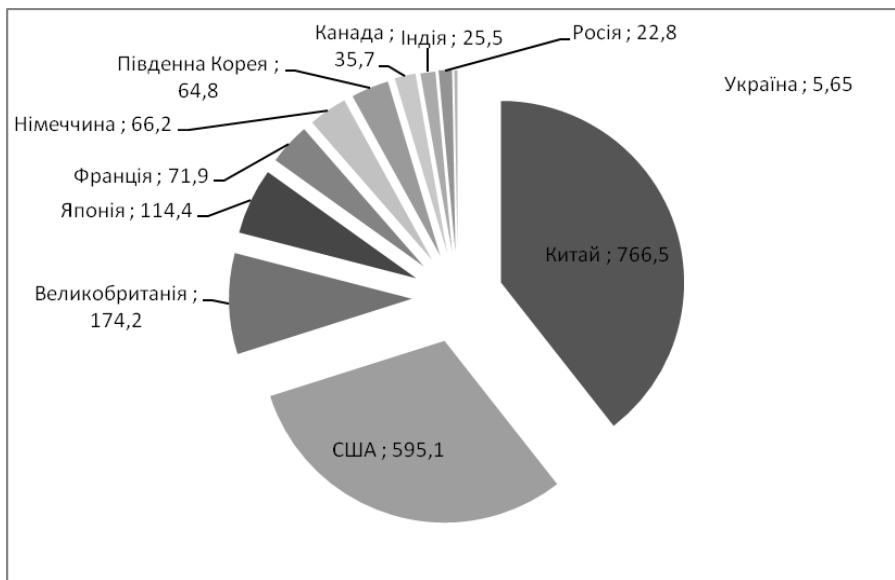


Рис. 1. Місце України серед країн-лідерів на ринку Інтернет-комерції в 2016 р., млрд. дол. США [15]

Таблиця 1

ТОП-10 країн-лідерів із розвитку Інтернет-комерції [13]

Місце в рейтингу в 2016 р.	Країна	Частка населення, що користується Інтернетом	Частка населення, що має рахунок у банку	Частка захищених серверів на 1 млн. осіб	Індекс надійності поштових відправлень	Місце в рейтингу в 2015 р.
1	Люксембург	97	96	98	94	1
2	Швейцарія	89	98	100	99	8
3	Норвегія	97	100	96	93	3
4	Нідерланди	90	99	99	95	2
5	Південна Корея	93	94	96	99	4
6	Великобританія	95	99	92	95	10
7	Швеція	92	100	94	93	7
8	Японія	92	97	89	97	9
9	Німеччина	90	99	93	92	14
10	Нова Зеландія	88	100	90	95	11

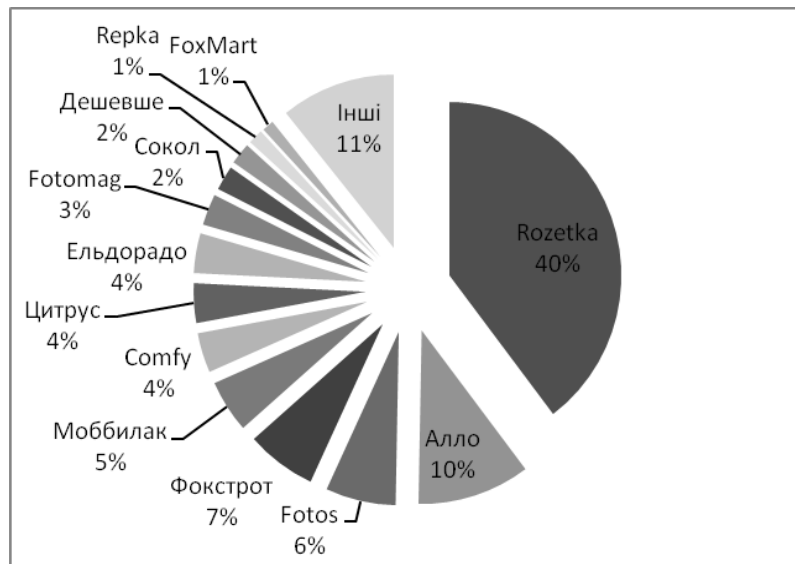


Рис. 2. Топ Інтернет-магазинів в Україні за 2016 р. [12]

Висновки. Інтернет-комерція з кожним роком займає все більш стійкі позиції як у світі, так і на ринку України. Швидкість доставки товару, його відносна дешевизна, широкий асортимент і можливість вибору приваблюють усе більше і більше споживачів. З іншого боку, це чудова можливість розвитку власного бізнесу.

У сучасному розумінні Інтернет-комерція – це один із видів електронної комерційної діяльності, що передбачає здійснення операцій із купівлі-продажу шляхом використання комп'ютерної мережі Інтернет.

Лідерами з розвитку Інтернет-комерції нині є такі країни, як Люксембург, Швейцарія, Норвегія, Нідерланди, Південна Корея, Великобританія, Швеція, Японія, Німеччина, Нова Зеландія, для яких характерні значна частка населення, що користується Інтернетом (88–97%), має рахунок у банку (94–100%), захищені сервери на 1 млн. осіб (89–100%), висока надійність відправлень (92–99%). Проте найбільші обсяги торгівлі через Інтернет припадають на Китай, США, Великобританію, Японію, Францію, Німеччину, Південну Корею, Канаду, Індію, Росію. Україна свій потенціал ринку Інтернет-комерції використовує ще недостатньо.

Тенденції розвитку Інтернет-комерції характеризують сприятлива динаміка та умови, тому слід очікувати на подальше зростання цього ринку, незважаючи на низку проблем, що супроводжують його функціонування. Так, прогнозується зростання даного ринку на 6% у світовому масштабі та в Україні в найближчі три роки в тричі.

Для того щоб бути конкурентоспроможним, українському ринку Інтернет-комерції та окремим його власникам потрібно інвестувати свої кошти в ті програмні продукти та сервіси, за допомогою яких можна буде спростити процедуру купівлі-продажу, адже однією з проблем сучасних покупців є те, що не всі вони є активними користувачами персональних комп'ютерів або ж власниками модерних гаджетів. До того ж варто врахувати вікові обмеження. Доцільним буде групування програмних продуктів для кожної категорії покупців, модифікування реклами та пошукових сайтів. Також важливо постійно розширювати асортимент товарів, популяризувати вітчизняну продукцію, оптимізувати витрати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апалькова В.В. Виявлення та узагальнення основних тенденцій розвитку електронної комерції в країнах ЄС. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». 2014. Вип. 3. С. 10–15.
2. Власюк Ю.Ю., Юдіна Н.В. Дослідження українського ринку електронної комерції у секторі B2B. Актуальні проблеми економіки та управління. 2015. Вип. 9. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/14404/1/2015_5_Vlasyuk.pdf.
3. Гармідер Л.Д., Орлова А.В. Особливості розвитку вітчизняної електронної комерції. Європейський вектор економічного розвитку. 2015. № 1(18). С. 58–65.
4. Євтушенко Д.Д. Електронний бізнес, електронна комерція, Інтернет-торгівля: сутність та взаємозв'язок понять. Бізнес Інформ. 2014. № 8. С. 184–188.
5. Кот О.В., Антоненко Д.С. Сутність, становлення та перспективи розвитку електронної комерції України у глобальному середовищі. Технологічний аудит и резервы производства. 2015. № 2/6(22). С. 28–32.
6. Кривов'язюк І.В., Кулик Ю.М. Проблеми запровадження інформаційних технологій в управлінні логістичною системою підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 12. С. 83–90.
7. Кривов'язюк І.В., Усков О.Р. Управління логістичними інформаційними системами підприємства: монографія. Львів: Манускрипт, 2011. 140 с.
8. Кривов'язюк І.В. Кризові явища в українській економіці та їх зв'язок із циклічністю. Економіка та держава. 2010. № 12. С. 3–5.
9. Кривов'язюк І.В. Інноваційна економіка: навч. посіб. К.: Кондор, 2016. 384 с.
10. Курант Т. Електронна комерція як спосіб задоволення попиту на онлайн-ринку. Схід. 2014. № 6(132). С. 19–24.
11. Побоченко Л.М., Сабатін О.С. Розвиток інтернет-торгівлі в Україні під впливом світових тенденцій. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2017. № 6(11). С. 9–14.
12. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2018 році. URL: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnyefakty-ob-internet-torgovle/>.
13. Top-10 стран мира по потенциалу развития онлайн-комерции – ЮНКТАД. URL: <https://psm7.com/news/top-10-stran-mira-po-potencialu-razvitiya-onlajn-kommercii-yunktad.html>.
14. Top-20 найбільш трендових товарів для продажів в Інтернеті в 2018 році. URL: <https://marketer.ua/ua/top-20-most-trending-products-in-2017/>.
15. Електронная коммерция (e-Commerce): тренды и прогноз развития в Украине на 2017–2018 гг. URL: <https://www.web-mashina.com/web-blog/ecommerce-prognoz-elektronnoi-kommercii-ukrainy-2017-2018>.

УДК 338.46

Цирульник А.А.

магістр

Київського національного університету культури і мистецтв

Ворошилова Г.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри соціально-економічних

дисциплін факультету готельно-ресторанного

і туристичного бізнесу

Київського національного університету культури і мистецтв

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто питання застосування франчайзингової системи в готельному бізнесі України, а також особливості та переваги функціонування готельних ланцюгів, що працюють на базі договору франчайзингу. Проведено аналіз прикладу використання франчайзингу у сфері індустрії гостинності.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франчайзингова система, франшиза, готельна мережа.

Цирульник А.А., Ворошилова А.А. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены вопросы применения франчайзинговой системы в гостиничном бизнесе Украины, а также особенности и преимущества функционирования гостиничных цепей, работающих на базе договора франчайзинга. Проведен анализ примера использования франчайзинга в сфере индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франчайзинговая система, франшиза, гостиничная сеть.

Tsyryulnik A.A., Voroshylova G.O. FRANCHISING AS AN EFFECTIVE METHOD OF MANAGEMENT OF THE HOTEL BUSINESS IN A MARKET-ORIENTED ECONOMY

The article discusses the application of the franchise system in the hotel business of Ukraine. The features and advantages of functioning of the hotel chains working on the basis of the franchising agreement are also considered. An example of the using of franchising in the industry of the hospitality was analyzed.

Keywords: franchising, franchisor, franchisee, franchising system, franchise, hotel chain.

Постановка проблеми. Для посилення ефективності економічного, фінансового, інформаційного потенціалу підприємств в умовах постійно зростаючого рівня конкуренції виникла необхідність удосконалення організаційних форм управління шляхом їх поєднання. Найбільш поширені форми управління у цих умовах: управління за контрактом, управління за договором франчайзингу, оренда. Виходячи з міжнародного досвіду, франчайзинг зарекомендував себе як високоефективний спосіб ведення бізнесу як у сфері послуг у цілому, так й у сфері готель-ресторанного бізнесу. Саме тому дослідження та використання франчайзингу в галузі гостинності як ефективного методу управління готельним бізнесом є досить актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед перших найбільш популярних досліджень франчайзингу як форми ділового співробітництва можна виділити роботи таких зарубіжних учених, як Ж. Дельта, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Мендельсон, С. Шейн. Не менш вартими уваги вважаються роботи вітчизняних науковців Н.А. Ковальчук, О.С. Кузьміна, О.П. Корольчук, А.К. Костюк, І.В. Рикова, Н.М. Широкова, В.В. Шкромада, В.І. Ляшенко та ін. Всі роботи об'єднані кількома спільними рисами: кожна з публікацій дає визначення поняттю «франчайзинг», «франчайзингові відносини», описує різноманітні підходи до класифікації франчайзингу, основні плюси та мінуси ведення бізнесу таким способом.

Проте слід зазначити, що питання дослідження та використання франчайзингу в галузі гостинності в сучасних умовах ринкової економіки України залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні ефективності франчайзингу та обґрунтуванні практичних особливостей його застосування у сфері готельних послуг в умовах сучасного ринку сфери гостинності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першою країною, де франчайзинг з'явився та з часом окреслив себе як ефективний метод ведення бізнесу, стали США більше 150 років тому. В Україні ж франчайзинг більш-менш розвивається всього 10–15 років.

Франчайзингова система – це своєрідний спосіб поєднання малого, великого та середнього бізнесу. Така інтеграційна система обов'язково повинна забезпечувати ефективність політики підприємства, швидку адаптацію в умовах частой зміни внутрішніх та зовнішніх факторів, можливість відновлення.

Найбільшу популярність франчайзинг як форма ведення бізнесу набув у США, Канаді, Західній Європі, Японії, країнах Карибського та Тихоокеанського регіону. Франчайзинг – це можливість розвитку передусім малого та середнього бізнесу, спосіб, що дає змогу найбільш амбіційним інтегруватися у світовий ринок товарів та послуг [6].

Світовий готельний бізнес – це не лише окремі незалежні готелі, які знаходяться під керівництвом одного чи кількох власників, що отримують прибуток від управління цим готелем, а й цілі готельні мережі.

Готельні мережі – це об'єднання двох та більше підприємств, які контролюються мережею та керуються цілком здійснення колективного бізнесу.

Готелі об'єднуються в мережі, керуючись двома основними цілями: шляхом високої якості обслуговування забезпечити конкурентоспромож-

ність на ринку готельних послуг; забезпечити стабільне рівномірне завантаження кожного готелю мережі заради підтримання високої економічної ефективності.

Сьогодні близько 80% готелів на всесвітньому ринку гостинності входять до складу готельних мереж на правах такого виду ділового співробітництва, як франчайзинг. Він передбачає, що франчайзер (суб'єкт підприємницької діяльності) дає право франчайзі (інший суб'єкт підприємницької діяльності) здійснювати певний вид господарської діяльності з правом використання його унікальних технологій, ноу-хау, об'єктів інтелектуальної власності (наприклад, досвіду) і, найголовніше, торговельної марки на визначених умовах.

«Франшиза» в готельному бізнесі – це можливість одного готелю продавати послуги від імені іншого. Це право регулюється в рамках ліцензійної угоди. Франчайзингові системи стали логічним результатом налагоджених відносин учасників ринку на умовах франчайзингу.

Договір франчайзингу передає франчайзі право вести бізнес під маркою франчайзера, при цьому використовуючи бренд, стандарти мережі та репутацію. Франчайзі має право самостійно управляти готелем та вибирати менеджера, керуючись виключно власним бажанням, при цьому чітко дотримуватися стандартів готелю оператора. Оператор, своєю чергою, уважно стежить за умовами виконання договору франшизи [3, с. 118].

Оскільки франчайзі використовує не лише технології, а й репутацію мережі, франчайзер украй зацікавлений в успішності не лише своєї роботи, а й в ефективності кожного з готелів, що входять до його франчайзингової мережі, тому договір франшизи передбачає не лише передачу інформації франчайзі, а й постійне сприяння розвитку їхньої успішної діяльності [1, с. 381].

У світі утворено понад 300 готельних мереж, що вийшли за межі національних кордонів. На їхню частку припадає понад 50% готельних номерів у світі (понад 7 млн. номерів із майже 13 млн.).

Сьогодні світовим лідером серед готельних мереж за обсягом номерного фонду є Intercontinental Hotels Group зі збільшенням у 2017 р. на 3,9%, до 643 787 тис. номерів, далі в першій п'ятірці розташовуються Wyndham Hotel Group (зростання на 0,8%, до 597 674 тис. номерів), Hilton Hotels (на 8%, до 587 813 тис. номерів), Marriott International (на 6,4%, до 580 876 тис. номерів), Accor (на 2,8%, до 492 675 тис. номерів) [4, с. 2].

У зв'язку з політичними та економічними перетвореннями, що відбуваються в Україні, значно розширилися ділові й культурні зв'язки нашої країни зі світом. Це сприяє збільшенню контактів між підприємствами та підвищенню кількості іноземних та вітчизняних туристів, які прибувають в окремі регіони України. Виникла необхідність розміщення гостей у комфортабельних готелях із відповідним рівнем сервісу.

Незважаючи на те що сфера послуг набуває все більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем: дисбалансом попиту та пропозиції, низькою якістю послуг, високою вартістю проживання, невирішеними земельними питаннями, недосконалою процедурою сертифікації готельних послуг, слабким законодавчим регулюванням, економічною та політичною нестабільністю. У результаті цього спостерігається зниження конкуренції на

ринку готельних послуг, що ще більше погіршує стан готельного господарства та затримує вихід України на світовий туристичний ринок.

Згідно з даними Державного комітету статистики України, станом на 1 січня 2017 р. в Україні функціонувало 1 398 готелів різних форм власності, з них лише 5% входять до складу регіональних, національних та міжнародних готельних мереж [2, с. 100].

В Україні нараховується 13 готелів, що входять до складу міжнародних готельних мереж [7; 8; 10; 11]:

1. Rezidor Hotel Group (Бельгія):
 - 1.1. Radisson Blu Hotels&Resorts – Radisson Hotel 4* (Алушта); Radisson Blu Hotel 5* (Київ); Radisson Blu Hotel Podil 4* (Київ); Radisson Resort & Spa 4* (Алушта); Radisson Blu Resort 4* (Буковель).
 - 1.2. Park Inn – Park Inn 4* (Донецьк); Park Inn Radisson by Troyitska 4* (Київ).
2. Best Western International (США): Best Western – Best Western Hotel 3* (Севастополь).
3. Global Hyatt Corporation (США): Hyatt Regency – Hyatt Regency 5* (Київ)
4. Rixos (Туреччина): Rixos Hotels – Rixos Hotel 5* (Трускавець).
5. Intercontinental Hotel Group (Великобританія): Intercontinental Hotel Group – Intercontinental Hotel 5* (Київ).
6. Accor (Франція): Ibis – Ibis 3* (Київ).
7. Fairmont (Канада): Fairmont – Fairmont Grand Hotel 5* (Київ).

Тенденцію франчайзингу можна проаналізувати на сучасному ринку готельних послуг України, а саме на прикладі готелю «Спорт».

Відзначимо, що досліджуваний нами готель відомий українцям як готель «Спорт» поблизу НСК «Олімпійський», власником якого була держава. Проте готель значно відставав у розвитку, адже готелі-конкуренти випереджали його за багатьма конкурентними перевагами, зокрема за якістю обслуговування, співвідношенням «ціна – якість», асортиментом та спектром додаткових послуг та ін. Тому «Смарт-холдинг» уклав з Rezidor Hotel Group договір на управління колишнім готелем «Спорт», який працюватиме під назвою Park Inn Radisson by Troyitska, відкриття об'єкту відбулося у 2014 р.

Слід зазначити, що Rezidor Hotel Group працює в Україні вісім років починаючи з відкриття свого першого готелю Radisson Blu в Києві в 2005 р. Це перший міжнародний готельний оператор, що вийшов на український ринок. Нині Rezidor – провідний міжнародний готельний оператор в Україні за кількістю номерів. Під його управлінням перебуває п'ять готелів більш ніж на 1 тис. номерів: два готелі Radisson Blu (Київ), Radisson Blu Resort (Буковель), Radisson Resort & SPA (Алушта, АРК), а також готель Park Inn (Донецьк).

Таким чином, перед прийняттям остаточного рішення укладання договору франчайзингу керівники готелю «Спорт» провели зустріч із членами Rezidor Hotel Group. Після узгодження питань вступу між франчайзером і франчайзі уклався договір. Договір регламентує особливості роботи готелю у сучасних географічних та ринкових умовах, термін дії договору та ін. Також договором франчайзингу було регламентовано вимоги до зовнішнього вигляду будівлі, інтер'єру номерів та приміщень загального користування, кількість номерів, пропонувані послуги, рівень обслуговування, технічне забезпечення та ін., що й було використано під час реконструкції закладу.

За договором для контролю та контролю відсотку роялті Rezidor Hotel Group здійснює періодичний моніторинг підприємства, перевірку виробництва і надає рекомендації щодо підвищення його продуктивності. Рекомендації, як правило, стосуються впровадження нових видів обслуговування, використання нового обладнання, сучасних інформаційних технологій, зміни інтер'єру та інших елементів диверсифікації для вдосконалення нового іміджу підприємства. Також, згідно з договором між франчайзером Rezidor Hotel Group і франчайзі готелем «Спорт», здійснюється додатковий рекламний збір, розмір якого становить 2% валового доходу. На ці кошти проводяться рекламні кампанії, здійснюється стимулювання продаж і забезпечується реалізація спеціальних програм [9].

Отже, слід розглянути, як вплинуло на готель приєднання до всесвітньо відомої мережі. Для цього треба провести оцінку діяльності готелю «Спорт» та порівняти її із сучасними можливостями готелю Park Inn Radisson by Troiytska.

Щоб з'ясувати рівень діяльності готельного комплексу «Спорт» в часи його розвитку (2011 р.), проаналізуємо його позиції щодо конкурентів, які його оточували та й оточують до цього часу.

Користуючись архівними статистичними та звітними даними, можна скласти графік, який показує позиції кожного з конкурентів, що знаходиться в радіусі досліджуваного нами готелю.

Використаємо метод визначення рівня розвитку «4Р» за участі статистичної експертизи в даній сфері, дані отримаємо зі статистично-аналітичних довідників України [5; 9].

Методика полягає у порівняльному аналізі підприємств і конкурентів за такими чинниками: продукт, ціна, просування над ринком, регіон і канали збуту. Зведемо показники оцінювання за кожним із підприємств-конкурентів та готелю «Спорт» (табл. 1).

Як бачимо, у кожного готелю є своя відповідна оцінка за кожним із факторів. Відразу видно, що лідирує готель «Холідей Інн Київ». Для нього більшість із наведених факторів є ключовими факторами успіху, що формують його конкурентні переваги на ринку готельних послуг та є факторами його розвитку та вдосконалення в майбутньому.

Наведемо графік позицій розвитку досліджених готелів (рис. 1).

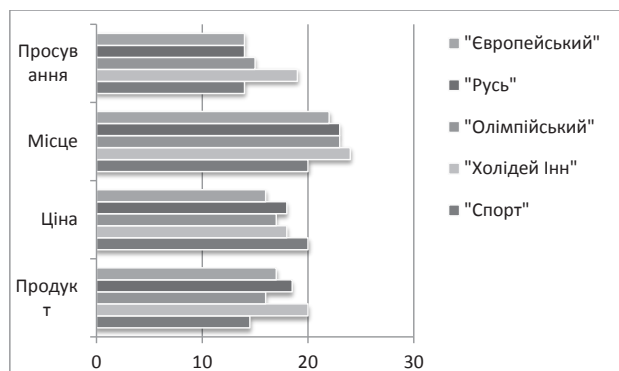


Рис. 1. Графік конкурентних позицій розвитку досліджуваних готелів (2011 р.)

Даний графік побудовано на основі зведених у таблиці даних. У дослідженні брало участь п'ять готелів: «Спорт»; «Холідей Інн Київ»; «Олімпійський»; «Русь»; «Європейський».

Графік показав, що досліджуваний готель «Спорт» займає найвищу позицію серед конкурентів лише у факторі ціни. Це говорить про те, що в готелі найдоступніші ціни для споживача та задовільні ціни для прибутковості готелю. Проте решта показників низька, це говорить про те, що якщо готель не буде діяти та розробляти нові стратегії поліпшення власних позицій, то він не витримає конкурентної боротьби в майбутньому.

Зробимо загальний висновок, що готель «Спорт» має основні переваги на рівні досягнутого розвитку: дуже вдале місце розташування (поряд із НСК «Олімпійський»); переваги в категорії «ціна – витрати». Проте вимоги сучасного споживача – висока якість послуг та процесу їх надання. А готель «Спорт» через економію витрат використовував значно дешевші товари під час надання послуг, а отже, і невисокої якості.

Основним контингентом споживачів були туристи, проте для них цінова політика не є надто привабливою, що змушувало готель удаватися до постійних знижок та акцій. Тобто готель «Спорт» не міг більше бути конкурентоспроможним та вижити в сучасних умовах. Йому вкрай потрібно було створювати інно-

Таблиця 1

Оцінка ключових факторів успіху готелю «Спорт» та його конкурентів (2011 р.)

№ п/п	Назва категорії та її складові	«Спорт»	«Холі-дей Інн Київ»	Міні-готель «Олімпій-ський»	«Русь»	«Європейський»
1.	Товар:					
	1. Асортимент	3	5	4	4	5
	2. Якість продукту	3	5	4	4,5	4,5
	3. Торгова марка	4,5	5	4	5	3
	4. Сервіс	4	5	4	5	4,5
2.	Ціна:					
	1. Прейскурант	4	4	4	4	4
	2. Знижки	3	4	5	5	4
	3. Націнка	4	5	4	4	4
	4. Умови платежу	5	5	4	5	4
3.	Місце:					
	1. Канали збуту	4	5	5	4	4
	2. Розміщення	5	5	5	5	5
	3. Посередники	3	4	4	5	4
	4. Транспортування	4	5	4	4	3
	5. Підготовка персоналу	4	5	5	5	5
4.	Просування:					
	1. Реклама	4	5	4	4	4
	2. Виставки	2	4	2	3	2
	3. Прямі продажі	4	5	4	4	4
	4. Зв'язок із громадськістю	4	5	3	4	4

Таблиця 2

Оцінка ключових факторів успіху готелю Park Inn Radisson by Troyitska та його конкурентів (2015 р.)

№ п/п	Назва категорії та її складові	«Парк Інн бай Редіссон Троїцька»	«Холідей Інн Київ»	Міні-готель «Олімпій-ський»	«Русь»	«Європейський»
1.	Товар:					
	5. Асортимент	4,5	5	4	4	5
	6. Якість продукту	4,5	5	4	4,5	4,5
	7. Торгова марка	5	5	4	5	3
2.	Ціна:					
	5. Прейскурант	4,5	4	4	4	4
	6. Знижки	3,5	4	5	5	4
	7. Націнка	4	5	4	4	4
3.	Місце:					
	6. Канали збуту	4,5	5	5	4	4
	7. Розміщення	5	5	5	5	5
	8. Посередники	4	4	4	5	4
4.	Продукт:					
	5. Реклама	5	5	4	4	4
	6. Виставки	4	4	2	3	2
	7. Прямі продажі	4,5	5	4	4	4
8. Зв'язок із громадськістю	5	5	3	4	4	

ваційно-інвестиційний проект із переоснащення та кардинального вдосконалення діяльності.

Таку ініціативу та перспективу побачили керівники ТОВ «Юджин». Маючи ресурси і змогу розвивати даний готель та вивести його на новий рівень функціонування, вони приватизували його і уклали договір франчайзингу з провідною мережею готельного бізнесу Rezidor Hotel Group. Слідування даній тенденції кардинально змінило напрями надання послуг досліджуванім готелем. Тепер його назва Park Inn Radisson by Troyitska. Готель повністю реконструйовано та присвоєно йому категорію «чотири зірки». А франчайзинг додав надзвичайно великих переваг у різних напрямках діяльності. Таким чином, експертами статистично-аналітичних довідників [8] було проведено нову оцінку ресурсно-маркетингового потенціалу та позицій у різних напрямках конкурентних переваг (табл. 2).

Зведемо графік останніх показників дослідження (рис. 2).

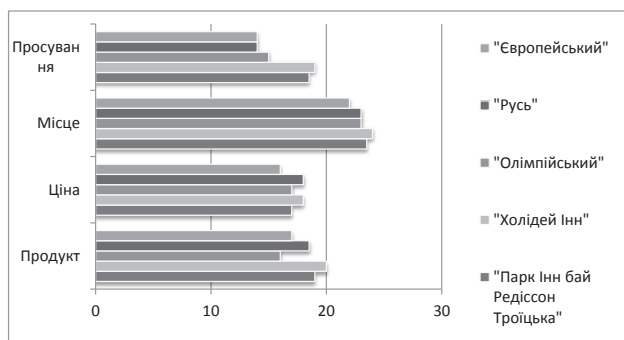


Рис. 2. Графік конкурентних позицій розвитку досліджуваних готелів (2015 р.)

Як бачимо, у зв'язку з нестабільним політично-економічним становищем в Україні з 2011 по 2015 р. розвиток готельних підприємств фактично не змінився, і тому всі вони працюють у напрямі утри-

мання позицій на ринку, який у сьогоднішніх умовах узагалі є економічно складним.

Проте відзначимо, що єдиний готель, який виріс на значні позиції, – досліджуваний нами Park Inn Radisson by Troyitska, крім того, варто виокремити те, що він ускладнив конкурентні позиції провідних готелів в окрузі, адже зрівнявся з ними за якістю послуг та споживацьким ринком.

Висновки. Таким чином, франчайзинг пропонує сучасні відпрацьовані технології ведення бізнесу, що дає змогу уникнути помилок організаційно-технічного характеру.

Дана система управління готельними підприємствами сприяє підвищенню конкурентоспроможності та створенню цілої низки переваг, які дають змогу готелям підвищувати якість готельної послуги та дотримуватися високих стандартів якості готельної послуги, що надається, диверсифікувати послуги, що пропонуються в рамках свого сегмента ринку, збільшувати індивідуалізацію обслуговування споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2009. 472 с.
2. Колективні засоби розміщування в Україні. К.: Держкомстат, 2012. 190 с.
3. Франчайзинг: навч. посіб. / Є.О. Кузьмін, Т.В. Мирончук, І.З. Салата, Л.В. Марчук. К.: Знання, 2011. 267 с.
4. Всесвітня туристична організація. URL: <http://www.world-tourism.org>.
5. Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm_rozd/nfp.htm.
6. Договір франчайзингу. URL: <http://shpargalka.org.ua/r/0/624.html>.
7. Best Western Hotel Sevastopol. URL: <http://www.sevastopol-hotel.com.ua/>.
8. Hyatt Regency Kiev. URL: <http://kiev.regency.hyatt.com/hyatt/hotels/index.jsp?null/>.
9. Park Inn by Radisson Kyiv Troyitska. URL: <https://www.parkinn.ru/hotel-kyiv>.
10. Radisson Blu Hotel. URL: <http://www.radissonblu.ru/hotel-kiev>.
11. Rixos Hotel Prikarpatye. URL: <http://rixos.com.ua/>.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24:338.43:504

Андрейченко А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ РОЗВИТКУ БЕЗВІДХОДНОГО ВИРОБНИЦТВА В АПК

У статті розглянуто проблему державного регулювання сфери безвідходного виробництва в АПК. Обґрунтовано необхідність забезпечення ефективної державної регуляторної політики безвідходним агропромисловим виробництвом для подолання кризових явищ у сфері поводження з відходами АПК та забезпечення подальшого інтенсивного розвитку агропромислового виробництва. Визначено основні напрями реалізації політики держави у сфері безвідходного виробництва в АПК.

Ключові слова: безвідходні технології, безвідходне агропромислове виробництво, АПК, державне регулювання.

Андрейченко А.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ БЕЗОТХОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА В АПК

В статье рассмотрена проблема государственного регулирования сферы безотходного производства в АПК. Обоснована необходимость обеспечения эффективной государственной регуляторной политики безотходным агропромышленным производством для преодоления кризисных явлений в сфере обращения с отходами АПК и обеспечения дальнейшего интенсивного развития агропромышленного производства. Определены основные направления реализации политики государства в сфере безотходного производства в АПК.

Ключевые слова: безотходные технологии, безотходное агропромышленное производство, АПК, государственное регулирование.

Andreichenko A.V. STATE REGULATORY POLICY IN DEVELOPMENT OF NON-WASTE PRODUCTION IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

The article deals with the problem of state regulation of the non-waste production in the agro-industrial complex. The necessity of providing an effective state regulatory policy with non-waste agricultural production to overcome the crisis phenomena in waste management in the agro-industrial complex and ensuring the further intensive development of agro-industrial production has been substantiated. The main directions of realization of the state policy in non-waste production in the agro-industrial complex have been determined.

Keywords: non-waste technologies, non-waste agricultural production, agro-industrial complex, state regulation.

Постановка проблеми. Великого значення набуває нині вплив держави на запровадження безвідходного виробництва в АПК. Ефективне державне регулювання такими системами необхідне для подолання кризових явищ у сфері поводження з відходами та забезпечення подальшого інтенсивного розвитку агропромислового виробництва.

Сьогодні сучасний стан аграрного сектору характеризується слабкістю, незахищеністю та неспроможністю самостійно функціонувати у конкурентних умовах. Затяжний процес кризи, який супроводжував аграрний сектор протягом усього періоду становлення ринкової економіки, не зник і не переродився в поступове відновлення комплексу. Він продовжується, виявляючись у різноманітних галузях. Про це свідчать такі факти, як спад виробництва, високий ступінь зношення основних виробничих фондів, зниження рентабельності сільськогосподарського виробництва. Як відомо, сільське господарство найбільш незахищене від негативних наслідків різних чинників нестабільності, що потребує виваженого обґрунтування подальших перспектив формування механізму державного регулювання аграрного сектору економіки. Звісно, виправити ситуацію неможливо без значних капіталовкладень та створення стимулів для прийняття високого ступеня ризику та реалізації продуктивного інвестування, а особливо активної ролі з боку держави. Саме їй належить захистити

вітчизняного виробника від цінового диктату монополій, технологічної відсталості галузей [1, с. 90].

Економічні процеси, що відбуваються в соціально-економічному житті України, висувають нові вимоги до їх державного регулювання. Ринковий механізм, на який до останнього часу покладалась надмірна надія, без ефективного регулюючого впливу держави на соціально-економічні процеси в умовах перехідної економіки виявився недовірливим. Таким чином, практика макроекономічного розвитку вкотре підтвердила, що ефективне функціонування соціально орієнтованого ринкового механізму неможливе без активної державної соціально-економічної політики. Негативні явища в агропромисловому виробництві України стали закономірним наслідком прорахунків у стратегії та тактиці аграрної реформи, що була розпочата у 1991 р. Поспішність, часто помилковість вибору пріоритетів у проведенні аграрних перетворень призвели до серйозних диспропорцій в АПК, глибокого спаду виробництва, фінансової нестабільності, зниження рівня життя сільського населення [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про наявність проблем розвитку АПК та необхідності державного регулювання аграрного сектору говориться у низці наукових праць. Так, І.Г. Кириленко, В.В. Дем'янчук, Б.В. Андрущенко висвітлюють різноманітні аспекти державної аграрної політики

в Україні в умовах світової фінансової кризи [3]. Г.П. Виговська та Д.А. Міщенко розкривають організаційно-економічний механізм поведження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення [4]. О.В. Алейнікова розглядає національну агропродовольчу систему як об'єкт державного регулювання [1]. Модернізаційні напрями державного регулювання розвитку агропромислового виробництва України досліджено в роботі Н.С. Узунової [2]. Порівняльна оцінка ефективності державної підтримки аграрного сектору економіки України та ЄС проведена Л.В. Смолій [5].

Аналіз інструментів державної підтримки та регулювання, спрямованих на розвиток експортного потенціалу аграрних підприємств України, здійснено М.П. Сахацьким та І.В. Ксьонжик, які наголошують на необхідності визначення ролі держави та ступеня її участі в управлінні та регулюванні сільськогосподарства, а також розробки та вжиття комплексу заходів державної підтримки, що сприяють не лише стабілізації та розвитку аграрного сектору економіки, але й підвищенню його експортного потенціалу [6, с. 29]. Однак в авторитетних працях вчених не приділено достатньої уваги питанню державного регулювання сфери безвідходного виробництва в АПК.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей державної регуляторної політики у сфері розвитку безвідходного виробництва в АПК. Дослідження базується на використанні діалектичного, системного, причинно-наслідкового методів, а також методів теоретичного узагальнення та порівняння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення економічно обґрунтованого державного регулювання аграрним виробництвом в Україні – річ неминуха. Маючи в перспективі величезні обсяги перевиробництва продовольчих ресурсів та сировини, держава приречена повернутись до системи науково розрахованих балансів на внутрішньому ринку споживання та гарантованого на тривалу перспективу збуту надлишкової агропродукції на світових ринках заради не лише економічної вигоди, але й раціонального використання людських і природних ресурсів та розумного споживання [3, с. 9].

Світовий досвід підтверджує позиціонування аграрного сектору як системи, що не має здатності до саморегулювання внаслідок низки об'єктивних причин, зокрема необхідності формування ним суспільних благ, виникнення зовнішніх ефектів, монополізації суміжних із сільським господарством галузей. Тому успішного функціонування галузі, що має стратегічне значення в національній економіці, можна досягти лише за умови регулювання з боку держави, роль якої в ринковій економіці полягає в усуненні негативних наслідків функціонування ринкового механізму, забезпеченні економічної справедливості в розвитку аграрного виробництва, захисті національних інтересів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Процеси вжиття державою регуляторних заходів в аграрному секторі в розвинутих країнах світу тісно пов'язані з державною підтримкою, що зумовлюється необхідністю перерозподілу національного доходу на користь галузі з метою забезпечення її сталого розвитку та продовольчої безпеки країни [5, с. 26].

Практика держав свідчить про те, що ефективним механізмом стимулювання прогресу технологічних систем є ринкове конкурентне середовище, а держава втручається для захисту та підтримки тих суб'єктів ринку, які беруть на себе тягар інновацій-

ної діяльності. Наслідком втручання держави в ринкові відносини між підприємствами для стимулювання підприємств-інноваторів технологічних систем є перерозподіл зовнішніх ефектів на користь підприємств-інноваторів [7, с. 54].

Формування ефективної державної політики поведження з відходами, створення та забезпечення належного функціонування загальнодержавної системи збирання, знешкодження та екологічно безпечного видалення відходів, а також істотне обмеження на цій основі шкідливого їх впливу мають бути віднесені до найбільш невідкладних завдань навіть в умовах відносної обмеженості економічних можливостей як держави, так і основних суб'єктів процесу утворення відходів [4, с. 4]. Таким чином, край важливими є високоефективні важелі та стимули з боку держави, що спонукали б суб'єктів господарювання усіх рівнів до бережливості та впровадження безвідходних технологій.

Державна регуляторна політика у сфері розвитку безвідходного виробництва в АПК, ґрунтуючись на положенні Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 2003 р. [8], повинна відповідати принципам:

- доцільності (обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення економічно-екологічно-соціальних проблем поведження з відходами АПК);

- адекватності (відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні наявних економічно-екологічно-соціальних проблем поведження з відходами АПК та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив);

- ефективності (забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави);

- збалансованості (забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави);

- передбачуваності (послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дає змогу суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності);

- прозорості та врахування громадської думки (відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень та пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної діяльності).

Державне регулювання розвитку безвідходного агропромислового виробництва неможливе без належного нормативно-правового закріплення. За відсутності такого закріплення гальмується створення дієвої інфраструктури поведження з відходами АПК, зокрема безвідходних виробництв, що призводить до непомірного накопичення відходів та негативних соціально-економічних та екологічних наслідків.

На необхідності вдосконалення нормативно-правової бази поведження з відходами, зокрема

в АПК, наголошується багатьма вченими. Так, В.С. Міщенко, В.Г. Виговська, присвятивши окреме дослідження проблематиці вдосконалення організаційно-економічного механізму поводження з відходами, відзначають, що законодавством України у сфері поводження з відходами визначено принципи, вимоги та правила щодо безпечного поводження з ними, створено нормативно-правову базу, що регламентує організаційно-економічні засади відповідної діяльності. До головних інструментів віднесено встановлення лімітів на утворення та розміщення відходів, запровадження платежів за їх розміщення, введення економічних преференцій щодо діяльності з утилізації та мінімізації утворення відходів, а також деякі інші [4, с. 4].

Відзначимо, що загальні засади використання відходів як вторинної сировини містяться в Законі України «Про відходи» від 1998 р., Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відходів» від 2002 р. тощо. Однак наявне нормативно-правове врегулювання питань використання відходів як вторинної сировини обмежується лише певними видами відходів (макулатура, гумові, полімерні відходи тощо), до яких відходи АПК не віднесені, що актуалізує необхідність подальшої розробки правових актів щодо поводження з агропромисловими відходами як вторинними ресурсами. У зв'язку з цим слід звернутися до прикінцевих положень Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відходів» від 2002 р., що закріплюють необхідність розроблення КМУ відповідних проектів законодавчих актів, які регулювали б господарську діяльність у сфері поводження зі вторинними матеріальними ресурсами [4, с. 268].

Нині низка законних та підзаконних нормативно-правових актах України встановлює необхідність впровадження безвідходних технологій та безвідходного виробництва в різних галузях. Зокрема, слід назвати такі документи, як Закон України «Про відходи» від 5 березня 1998 р. (ст. 18); Постанова ВРУ «Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» від 5 березня 1998 р. (III. Стратегія і тактика гармонійного розвитку виробничого та природоресурсного потенціалу); Концепція поліпшення продовольчого забезпечення та якості харчування населення від 26 травня 2004 р. (п. 4 Впровадження); Постанова ВРУ «Про стан виконання законодавства у сфері поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення» від 6 жовтня 2005 р. (п. 5); Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 р. від 17 жовтня 2007 р.; Програма діяльності КМУ «Український прорив: для людей, а не політиків» від 16 січня 2008 р. (1.7. Чисте та безпечне довкілля); Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21 грудня 2010 р. (розд. 3); Державна програма розвитку внутрішнього виробництва, затверджена Постановою КМУ від 12 вересня 2011 р. (Додаток 1 до Програми); Рішення Ради Національної Безпеки і Оборони України «Про комплекс заходів щодо вдосконалення проведення моніторингу довкілля та державного регулювання у сфері поводження з відходами в Україні» від 25 квітня 2013 р. (п. 3.2); Концепція Загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013–2020 роки від 3 січня 2013 р.; Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року від 8 листопада 2017 р.

Для ефективного функціонування безвідходного виробництва в АПК необхідним є чітке нормативно-правове врегулювання такого виробництва з метою розширення залучення відходів АПК у господарський обіг як сировини, матеріалів, енергоресурсів; раціонального використання і заощадження первинних природних ресурсів; розмежування прав, обов'язків, відповідальності з питань відходів АПК між різними суб'єктами господарювання; реалізації державної політики ресурсозбереження шляхом встановлення вимог щодо поводження з відходами АПК як вторинною сировиною; досягнення комплексного економічно-екологічно-соціального ефекту, що виражається не лише в отриманні прямого приросту вартості агропромислової продукції за рахунок використання відходів в конкретній ланці матеріального виробництва, але й соціальних, економічних, екологічних переваг у невиробничій сфері та суміжних сферах (скорочення соціальних втрат населення, збереження ресурсного потенціалу, екології).

Отже, ситуація, що склалася в Україні, є наслідком тривалого ставлення до проблеми відходів як до другорядної на державному та місцевому рівнях. Розробка і реалізація державної політики, яка б виходила з невідворотності екологічних викликів, з перманентного характеру проблеми відходів, з її масштабності для України, є невідкладним завданням. Особливо це актуально нині, коли урядом країни, вченими та громадськістю розробляються шляхи переходу до моделі сталого розвитку [4, с. 5].

Висновки. Без належного державного регулювання та бюджетної підтримки ефективне функціонування безвідходного агропромислового виробництва та загальном розвитку АПК є вкрай ускладненими. В нинішніх умовах агропромислове виробництво потребує оновлення. Якнайширше впровадження безвідходних технологій у сферу АПК є одним з дієвих кроків у цьому напрямі. Наявні механізми державного регулювання нині не в змозі забезпечити достатніх темпів такого оновлення. Державі з метою забезпечення ефективності безвідходного агропромислового виробництва доцільно виявляти резерви ресурсозбереження за рахунок використання відходів АПК та максимально можливим чином використовувати їх ресурсний потенціал; поліпшувати організацію збирання, заготівлі, зберігання, транспортування та використання відходів АПК як вторинної сировини; посилити стимулювання розвитку безвідходних технологічних систем в АПК шляхом реалізації бюджетних програм державної підтримки створення таких систем; створити сприятливі умови для організації на підприємствах України безвідходних виробництв з урахуванням провідного іноземного досвіду; підвищити дієвість системи інженерно-технічного забезпечення безвідходного агропромислового виробництва; вдосконалити системи обліку та звітності щодо відходів АПК; вжити превентивних заходів щодо неконтрольованого експорту відходів АПК; формувати вторинну ресурсну базу на ринку вторинних ресурсів; запровадити практику періодичного перегляду технологій агропромислового виробництва.

Широке впровадження в практику господарювання безвідходного агропромислового виробництва європейського рівня найближчим часом є непростим завданням. Проте забезпечення належного державного регулювання у цій сфері та створення відповідних організаційно-економічних передумов є важливим кроком у вирішенні комплексу економічних, екологічних, соціальних проблем сталого розвитку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алейнікова О.В. Національна агропродовольча система як об'єкт державного регулювання. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 9. С. 90–93.
2. Узунова Н.С. Модернізаційні напрями державного регулювання розвитку агропромислового виробництва України. Ефективна економіка. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_56.
3. Кириленко І.Г., Дем'янчук В.В., Андрущенко Б.В. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи. Економіка АПК. 2008. № 11. С. 4–9.
4. Міщенко В.С., Виговська Г.П. Організаційно-економічний механізм поведінки з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення. Київ: Наукова думка, 2009. 294 с.
5. Смолій Л.В. Порівняльна оцінка ефективності державної підтримки аграрного сектору економіки України та ЄС. Інноваційна економіка. 2016. № 1–2. С. 26–34.
6. Сахацький М.П., Ксьонжик І.В. Інструменти державної підтримки експортного потенціалу аграрних підприємств України. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 2. С. 29–36.
7. Системи технологій: навчальний посібник / за ред. П.С. Березівського. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 288 с.
8. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 2003 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.

УДК 331.215.564

Васюренко Л.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Луганського національного аграрного університету

ДИФЕРЕНЦІЙНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Стаття присвячена визначенню сутності поняття «державне регулювання організації оплати праці» у вигляді побудови теоретичного базису. Окреслено деякі підходи до виокремлення поняття державного регулювання від державного управління, до необхідності пошуку саме інституційного підґрунтя у дослідженні ролі держави для вирішення проблем оплати за працю.

Ключові слова: організація оплати праці, державне регулювання, мінімальна заробітна плата, соціальні гарантії, державна політика.

Васюренко Л.В. ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Статья посвящена определению сущности понятия «государственное регулирование организации оплаты труда» в виде построения теоретического базиса. Намечены некоторые подходы к выделению понятия государственного регулирования от государственного управления, к необходимости поиска именно институциональной основы в исследовании роли государства для решения проблем оплаты за труд.

Ключевые слова: организация оплаты труда, государственное регулирование, минимальная заработная плата, социальные гарантии, государственная политика.

Vasurenko L.V. DIFFERENTIAL ASPECTS OF STATE REGULATION OF ARRANGEMENTS FOR THE PAYMENT OF LABOR

The article is devoted determination of essence of concept "state regulation of organization of labor remuneration" in the form of building a theoretical Foundation. Indicated some approaches to the definition of government regulation from the state administration, to the necessity of finding the right institutional framework to study the role of the state to resolve the issues of payment for work.

Keywords: organization of remuneration of labor, state regulation, minimum wage, social protection, public policy.

Постановка проблеми. Формування сутності державного регулювання організації оплати праці в Україні відбувається у складних умовах трансформації економічної системи та постійного загострення соціальних проблем. Низька вартість робочої сили, високий ступінь диференціації доходів громадян, поширення тіньових видів діяльності, безумовно, вимагають безпосереднього втручання держави як інституції у сферу оплати за працю. Це обумовлює необхідність визначення сутності та уточнення деяких аспектів державного регулювання організацією оплати праці як складової економічного регулювання національного господарства країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрями зростання рівня життя громадян та питання вдосконалення засобів впливу держави на соціальну сферу в Україні сьогодні активно досліджуються такими науковцями, як, зокрема, Д. Богиня, І. Бондар, В. Вегера, Г. Дзегур, С. Матюх, А. Колот, В. Лагутін, Е. Лібанова, В. Новіков. У наукових працях широко висвітлюються особливості регулювання заробітної плати, аналізуються причини та наслідки

заниження ціни праці, досліджують ся та обговорюються заходи усунення соціальної несправедливості українського суспільства, підвищення рівня доходів громадян та виведення їх з тіні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас з урахуванням непослідовних та низько ефективних процесів реформування економіки в Україні особливо актуальними є визначення та уточнення теоретичних засад, на яких базуються сутність та мета державної політики в соціально-трудовах відносинах країни.

Мета статті полягає в подальшому дослідженні означеної проблеми для поглиблення теоретичних підходів до розроблення базисних понять щодо державного регулювання організації оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи еволюційні засади щодо ролі держави, Дж. Кейнс критично оцінив класичну економічну теорію та можливість ринкової саморегуляції економічної системи й обґрунтував неспроможність ринкового механізму без участі держави автоматично відновлювати рівновагу, яка відповідає оптимальним

критеріям суспільного виробництва, використання людських ресурсів та формування купівельної спроможності населення в умовах ринку [1, с. 367–384].

К. Макконелл і С. Брю у праці «Економіка: принципи, проблеми і політика» зазначають, що ринок – це інститут або механізм, який зводить разом покупців і продавців окремих товарів, послуг чи ресурсів, що має властивість еволюціонувати від найпростіших примітивних форм (наявні елементи локальної ринкової торгівлі) до високорозвинених, конкурентних (взаємодіють продавці і покупці з цілого світу) [2, с. 46–47].

Необхідність пошуку саме інституційного підґрунтя базових економічних моделей еволюційного підходу до вирішення та передбачення проблем економічного поступу вирізняє інституційний напрям економічних досліджень як основний.

Інституційний підхід до вивчення економічних процесів в умовах трансформаційної економіки є одним з найбільш адекватних, оскільки дає змогу найбільш повно аналізувати конкурентне середовище, ринкових агентів, а також умови здійснення ринкових трансакцій, а саме їх кількісні та якісні характеристики; натомість класичні та неокласичні теорії ринку не завжди придатні у зв'язку з несформованим ринковим середовищем. Найбільший відбиток на інституціональні форми розвитку суспільства накладає суб'єктивна діяльність людей зі свідомого формування ринкового середовища в Україні, а також процес державотворення [3, с. 61–64].

Інституціоналізм визнається напрямом сучасної економічної думки, об'єктами дослідження якого є певні інститути, зокрема держава, приватна власність, профспілки, домогосподарства; традиції, юридичні норми, стандарти, податки, конкуренція, монополії, система фінансових відносин між агентами економічного середовища, права окремих соціальних верств і груп населення, а також окремої людини як суб'єкта відносин власності [4, с. 659].

«Особливістю державного регулювання, що відрізняє його від управління, є врахування законів ринку в ході реалізації управлінських функцій», як вважають автори наукової розробки, розкриваючи сутність державного управління як теоретичну оболонку та концептуальну основу реалізації відповідного механізму, а державному регулюванню відводячи місце «в практичному вимірі з обов'язковим включенням поточних процесів на ринку та їх прогнозів» [5, с. 9]. «У зв'язку з тим, що поняття державного регулювання є вужчим за дефініцію державного управління, відповідно, складові механізму державного регулювання мають більш деталізований, конкретний характер» [5, с. 11].

Стосовно врахування об'єктивних законів ринку, то стає очевидним, що державне управління керується ними в моделях трансформаційної, змішаної економіки та відкидає їх в умовах командно-адміністративної системи. Однак якщо у сфері державного управління потрібно керуватися переважно нормативним підходом до аналізу ринкових процесів, за яким основна увага приділяється пошуку відповідей на актуальні питання, окресленим функціям держави, філософському переосмисленню її ролі та значення в суспільно-економічному розвитку, обґрунтуванню цілей та методів їх досягнення, визначенню завдань, напрямів та шляхів їх реалізації, то для державного регулювання прийнятним є позитивний підхід, за допомогою якого досліджується об'єктивна реальність, аналізується економічна кон'юнктура, розглядаються дійсний стан і тенденції ринкової взаємодії, враховуються запити економічних агентів, відбувається вжиття відповідних заходів.

В умовах розвитку ринкових відносин не лише зберігається потреба в державному регулюванні економіки, але й кардинально змінюється його парадигма, адже, на відміну від адміністративно-командної системи, яка руйнує перш за все свободу вільного підприємництва, її «головною підставою державного втручання в економіку є ситуація, коли не спрацює ринковий механізм або проявляються його суттєві недоліки» [6, с. 61].

В «Енциклопедії державного управління» подано диференційовані підходи до розкриття поняття державного регулювання. Зокрема, під державним регулюванням в умовах ринкової економіки розуміється вплив держави на економічну систему, спрямований на досягнення цілей її економічної політики в умовах ринкової економіки [7, с. 153], а державне (урядове) регулювання економіки розглядається як комплекс заходів, інструментів, методів і механізмів координації економічних відносин у суспільстві, суб'єктами яких є держава та її інститути з притаманними їм важелями цілеспрямованого впливу на перебіг економічних процесів [8, с. 143].

Н. Богомоллова зазначає, що державне регулювання є процесом, а до інструментів впливу, за допомогою яких він реалізується, включає закони, норми, правила, принципи, методи тощо [9, с. 216].

У Господарському кодексі України правові засади державного регулювання конструктивно доопрацьовано, зокрема:

- окреслено напрями державної економічної політики (структурно-галузєва, зовнішньоекономічна, інституційних перетворень, антимонopolно-конкурентна, інвестиційна, амортизаційна, грошово-кредитна, валютна, цінова, бюджетна, податкова);
- закріплено типологію засобів державного регулювання (державне замовлення, ліцензування, патентування, технічне регулювання, застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій) [10].

Процес соціально-економічного розвитку обумовлює необхідність регулювання життєдіяльності населення для того, щоб надати їй необхідні властивості відповідно до прийнятих суспільних норм та принципів. Залежно від соціально-економічної ситуації теоретичні засади державного регулювання організації оплати праці розглядаються в контексті наукової дискусії про роль держави в ринковій економічній системі.

У зв'язку з цим необхідно підкреслити протилежність двох фундаментальних концепцій, які ґрунтовно досліджують це питання, а саме монетаризму та кейнсіанства. Прибічники монетаризму вважають, що розвинене ринкове середовище самостійно забезпечує економічну стабільність, тому втручання держави в економіку лише обмежує саморегуляцію вільного ринку. На протилежних позиціях ґрунтується теорія кейнсіанства, згідно з якою держава за допомогою правових, адміністративних, економічних важелів повинна відігравати активну роль у соціально-економічному розвитку.

У сучасній економічній науці та практиці не досягнуто єдності поглядів на сутність та доцільний діапазон виконуваних державою функцій у сфері організації оплати праці. Вони істотно різняться, а саме від визнання провідної та домінуючої ролі держави в економічному розвитку до обмеження її функцій суто «наглядовими».

В наукових публікаціях відзначається непродуктивність протиставлення цих крайніх позицій.

В. Лагутін дотримується точки зору, яка доводить необхідність поєднання державного впливу на оплату праці та суто ринкових важелів, вплив яких спонукає до саморозвитку будь-якої сфери суспільного буття залежно від наявної фази відтворювального циклу. В умовах кризового стану економіки необхідність державного регулювання організації оплати праці посилюється [11, с. 236].

Необхідність високого рівня державного впливу на сучасну українську економіку визнається багатьма

вченими, а недооцінка його ролі, переважання уявлень про ринковий механізм як всеохоплюючий та автоматичний регулятор господарських відносин визнається небезпечним для суспільства. Щодо цього В. Бедратий правильно зазначає, що «не може бути ефективної ринкової економіки без активної ролі держави. Хоча, звичайно, самі методи і механізм державного впливу не залишаються незмінними. Крім цього, масштаби державного впливу, його конкретні функції і методи істотним чином відрізняються в різ-

Теоретичний базис державного регулювання організації оплати праці	
<u>Сутність</u>	
здійснення державними інституціями процесу упорядкування та контролю за дотриманням правил, процедур, нормативів, норм і гарантій соціально-трудова відносин в національному господарстві	
<u>Головна мета</u>	
створення необхідних умов для забезпечення виконання заробітною платою усіх притаманних їй основних функцій, а саме відтворювальної, мотивуючої, стимулюючої, регулюючої та соціальної	
<u>Диференціація позицій держави у суспільстві як суб'єкта організації оплати праці</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - власника; - законодавця; - захисника інтересів найманих працівників підприємств; - гаранта дотримання законів про працю та її оплату, власність, податки, ціни, зайнятість населення та інші, які пов'язані із заробітною платою 	
<u>Підгрунття:</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - реальні фінансові можливості країни; - забезпечення збалансованості інтересів усіх верств населення; - реалізація норм, що містяться у Конвенціях та Рекомендаціях Міжнародної Організації Праці, Конституції України, Кодексі законів про працю, законодавчих актах країни 	
Методичні засади	
<p><u>Пряме регулювання</u> це безпосереднє встановлення визначених кількісних параметрів і норм заробітної плати, що є обов'язковими для підприємств незалежно від форм власності й господарювання</p> <p><u>Механізм здійснення через застосування систем:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій; - визначення умов і розмірів оплати праці працівників бюджетного сектору економіки, а також керівників підприємств, заснованих на державній та комунальній власності; - регулювання фондів оплати праці; - оподаткування доходів працівників; - використання систем індексації трудових доходів; - компенсації працюючим втрати частини заробітку через затримання його виплати; - забезпечення соціальних гарантій працівникам (пенсії, стипендії, виплати за лікарняними та по безробіттю); - фінансування витрат на освіту, науку, культуру та охорону здоров'я. 	<p><u>Непряме регулювання</u> це опосередкований вплив на рівень, структуру, диференціацію та динаміку змін заробітної плати, що реалізується через визначення загальної економічної стратегії, пріоритетів соціальної політики</p> <p><u>Механізм здійснення через застосування систем:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - інновацій та інвестицій; - оподаткування зовнішньоекономічних відносин; - ціноутворення; - антимонопольних та антиінфляційних заходів; - науково-методичного забезпечення формування тарифної системи; - вдосконалення тарифно-кваліфікаційних довідників; - проведення єдиної політики тарифікації робіт; - регулювання соціально-трудова відносин на різних рівнях господарювання; - створення умов для конструктивного соціального партнерства у сфері оплати праці; - забезпечення соціального захисту населення; - запобігання масовим трудовим конфліктам.

Рис. 1. Структурно-логічна побудова теоретичного базису державного регулювання організації оплати праці

Джерело: розроблено автором

них країнах і відповідають історичним, культурним, геополітичним й іншим чинникам» [5, с. 66].

Стабільності чи нестабільності системі державного регулювання надає перш за все макроекономічний простір, що забезпечує розвиток конкуренції, міжгалузевий та територіальний перерозподіл робочої сили, розширення можливостей для працевлаштування населення. Трансформаційні соціально-економічні зрушення вимагають адекватної модернізації регулюючого механізму, його радикального оновлення відповідно до системних перетворень. На регіональному рівні пріоритетного розвитку повинні набуті ті елементи регулюючого механізму, які одночасно сприяють зміцненню економічної самостійності території та її самодостатності. У цьому контексті макроекономічна та регіональна стабільність повинні розглядатися як основні передумови ефективного впливу на організацію оплати праці [12, с. 188].

Узагальнюючи наявні погляди на сутність державного регулювання організації оплати праці та, відповідно, соціально-трудових відносин, можемо визначити методично важливі орієнтири реалізації регулятивних функцій держави:

- підпорядкованість національним інтересам та пріоритетам загальнодержавного значення;
- системність в обґрунтуванні цілей, завдань та важелів впливу на оплату праці населення з урахуванням наслідків трансформаційних перетворень, зокрема обмежень, ризиків та загроз;
- координованість рішень та конкретних дій органів виконавчої влади, місцевого самоврядування щодо вдосконалення організації оплати праці, оптимізації її основних пропорцій;
- прозорість державних регулятивних інструментів, їх адекватність цілям суспільного розвитку та потребам населення.

Дослідивши думки деяких вчених, надаємо власне визначення поняття «державне регулювання організації оплати праці»: здійснення державними інституціями процесу упорядкування та контролювання дотриманням правил, процедур, нормативів, норм і гарантій соціально-трудових відносин в національному господарстві.

Враховуючи вищевикладене та відмінність думок різних науковців про цю проблему, ми узагальнили, систематизували базові засади та побудували теоретичний базис державного регулювання організації оплати праці (рис. 1).

Головною метою державного регулювання організації оплати праці є створення необхідних умов для забезпечення виконання заробітною платою усіх притаманних їй основних функцій (відтворювальна, мотивуюча, стимулююча, регулююча та соціальна).

Принципово важливим є те, що жодна країна в світі не може обходитися без державного регулювання організації оплати праці, хоча сфера, масштаби, методи та процедури такого впливу різноманітні. Функції держави (законодавчої та виконавчої влади) як суб'єкта організації оплати праці в суспільстві неоднозначні та складні. Це мотивується тим, що держава водночас виступає в різних ролях, а саме власника, законодавця, захисника інтересів найманих працівників підприємств, гаранта дотримання законів про працю та її оплату, власність, податки, ціни, зайнятість населення та інші, які пов'язані із заробітною платою.

Державне регулювання організації оплати праці ґрунтується на реальних фінансових можливостях країни та забезпеченні збалансованості інтересів усіх верств населення, а також реалізації норм,

що містяться в Конвенціях та Рекомендаціях Міжнародної Організації Праці, Конституції України, Кодексу законів про працю, законодавчих актах країни. Передусім держава зобов'язана реалізувати норми і гарантії щодо права найманого працівника на отримання заробітної плати, розмір якої забезпечував би йому і членам його сім'ї достатній життєвий рівень, як це передбачене ст. 48 Конституції України. Оплату праці держава регулює прямими та непрямыми методами.

Пряме регулювання – це безпосереднє встановлення визначених кількісних параметрів і норм заробітної плати, що є обов'язковими для підприємств незалежно від форм власності та господарювання. Сфера такого регулювання встановлена Законом України «Про оплату праці».

Непрямі методи державного регулювання оплати праці опосередковано впливають на рівень, структуру, диференціацію та динаміку змін заробітної плати. Ці методи реалізуються через визначення загальної економічної стратегії, пріоритетів соціальної політики.

Висновки. Важливим завданням держави є регулювання соціально-трудових відносин на різних рівнях господарювання та створення умов для конструктивного соціального партнерства у сфері оплати праці, забезпечення соціального захисту населення, запобігання масовим трудовим конфліктам. Таким чином, держава регулює ті питання, які без неї не можуть бути вирішені.

Узагальнення та систематизація теоретичних засад щодо державного регулювання організації оплати праці дасть змогу створити єдиний комплекс взаємопов'язаних заходів для більш ефективного розв'язання проблем оплати праці в національній економіці, а на цій основі підвищити темпи економічного зростання України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. Москва: Эксмо, 2007. 960 с.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. Москва: ИНФРА-М, 2003. 972 с.
3. Чернет О. Ринок послуг: механізми державного регулювання в трансформаційній економіці: монографія / за заг. ред. В. Дорофійска. Донецьк: РВК-ПРОМО, 2005. 412 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
5. Біль М., Третяк Г., Крайник О. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект): наукова розробка. Київ: НАДУ, 2009. 40 с.
6. Державне управління: словник-довідник / уклад.: В. Бакуменко та ін.; за заг. ред. В. Князева. Київ: вид-во УАДУ, 2002. 228 с.
7. Ковбасюк Ю., Бакуменко В. Державне регулювання в умовах ринкової економіки. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 1: Теорія державного управління / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Київ: НАДУ, 2011. С. 153–154.
8. Богомолова Н. Особливості державного регулювання транспорту мегаполісу. Зб. наук. праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». 2015. Вип. 33. С. 213–218.
9. Бодров В. Державне (урядове) регулювання економіки. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 4: Галузеве управління / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Київ: НАДУ, 2011. С. 143–146.
10. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV; поточна редакція від 19 лютого 2016 року № 922-19. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
11. Лагутін В. Людина і економіка: Соціоекономіка. Київ: Просвіта, 1996. 335 с.
12. Гудзь П., Захариєнко П., Гудзь М. Оцінка мультиплікативної дії рекреаційної економіки на життєвий простір курортно-рекреаційних територій. Економіка та право. 2009. № 1. С. 122–127.

УДК 338.467.6

Ганський В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ ТА ЇЇ РИНКОВА ОРГАНІЗАЦІЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті показано основні елементи механізму ринку історико-культурної спадщини. Розкрито специфіку продуктів культурної спадщини та їх обслуговуючий характер. Виявлено межі комерціалізації історико-культурної спадщини. Визначено, охарактеризовано базові компоненти структури ринку спадщини. Показано особливості концепції маркетингу щодо продуктів спадщини.

Ключові слова: спадщина, ресурси історико-культурної спадщини, комерціалізація спадщини, ринок спадщини, маркетинг історико-культурної спадщини.

Ганский В.О. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ И ЕГО РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье показаны основные элементы механизма рынка историко-культурного наследия. Раскрыта специфика продуктов культурного наследия и их обслуживающий характер. Выявлены пределы коммерциализации историко-культурного наследия. Определены, охарактеризованы базовые компоненты структуры рынка наследия. Показаны особенности концепции маркетинга в отношении продуктов наследия.

Ключевые слова: наследие, ресурсы историко-культурного наследия, коммерциализация наследия, рынок наследия, маркетинг историко-культурного наследия.

Ganskiy V.O. ECONOMIC POTENTIAL OF THE HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE AND ITS MARKET ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS

The article presents the main elements of the mechanism of the market of historical and cultural heritage. The text highlights the specificity of cultural heritage products and their service character is revealed. The article revealed limits of commercialization of historical and cultural heritage are. In article defined and characterized the basic components of the heritage market structure are. The paper describes the features of marketing concept in relation to heritage products are shown.

Keywords: heritage, historical and cultural heritage resources, heritage commercialization, market of heritage, marketing of historical and cultural heritage.

Постановка проблеми. У ХХІ столітті історико-культурна спадщина виступає важливим фактором соціально-економічного розвитку як окремих локальних спільнот, так і цілих країн. Її ефективно економічне освоєння та використання господарського потенціалу можуть забезпечити розвиток багатьох сфер місцевої економіки, його ревіталізація стає одним з імпульсів соціального підйому, джерелом локального економічного розвитку. Сьогодні історико-культурна спадщина вже не сприймається в економіці як неліквідний баласт, а трансформується у специфічний економічний ресурс, новий фактор господарського життя та важливий індикатор соціально-економічного розвитку всього суспільства. Однак дотепер у спеціалізованій економічній науковій літературі цьому явищу ще не приділено належної уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх дослідженнях до тематики економічного використання історико-культурної спадщини неодноразово зверталися відомі фахівці з економіки культури. Серед них слід назвати таких відомих зарубіжних фахівців у цій сфері, як І. Ріццо, А. Мігноса [9], К. Перт [3]. Привертають до себе увагу роботи К. Ягодинська, Я. Пухля, Я. Санетра-Шеліг [4] та інших вчених. Деяким аспектам використання культурної спадщини присвячені роботи Д. Вауган [8], А. Становицької [10] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження зазначених фахівців стосувалися переважно питань економічного функціонування сфери культури загалом, широко трактованої культурної спадщини як елементу соціальної сфери без глибокого аналізу її економічного потенціалу. У зв'язку ж з актуалізацією питань пошуку

нових нетрадиційних ресурсів сталого розвитку національної економіки, питань збереження та ревіталізації історико-культурної спадщини таке дослідження видається актуальним та необхідним.

Мета статті полягає у визначенні економічного потенціалу історико-культурної спадщини та специфіки її ринкової організації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. За маркетингового підходу продуктом є все, що може бути предметом ринкового обміну. Поняття продукту тут не слід ототожнювати лише з матеріальними об'єктами. Це може бути як предмет, так і послуга, місце, організація, ідея. Багато сучасних продуктів насправді є композицією матеріальних і нематеріальних елементів, а умовою їх ринкового успіху є ефективна здатність задоволення потреб покупців. Тому продукт розглядається як «пучок вигод» або «пакет цінностей» для конкретного покупця. Він під час купівлі керується кількома важливими для нього властивостями товару, які становлять його стрижень або так зване ядро переваг. Нині оференти товарів та послуг постачають вже не так звані чисті продукти, а різноманітно сформовані набори корисностей, що найбільш повно відповідають смакам і перевагам покупців. Продукт є не статичною категорією, а об'єктом з відносно складною та мінливою в часі структурою. Механізми конкуренції визначають те, що елементи розширеного продукту стають стандартними компонентами продукту реального, а продавці повинні постійно думати про продукт потенційний, що включає в себе все, що може бути привабливим та залучити покупця. Ці дії є прерогативою винахідництва, наслідування та адаптації. Таким чином, сучасний продукт на ринку є продуктом винахідливості, одночасно сам її стимулює [1, с. 22–24].

Специфічні ресурси історико-культурної спадщини, які містять як матеріальні, так і нематеріальні елементи, що з'єднують безліч компонентів і значень, є відмінною базою для створення продуктів на ринку. Багатомірність цього ресурсу визначає його податливість для будь-яких спроб маркетингового моделювання. Соціально-економічна трансформація кінця ХХ століття викликала зміни в підходах до ресурсів минулого. У ринковій економіці продукти спадщини мають свій економічний вимір, а також, як і інші ресурси, повинні підлягати не тільки адмініструванню, але й перш за все управлінню. Потенціал ресурсів історико-культурної спадщини майже необмежений з точки зору можливостей створення нових продуктів і навіть формування нових ринків (тобто інновації в галузі історико-культурної спадщини). Добрі оференти історико-культурної спадщини задовольняють наявні потреби, але тільки кращі з них створюють нові ринки. Такі дії випереджають поточні потреби та дають певну конкурентну перевагу.

Економічний потенціал історико-культурної спадщини може і повинен бути використаний в економічній системі. Це впливає з необхідності охорони ресурсів минулого. Утримання пам'ятника як музейного експоната – це найпростіший, але водночас найбільш ефективний спосіб його збереження. Однак практика показує, що таким чином можна зберегти лише невелику частину ресурсів. Іншим ресурсам необхідно надати певну функцію, без якої вони просто загинуть. Більш того, багато дослідників історико-культурної спадщини стверджують, що найбільший успіх в охороні – це фактичне використання цієї спадщини, близьке до його первісного призначення. Обсяг і способи використання його як продукту залежать, безсумнівно, від розміру культурних ресурсів, їх рідкості, стану, необхідності врахування норм охорони, допустимої граничної пропускну здатності, збереження автентичності, а також від рівня культурної свідомості громадськості та місцевих органів влади [2, с. 18–21].

Якийсь ресурс історико-культурної спадщини є практично в кожній місцевості. За значного накопичення історико-культурних ресурсів вони можуть стати частиною туристичної пропозиції. У створенні такого продукту найбільшу питому вагу має інтерпретація ресурсів. Саме ця інтерпретація і так звана упаковка продукту, що виникає з неї, набуває і буде набувати в майбутньому значення. На цю тенденцію вказує досвід західних країн, а також вітчизняна практика (наприклад, музей як просте зібрання експонатів і цей же музей як організований фрагмент минулої епохи матимуть різну туристичну привабливість) [3, с. 25–39].

Відправною точкою в процесі розроблення продуктів історико-культурної спадщини стають потреби споживача (власника або користувача) та наявні культурні ресурси (вони існують об'єктивно). Це відрізняє спадщину від інших продуктів на ринку, де відправною точкою є аналіз потреб споживачів. Водночас у разі спадщини ми маємо справу з індивідуалізованим способом споживання її ресурсів. В жодній іншій галузі зв'язок «продукт – покупець – продукт – споживач» не настільки гетерогенний, різноманітний, не настільки визначається власною унікальністю. Суб'єктивне сприйняття приводить до того, що один і той же продукт, переглянутий, відвіданий, прослуханий різною аудиторією, яка має різні компетенції у сприйнятті мистецтва, несе кожного разу різний зміст. Більш того, цей

об'єкт історико-культурної спадщини кожного разу дає інший, новий набір благ, який залежить від зовнішніх (погода, освітлення, екскурсійний супровід) і внутрішніх умов (настрій споживача, рівень компетенції). Продукти культурної спадщини релятивні щодо інших, аналогічних, виготовлених в тому ж стилі, в тій же епосі. Це дає змогу здійснити об'єктивну оцінку цих продуктів і приводить до того, що вони стають по відношенню один до одного конкурентними. Конкурентні переваги можуть посилювати різні процедури оферентів, наприклад внесення у Список всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, внесення в національний список пам'яток історії та культури, включення в туристичний маршрут.

Продукти історико-культурної спадщини є комплексними, що приводить до того, що придбання одного з них породжує у споживача бажання ознайомитися з наступними. Ця залежність, джерело якої криється в потребах споживачів, полягає в основі створення таких продуктів, як тематичні маршрути щодо ознайомлення з об'єктами культурної спадщини або реконструкції важливих історичних подій, адже саме по собі відвідування історичних місць нині вже не є достатнім для туристів. Зате, на відміну від інших ринкових продуктів, субституційність спадщини як через її унікальність з точки зору ринкової пропозиції, так і через дуже індивідуальний процес споживання з точки зору попиту породжує дисонанс між оригіналом та субститутом, що відчувається споживачами. Технічний та цивілізаційний прогрес сприяє презентації одних і тих же об'єктів спадщини в різній технічній формі (наприклад, концерт у живому виконанні і та ж сама музика, записана на електронних носіях, колекції живопису, пропоновані до огляду безпосередньо в музеї та у вигляді цифрових матеріалів). У кожному з цих випадків ми маємо справу з іншим продуктом, а основою диференціації стає тут тип контакту (прямий чи непрямий) з ресурсом, що генерує різні емоції, духовні переживання та почуття естетичної насолоди. Вибір технічної форми продукту є питанням смаку та переваг споживачів, які також відчувають вплив соціально-економічних умов.

Особливістю ринку об'єктів історико-культурної спадщини є їх значною мірою нематеріальний, а значить, обслуговуючий характер. Відвідування пам'яток, участь у концертах, перебування в музеях – це споживання послуг, що надаються в даний момент часу. Таким чином, ми маємо справу зі збігом у часі виробництва та споживання, оскільки послуги не можна ні зберігати, ні накопичувати, ні переміщати в часі та просторі, більше того, їх не можна набувати у власність, можна отримати лише право користування ними. Таким чином, існує можливість багаторазового створення таких продуктів, в основі яких будуть лежати одні й ті ж матеріальні ресурси. Якість пропозиції в цьому разі сприймається та оцінюється через призму кваліфікації персоналу (безпосередніх постачальників послуг).

Для деяких об'єктів культурної спадщини (особливо для колишніх індустріальних та військових об'єктів), що сприймаються економічними та соціальними баластом, необхідністю, навпаки, стає створення на їх основі таких продуктів, які знову стануть сукупністю благ як для споживачів, так і для місцевих громад. Прикладами тут можуть бути індустріальний комплекс в Ессені Рурської області (Німеччина), соляна шахта у Величці, шахтарський скансен гірничодобувної промисловості «Королева Луїза», музей під відкритим небом «Гвідо» в Забже

(Польща) [4, с. 19–24], історико-культурний комплекс «Замок Радомисль» (Україна).

Історико-культурна спадщина – це сукупний економічний потенціал. Однак існують чіткі кордони та бар'єри ринкового освоєння його ресурсів. Вони виникають через необхідність захисту історико-культурної спадщини та передачі її в хорошому стані майбутнім поколінням. Наприклад, в цьому відношенні принцип рівності між поколіннями накладає на сучасних власників об'єктів спадщини необхідність сталого управління ним так, щоб її ресурси не були виснажені або спотворені надмірним сучасним споживанням. Таку загрозу має масовий туризм, який часто призводить до деградації культурного простору та безповоротного характеру зміни. Наслідки туризму можуть бути небезпечні як для матеріальних ресурсів (наприклад, історичні об'єкти або території), так і для нематеріальних (наприклад, народні традиції). Під впливом розвитку туризму можуть відбуватися несприятливі зміни в місцевих спільнотах, пов'язані з «імпортом» способу життя і втратою традиційних цінностей та звичаїв. Надмірна комерціалізація часто призводить до того, що туристам пропонується більш рафінована, але менш достовірна версія фольклору, пристосована для подання, часто стереотипного, гостям (наприклад, так звана шароварщина у презентації української історико-культурної спадщини).

В результаті доходить до парадоксу, коли культурна спадщина, яка є основою для туризму, через нього ж і деградує. Включення до складу ринкової пропозиції об'єктів спадщини безконтрольно та в масових масштабах має риси вандалізму і, відповідно, без відпрацьованої стратегії, зрештою, може призвести до значних витрат за непорівнянних короткочасних вигод. У цьому контексті межею комерціалізації цього потенціалу є його природна пропускання здатність і збереження автентичності передачі

Комерціалізація спадщини має загрозу занадто вільного перетворення її об'єктів на продукти ринку. Прикладом тут можуть бути різні реконструкції щодо матеріальних об'єктів минулого або історичних подій. Популярні останніми роками копії стародавніх будівель та споруд, стародавніх поселень або реконструкції битв викликають безліч нарікань щодо їх відповідності реаліям. Часто в таких випадках бачення творця приводить до матеріалізації популярних уявлень (а не наукових досліджень) про минуле із застосуванням сучасних матеріалів і технологій. Такого типу історичні «підробки» часто пропонують сучасні послуги, зокрема концерти, ділові зустрічі, банкети, а також різні види активного відпочинку. Такі заходи, як правило, супроводжуються продажем псевдоісторичних артефактів (пластикових або дерев'яних мечів і булав, рогатих шоломів вікінгів, віночків зі штучних квітів зі стрічками тощо). Таким чином, сконструйовані об'єкти – це скоріше тип псевдоісторичних парків розваг і карнавалів, ніж максимально правильних копій минулого. Це приклад «дів'яної копії» минулого в комерційних цілях. Вони, щоправда, викликають певний інтерес до історичної спадщини, але, на жаль, показують його у спотвореній формі, тому не дотримуються головних принципів достовірності передачі [5, с. 39–43].

Технологічний прогрес створює певні можливості підвищення порогів пропускання здатності деяких об'єктів. Триваючий вже протягом багатьох десятиліть процес заміни фізичної реальності віртуальною (зокрема, цифровою) набирає стрімких обертів. Циві-

лізація цифрових подій (анімація, мультимедійні освітні програми, оцифровка колекцій, комп'ютерні ігри тощо) проникає також у сферу культурної спадщини, що приводить до зміни сприйняття явищ та об'єктів. Ці зміни, безсумнівно, є соціально прийнятними. Установи, які замінюють культ оригіналу методами віртуалізації історії (наприклад, Музей Варшавського Повстання, підземелля Ринку в Кракові) досягають успіху у сфері відвідуваності та сприйняття. Щоправда, в цьому разі споживач отримує трохи інший продукт, але за певних умов доступу та за певного рівня самосвідомості він готовий це прийняти. Ресурси культурної спадщини не є нескінченними, а їх вичерпання відбувається шляхом часткового або повного пошкодження або зникнення (деградації) [6, с. 135–147].

Історико-культурна спадщина в маркетинговому відношенні є призначеною для обміну продуктом. Також покупці готові купити цей товар на певних умовах і за певною ціною. Таким чином, існує ринок історико-культурної спадщини, щодо якого необхідно співвіднести основні економічні категорії, такі як пропозиція, попит, ціна, сприйнятливість, ємність, сегментація. Визначення цих понять має велике значення для побудови маркетингової стратегії продуктів історико-культурної спадщини [7, с. 43–52].

Ринок історико-культурної спадщини – це відношення обміну між продавцями, які пропонують для реалізації на ринку продукти, створені на основі цього ресурсу (отже, представляють пропозицію), та покупцями, які виявляють щодо цих продуктів попит за певного рівня цін (отже, представляють попит). Таким чином, ринок спадщини – це свого роду процес, в рамках якого продавці та покупці визначають, що та на яких умовах вони збираються продати та купити. Сукупність покупців продуктів історико-культурної спадщини є відносно чисельною, але менш організованою, розосередженою в просторі групою ринкових суб'єктів. Це можуть бути туристи, дослідники історико-культурної спадщини, локальні спільноти, представники сфери освіти та бізнесу. Певні групи покупців можуть проводити певну політику придбання, яка ґрунтується на наслідуванні, що може привести до появи моди на певні види та об'єкти спадщини. Покупці є групою край диференційованою, бо мають різні потреби та переваги. Мотиви їх поведінки можуть мати економічний (ціна та якість продукту) та неекономічний (вплив групи, думки лідерів) характер. З цього розмаїття потреб покупців виникає також специфіка попиту на спадщину, придбання якої, на відміну від матеріальних продуктів, полягає переважно в отриманні права на використання її ресурсів. Попит, як правило, залежить від ціни пропонованого продукту (негативно) та доходу покупця (позитивно). В разі стандартизованих продуктів, пропонованих численними туристичними підприємствами, цінова еластичність попиту буде високою. Щодо унікальних продуктів культурної спадщини, то попит буде більш стійким по відношенню до ціни. Покупець готовий платити більш високу ціну за справді привабливий продукт. Варто, однак, зазначити, що покупці спадщини під час ухвалення рішення про покупку не завжди керуються раціональними передумовами. Часто вирішальними є соціальні та психологічні чинники. Це має місце в разі демонстративного споживання, коли продукти купуються тому, що вони дорогі, а їх покупці хочуть таким чином виділитися серед більш широкої групи споживачів, забезпечити соціальний престиж [8, с. 22–29].

До елементів ринку предметного характеру відноситься пропозиція продуктів історико-культурної спадщини. Розглядаючи пропозицію комплексно, можемо виділити серед її складових елементи конкуренції, комплементарності та субституції. Щодо об'єктів культурної спадщини найважливішими є комплементарні зв'язки (дають змогу створювати комплекси благ для вибраних груп покупців) та зв'язки конкурентного характеру (виражаються не тільки в привабливості економічних параметрів, але й у корисності форми, місця, часу). Пропозиція продуктів історико-культурної спадщини є слабо еластичною та характеризується певною емісією. Зростання попиту часто не супроводжується збільшенням пропозиції, якщо вона досягла вже верхніх граничних значень. Обмеженням також є маневрування пропозицією, коли попит падає. Можливості пропозиції тоді залишаються невикористаними, незважаючи на понесені учасниками транзакції витрати [9, с. 346–352].

Важливу роль у структурі ринку історико-культурної спадщини відіграють відносини об'єктно-предметного характеру та особливості ставлення таких типів, як оференти спадщини та виявлені на ринку потреби, покупці спадщини та пропозиція її продуктів. Оференти повинні проводити дослідження потреб і попиту, які необхідні для створення відповідної пропозиції. Завданням оферента є також інформування покупців за допомогою інструментів ринкової комунікації про переваги своєї пропозиції. Існування описаних вище зв'язків визначає ефективність і конкурентоспроможність усіх акторів ринку.

Висновки. Таким чином, сьогодні відбуваються активні процеси ринкового освоєння ресурсів історико-культурної спадщини. Спадщина стає базою для «виробництва» різних видів продуктів, що є предметом обміну на ринку. Діапазон використання її як продукту залежить, зокрема, від обсягів ресурсів, їх рідкості, стану, необхідності врахування норм щодо охорони та збереження автентичності, а також від рівня усвідомлення цінності спадщини громадськістю та органами влади. Процеси комерціалізації спадщини тягнуть необхідність розробки відповідної маркетингової стратегії. Застосування маркетингової орієнтації по відношенню до ресурсів спадщини вимагає від її учасників вчинення різних дій, зокрема систематичних досліджень ринку, створення системи маркетингової інформації, адаптації набору інструментів маркетинг-міксу. Специфіка продуктів культурної спадщини (особливо їх обслуговуючий

характер) робить традиційну концепцію маркетинг-міксу недостатньою та накладає певні обмеження, а особливо щодо каналів збуту та цін. Тому необхідним стає її розширення під додаткові компоненти, такі як кваліфікація та мотивація персоналу, а також матеріальні умови процесу надання послуг. Людський капітал, його здатність до експансіоністських дій, ідентифікації ринкових ніш, створення та поширення нововведень є основою ринку історико-культурної спадщини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганський В. Економічні властивості історико-культурної спадщини та її господарський потенціал. Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Львів, 6–7 квітня 2017 р.). Львів: Львівський торговельно-економічний університет, 2017. С. 22–24.
2. Ganskiy U. Cultural heritage as a socio-economic development factor. Baltic-Black Sea Region: History, Economics, Culture, Society: materials of international scientific and practical conference (Riga, July 4–5, 2016). Riga: University of Latvia, 2016. Vol. 5. P. 18–21.
3. Petr C. Tourist apprehension of heritage: a semiotic approach to behavior patterns. *International Journal of Arts Management*. 2002. № 4. P. 25–39.
4. Jagodzińska K., Purchla J., Sanetra-Szelig J. Dziedzictwo kulturowe ma znaczenie dla Europy. Warszawa: Międzynarodowe Centrum Kultury. 2015. 46 s.
5. Ганский В. Пределы коммерциализации историко-культурных туристических ресурсов в современном обществе. Методы и технологии учета, анализа и управления: сборник научных статей участников междунар. научн.-практ. конф. (г. Минск, 5 декабря 2017 г.) / сост. Н. Горбачев, Л. Корчагина. Минск: Ковчег, 2018. С. 39–43.
6. Ganskiy U. Cultural heritage of Visegrad Group countries as a resource for local development. Visegrad Four – the Ukrainian dimension. Integration step by step / executive editor T. Derkach. Riga: Baltija Publishing, 2017. P. 135–147.
7. Ganskiy U. The features of marketing of historical and cultural heritage locations and tourist destinations. *International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions / under the editorship of M. Fleychuk, U. Ganski, V. Kazlouski and others*. Daugavpils: Daugava Print, 2018. P. 43–52.
8. Vaughan D. The Cultural Heritage: an Approach to Analyzing Income and Employment Effects. *Journal of Cultural Economics*. 1984. № 2. S. 1–36.
9. Rizzo I., Mingosa A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.
10. Stanowicka A. Możliwości wykorzystania dziedzictwa kulturowego w kreowaniu wizerunku regionu. *Studia Ekonomiczne i Regionalne*. 2013. № 2. S. 47–55.

УДК 339.658.6

Зелінська А.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри**менеджменту організацій і адміністрування ім. М.П. Поліщука
Житомирського національного агроекологічного університету***Лавриненко С.О.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри**менеджменту організацій і адміністрування ім. М.П. Поліщука
Житомирського національного агроекологічного університету*

ЗАСАДИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аспектам формування ефективного конкурентоспроможного середовища галузі сільського господарства. Виявлено основні причини його низького рівня. Визначено головні важелі формування ефективного конкурентного середовища галузі сільського господарства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентне середовище, сільське господарство, товаровиробники, ефективність.

Зелинская А.М., Лавриненко С.О. ОСНОВЫ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Статья посвящена аспектам формирования эффективной конкурентоспособной среды области сельского хозяйства. Выявлены основные причины его низкого уровня. Определены главные рычаги формирования эффективной конкурентной среды отрасли сельского хозяйства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная среда, сельское хозяйство, товаропроизводители, эффективность.

Zelins'ka A.M., Lavrynenko S.O. BASED COMPETITIVE POLICY OF ENTERPRISES OF AGRICULTURAL INDUSTRY OF UKRAINE

The article is devoted to the aspects of forming an effective competitive environment for the agricultural sector. The main reasons for its low level are revealed. Identify the main levers of the formation of an effective competitive environment for the agricultural sector.

Keywords: competitiveness, competitive environment, agriculture, commodity producers, efficiency.

Постановка проблеми. Створення ефективних умов конкурентних відносин на аграрному ринку є одним з головних завдань економічної політики держави, що дає можливість зростання ефективності виробництва в аграрному секторі економіки країни.

В сучасних умовах господарювання політика держави має здійснюватися за допомогою економічних інструментів через створення ефективного конкурентного середовища, яке б давало змогу сільськогосподарським підприємствам гармонійно розвиватися та спонукало їх до цього відповідно до соціальних потреб українського суспільства. Відповідно, формування ефективного конкурентного середовища має здійснюватися на рівні конкурентних відносин між сільськогосподарськими підприємствами під час використання основних важелів діяльності аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності галузі сільського господарства відображені в працях вітчизняних вчених-економістів, таких як, зокрема, В. Андрійчук, В. Бойко, В. Галушко, В. Збарський, С. Кваша, Ю. Коваленко, М. Лобас, П. Макаренко, М. Малес, П. Саблук, О. Царенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас складність та багатогранність наявних в аграрному секторі економіки проблем зумовлюють необхідність пошуку нових підходів до формування ефективного конкурентного середовища галузі сільського господарства.

Мета статті полягає у розкритті сутності та ролі держави у формуванні ефективного конкурентного середовища в національному сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою формування ефективних умов конкуренції діяльність держави повинна базуватися на недопу-

щенні дискримінації підприємств і корегуванні заходів, які можуть спричинити обмеження конкуренції або викривлення результатів конкурентної боротьби.

Відомий західний економіст, автор «німецького дива» Л. Ерхард зазначав: «Конкуренція та обумовлені нею підвищення продуктивності та сприяння прогресу повинні бути забезпечені державними заходами і відгороджені від будь-яких посягань» [1, с. 165].

Розробці державних заходів з управління конкурентоспроможністю має передувати глибокий науковий аналіз їх впливу на формування конкуренції в сільському господарстві.

У ході трансформаційних економічних процесів виявлено неспроможність аграрного сектору економіки без скоординованої політики держави забезпечувати середній рівень рентабельності та міжгалузеву конкуренцію. За відсутності регулюючих функцій держави ринковий механізм неспроможний забезпечити рівновагу між попитом і пропозицією на рівні, еквівалентному дохідності промисловості. Тобто перехід до ринкової економіки не виключає активізацію державної регуляторної та дотаційної політики в аграрній сфері, а потребує її. Аналіз досвіду державної аграрної політики свідчить про те, що в країнах ЄС активно практикуються субсидування сільського господарства та всебічна підтримка експорту сільськогосподарської продукції в інші країни.

Головними заходами державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників є субсидування експортерів, регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, пільгове кредитування для придбання засобів виробництва. Наступним заходом, за допомогою якого розвинені країни поліпшують конкурентне середовище для виробників сільськогосподарської продукції, є захист його від впливу зовніш-

ньої конкуренції з метою втримання внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію за допомогою встановлення адміністративних бар'єрів для імпортерів продукції (рис. 1). [2, с. 45].

Аналіз державної аграрної політики розвинених країн свідчить про те, що Україна в умовах заявленого вектору вступу до ЄС повинна скоригувати свої основні заходи щодо державної допомоги вітчизняним сільськогосподарським товаровиробникам. Зокрема, з метою регулювання цін на продукцію слід розширити практику державних закупівель, щоби мати можливість економічними методами (шляхом закупівлі в державний резерв за перевищення пропозиції над попитом; продажу з нього за перевищення попиту) підтримувати ціни на прийнятному рівні для більшості вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції.

Причиною неможливості здійснення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва є низька платоспроможність населення. Держава може стимулювати попит на продукцію сільського господарства за рахунок проведення політики бюджет-

ного субсидування продуктів харчування для соціально незахищених верств населення, підвищення мінімального рівня пенсій та заробітної плати, що в результаті сприятиме зростанню доходів сільськогосподарських виробників [3, с. 175].

За низького рівня показників забезпеченості аграрного виробництва та стабільної тенденції до їх зниження виникає потреба в державних дотаціях на технічне переозброєння сільськогосподарських підприємств. Актуальність цієї проблеми загострюється саме тому, що за умови вступу до ЄС та суттєвого обмеження будь-яких бар'єрів українські виробники сільськогосподарської продукції фізично не зможуть через зношеність основних фондів та техніки досягти конкурентного рівня виробництва. Для покращення ситуації та формування ефективного конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки, а також забезпечення сільськогосподарських товаровиробників новітніми ресурсозберігаючими технологіями необхідно:

– збільшити обсяг Державного лізингового фонду та кількість механізованої техніки;

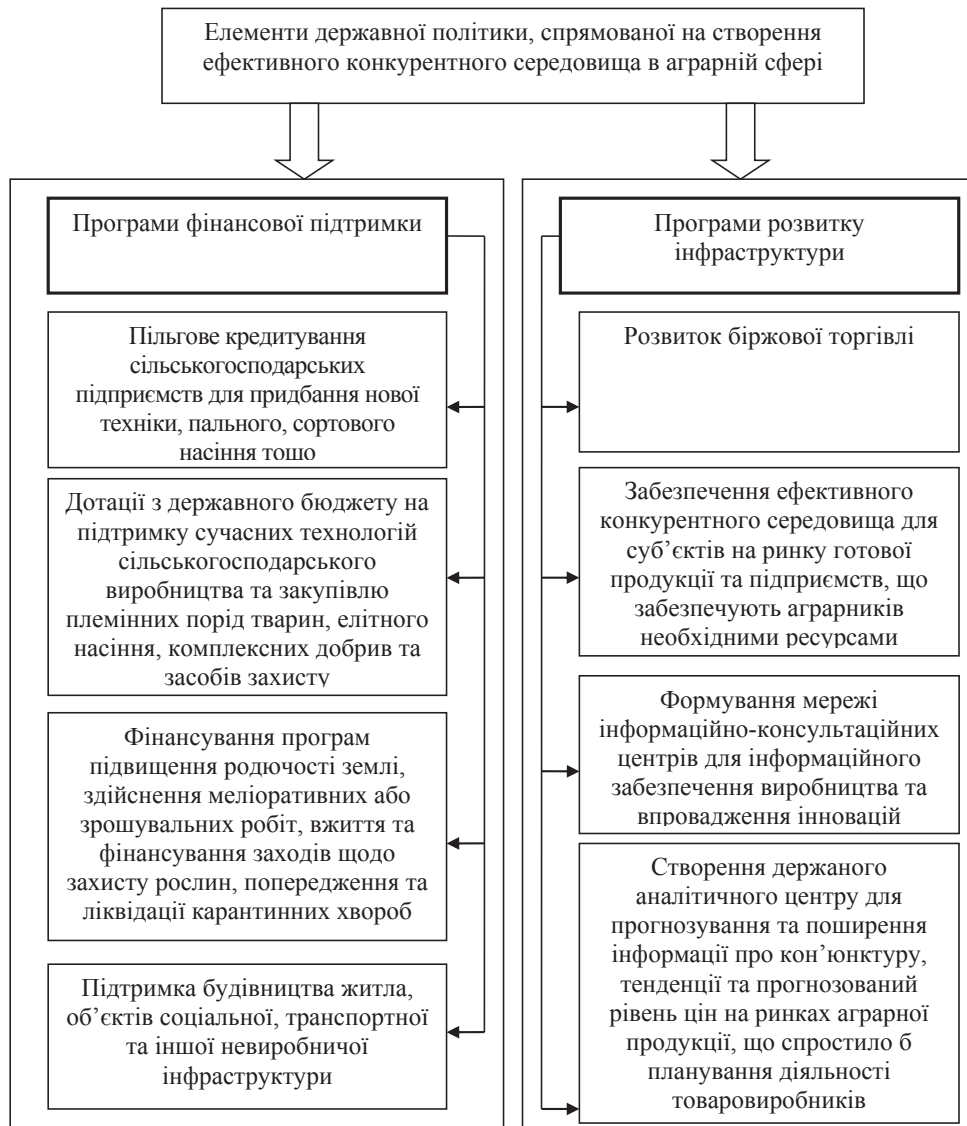


Рис. 1. Базові елементи державної політики, спрямованої на створення ефективного конкурентного середовища

Джерело: власні дослідження

– забезпечити прозорість, впровадити моніторинг ефективності використання коштів Державного лізингового фонду, ввести мораторій на пролонгацію строку служби техніки в господарствах, які не сплатили внески за отриману на умовах лізингу сільськогосподарську техніку;

– забезпечити діяльність лізингових компаній на комерційній основі, що дасть змогу створити конкуренцію в цьому сегменті;

– сформувати системну державну підтримку виробників сільськогосподарської техніки для забезпечення виробництва якісної та відносно недорогої техніки, дати можливість сільськогосподарським підприємствам-виробникам здійснювати продаж техніки з відстрочкою платежів [4, с. 28; 5, с. 10–11].

Для зростання доходів сільськогосподарських товаровиробників державні органи повинні контролювати та регулювати ціни на сільськогосподарську продукцію, що має здійснюватися на основі стимулювання збуту виробленої продукції. За порушення ринкового балансу за умов переваги пропозиції над попитом держава зобов'язана гарантувати збут через закупівельні та заставні операції. Мотивом економічних відносин є ринкові ціни, які формуються під впливом попиту та пропозиції. Гарантована ціна на продукцію повинна розраховуватися на підставі даних про рівень її собівартості та забезпечувати можливість їх розширеного відтворення.

Під час врахування сезонного характеру сільськогосподарського виробництва наступним фактором, що суттєво зменшує доходи сільськогосподарських підприємств, є зниження закупівельної ціни в період масового збирання врожаю. З урахуванням низького рівня забезпеченості господарств коштами більшість підприємств не має можливості зберігати зібраний урожай до стабілізування ціни, тому вимушена продавати продукцію «від комбайну», щоби розрахуватися за взяті у кредит ресурси [6, с. 272]. Покращити ситуацію щодо забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами держава має за допомогою вжиття комплексу заходів (рис. 2).

Стратегічним завданням України є вступ до ЄС, членство в якому передбачає поступове зникнення управлінських перешкод виходу продукції на ринки. Для формування ефективного конкурентного середовища, яке б сприяло зростанню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції не тільки на національному, але й на світовому ринках, необхідно прискорити роботу на всіх основних напрямках створення ефективного конкурентного середовища (рис. 3).

Комплексне вжиття визначених заходів могло б значно зміцнити можливості України щодо використання переваг участі у світовій торговій системі, істотно зменшивши потенційні втрати та ризики майбутнього вступу до Європейського Союзу.



Рис. 2. Комплекс заходів щодо покращення забезпеченості виробників аграрного сектору фінансовими ресурсами

Джерело: власні дослідження



Рис. 3. Напрями створення ефективного конкурентного середовища на аграрному ринку
 Джерело: власні дослідження

Визначальним методом збільшення переваг членства в ЄС є підтримка з боку держави експорту продукції вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Інструменти посиленої політики на світовому аграрному ринку дадуть можливість Україні зміцнити своє становище в системі світової торгівлі. Одне з перших завдань, яке має ставити перед собою держава, полягає в надійному та достовірному інформаційному забезпеченні сільськогосподарських підприємств експортного напрямку. Програма інформаційного забезпечення має передбачати формування баз даних щодо змін на європейських ринках сільськогосподарської продукції, прогнозів аналітиків стосовно можливості розвитку ринків сільськогосподарської продукції, інформації про особливості іноземного законодавства в країнах, які імпортують сільськогосподарську продукцію [7, с. 82; 8, с. 112].

Мотивуючим чинником експортної політики є також участь держави у перспективних проєктах просування вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовий ринок, завданням яких є популяризація сільськогосподарської продукції покращеної якості, покращення репутації вітчизняних експортних структур.

З метою вдосконалення фінансового стану виробників, які експортують продукцію, та формування високої конкурентоспроможності їх продукції на світовому ринку держава має розвивати систему експортного кредитування сільськогосподарських товаровиробників і систему гарантій для кредитів, які надаються банківськими структурами.

Однією з вагомих проблем українських експортерів є дискримінація на світовому ринку вітчизняної сільськогосподарської продукції через відсутність в Україні сертифікованих лабораторій, висновки якої щодо якості продукції, що експортується, були б

визнаними на світових ринках. Держава повинна виділяти кошти для підготовки відповідних спеціалістів та організації сертифікованих лабораторій з якості та безпеки продукції сільськогосподарських підприємств.

Нині Україні зі збереженням темпів зростання агропромислового виробництва необхідно змістити акценти з виробництва сировини на виробництво екологічно чистих, органічних продуктів харчування, біологічно активних добавок та інших продуктів з високою доданою вартістю.

Висновки. В результаті проведеного дослідження доведено, що науковий підхід до формування ефективного конкурентного середовища сільського господарства вимагає дотримання принципу системності. Більшість проблем у сфері формування конкурентного середовища галузі вимагає комплексного підходу до вирішення. Встановлено, що конкурентна політика держави має бути спрямована на розвиток конкурентного середовища в сільському господарстві, захист конкуренції, регулювання конкурентного процесу. Невирішеність проблем реалізації конкурентної політики, недостатнє використання важелів для формування ефективного конкурентного середовища призводять до зниження конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Эрхард Л. Благосостояние для всех. URL: http://www.vixri.com/d/Erhard%20Ljudvig%20_Blagosostojanie%20dlja%20vsex.pdf.
2. Щербакова Т. Модифікація конкурентної політики за умов трансформації економічних відносин. Економіка України. 2016. № 4. С. 45–56.
3. Блонська В. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор ефективності його діяль-

- ності. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Вип. 18.1. Львів: РВВ НЛТУ України, 2008. С. 173–177.
4. Лагутін В. Конкурентна політика держави: механізм реалізації. Вісник КНТЕУ. 2016. № 4. С. 22–38.
 5. Саблук П. Стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу України. Економіка України. 2008. № 12. С. 4–19.
 6. Хорунжий М. Аграрна політика: підручник. Київ: КНЕУ, 2010. 321 с.
 7. Кваша С., Лука О. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ. Економіка України. 2003. № 10. С. 79–85.
 8. Бородіна О. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність. Економіка і прогнозування. 2006. № 1. С. 109–125.
 9. Державна цільова програма розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL: <http://minagro.gov.ua/16822>.

УДК 330.5: 332.6

Кубатко В.В.
асистент кафедри управління
Сумського державного університету

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ОБСЯГУ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У ФОРМУВАННІ РЕНТНИХ ВІДНОСИН

У статті проаналізована проблематика формування рентних відносин з урахуванням тіньового сектору національної економіки. На основі даних Державної служби статистики України розроблено економічну модель та встановлено взаємозв'язок між динамічними показниками розміру тіньового сектору економіки за галузями національного господарства і такими факторами, як зміна реальних ставок екологічних платежів та зміна ставок податкового навантаження на суб'єкти господарювання. Зазначено, що зростання реальних ставок екологічних платежів приводить до підвищення частки тіньового сектору економіки у видобувній та переробній галузях національного господарства.

Ключові слова: національна економіка, рентні відносини, тіньовий сектор економіки, галузі національного господарства, екологічні платежі.

Кубатко В.В. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕМА ТЕНЕВОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ФОРМИРОВАНИИ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье проанализированы проблемы формирования рентных отношений с учетом теневого сектора национальной экономики. На основе данных Государственной службы статистики Украины разработана экономическая модель и установлена взаимосвязь между динамическими показателями размера теневого сектора экономики по отраслям национального хозяйства и такими факторами, как изменение реальных ставок экологических платежей и изменение ставок налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования. Отмечено, что рост реальных ставок экологических платежей приводит к повышению доли теневого сектора экономики в добывающей и перерабатывающей отраслях национального хозяйства.

Ключевые слова: национальная экономика, рентные отношения, теневой сектор экономики, отрасли национального хозяйства, экологические платежи.

Kubatko V.V. ECOLOGICAL AND ECONOMIC ESTIMATION OF THE SHADOW SECTOR SIZE WITHIN THE NATIONAL ECONOMY IN THE FORMATION OF RENTAL RELATIONS

The paper analyzes the problems of rent relations forming and takes into account the shadow sector of the national economy. On the basis of the data of the State Statistics Service of Ukraine the economic model is build, which shows the interconnection between the dynamic indicators of the size of the shadow economy (by the sectors of the national economy) and such factors as the change in the real rates of environmental payments and changes in the rates of tax burden on economic entities. It is underlined that the growth of real rates of ecological payments leads to an increase in the share of the shadow economy sector in the mining and processing industries of the national economy.

Keywords: national economy, rent relations, shadow sector of economy, sectors of national economy, ecological payments.

Постановка проблеми. Виробництво матеріальних благ, що необхідні для задоволення людських потреб, неможливе без використання природних ресурсів, які є обмеженими та нерівноцінними. Цей факт зумовлює появу особливого виду доходу – природної ренти. Питання, пов'язані з її формуванням та розподілом, завжди займали важливе місце в економічній теорії. Дотепер немає однозначної відповіді на питання про те, яким чином держава повинна регулювати рентні відносини. Дохід від використання природних ресурсів відіграє важливу роль у національній економіці. Тому сьогодні проблема державного регулювання економічних відносин, які виникають у процесі використання природних ресурсів та розподілу природної ренти, є особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність досліджень, пов'язаних із проблематикою рентних відносин, досліджувалися у працях провід-

них вітчизняних та зарубіжних учених: Ф. Кене, А. Тюрго, У. Петті, А. Сміта, А. Андрієвського, Б. Данилишина, В. Дементьєва, В. Міщенко та інших. Проблематика розвитку національної економіки в умовах наявності значної частки тіньового ВВП досліджувалася у працях А. Тимченко, А. Ахломової, Т. Хайлової, В. Вишневського, О. Чаусовського, В. Бородюка та ін. Проте потребують подальшої дискусії питання дослідження оцінки розміру тіньового сектору національної економіки у формуванні рентних відносин з урахуванням екологічної компоненти розвитку.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідження методичних та прикладних аспектів оцінки розміру тіньового сектору національної економіки в видобувній та переробній галузях. Особливо поставлено питання обґрунтування факторів, що впливають на обсяги тіньового сектору національної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Серед наявних корисних копалин в Україні, що займають пріоритетне місце у формуванні рентних відносин, варто виділити газ, нафту, деякі види чорних та кольорових металів. Особливо варто відзначити значні поклади неенергетичних природних ресурсів. Зокрема, в Україні знаходяться одні з найбільших запасів залізної, цирконієвої, марганцевої, титанової та уранової руди. Рентні доходи, що формуються на основі використання природних ресурсів, є важливим джерелом національного багатства України. Але зміни у відносинах власності, викликані переходом до ринкової економіки, створили досить складну та непрозору ситуацію з оцінкою внеску природних ресурсів, капіталу та праці у виробництві доданої вартості. Сьогодні в нашій країні зростає необхідність збереження накопиченого виробничого потенціалу та дбайливого використання невідновлюваних природних ресурсів [1, с. 163].

Сприятливе географічне положення України, яке відкриває їй доступ до європейського ринку, та багатство природних ресурсів є передумовами досягнення високого темпу економічного розвитку країни. Доходи, отримані за використання природних ресурсів, становлять природну ренту – частину прибутку підприємства, створену природою та не пов'язану з ефективністю виробничого процесу та рівнем технологій. А оскільки населення країни є власником природних ресурсів, то держава має вилучати усі доходи від природної ренти. До доходів, отриманих видобувними підприємствами за рахунок ренти, належать [2, с. 132]:

- плата за користування надрами;
- податок на прибуток підприємств у частині перевищення нормативної рентабельності;
- рентна плата за газ та газовий конденсат, нафту, що видобуваються в Україні;
- збір за геологорозвідувальні роботи, які були виконані за рахунок держбюджету;
- кошти, отримані від продажу дозволів на користування надрами та збору за видачу таких дозволів.

Проте плата за спеціальні дозволи на користування надрами, що належить до рентних платежів, може стягуватися не лише за видобуток корисних копалин. Такі дозволи можуть надаватися для таких цілей, як створення геологічних територій, які мають важливе санітарно-оздоровче, культурне чи наукове значення; геологічне вивчення та дослідно-промислове розроблення корисних копалин, що має загальнодержавне значення; будівництво підземних споруд, що не пов'язані з видобутком корисних копалин, а використовуються для підземного зберігання газу, нафти та інших речовин і матеріалів; дослідно-промислове розроблення родовищ нафти і газу з метою подальшого їх видобутку; геологічне вивчення родовищ корисних копалин та ін.

Держава є отримувачем основної частини платежів за спеціальне використання природних ресурсів та має відповідні права щодо розпорядження рентою, виплата якої не залежить від результатів діяльності суб'єкта господарювання. Держава має забезпечувати якісне правове регулювання у сфері рентних відносин та розподіл рентних платежів на задоволення відповідних суспільних потреб. Це сприятиме забезпеченню охорони навколишнього природного середовища та відтворенню природно-ресурсного потенціалу.

Відомо, що вплив добувної галузі на навколишнє природне середовище є значним. Масштаби видобутку корисних копалин постійно розширюються.

Це створює необхідність посилювати рентне регулювання та здійснювати пошук шляхів створення досконалішої системи оподаткування [3, с. 84–85].

Рентна плата за використання природних ресурсів є фіскальним інструментом, що має на меті вилучати природно-ресурсну ренту на користь власника природних ресурсів та стимулювати природокористувачів мінімізувати втрати природної сировини. Структурні та системні перетворення, що відбуваються в національній економіці, привели до того, що основними споживачами природних ресурсів стали інтегровані підприємницькі об'єднання, що використовують більшість природних ресурсів у відтворювальному процесі та сплачують лише символічну рентну плату. А відсутність ставок рентної плати, що відповідають реальній цінності природної сировини, унеможливило її справедливе вилучення на користь місцевого чи державного бюджетів [4].

Водночас виникає проблема існування тіньового сектору економіки, який останнім часом зростає прискореними темпами порівняно з офіційною економікою, і цей процес став характерним для всіх сфер господарювання. Тіньова економіка розвивається швидшими темпами, ніж науковці та практики мають змогу запропонувати ефективні засоби боротьби з цим явищем, та негативно впливає на всі соціальні та економічні процеси, що відбуваються в сучасному суспільстві. Подальша тінізація економіки зумовлює виникнення структурних деформацій та макроекономічних диспропорцій суспільно-економічного розвитку. Цей факт змушує визнати, що тіньова економіка є однією із загроз національній безпеці та національним інтересам країни в економічній сфері, а її недооцінка та неврахування обсягу можуть спричинити виникнення значних помилок у визначенні фінансових та економічних пропорцій та макроекономічних показників [5, с. 49].

Однією з основних цілей діяльності суб'єктів тіньового сектору економіки, окрім перерозподілу на свою користь об'єктів власності та фінансових ресурсів, є мінімізація негативного ефекту від впливу формальних інститутів. Тіньова економіка є певною мірою відкритою системою, адже вона активно взаємодіє із суб'єктами економічної діяльності, що функціонують легально. Результат такої взаємодії може проявлятися у виникненні впливу формальних інститутів на суб'єктів тіньового сектору економіки, а з іншого боку – в отриманні можливості лобювати власні інтереси та адаптуватися до нових умов. Окрім того, суб'єкти тіньового сектору економіки одночасно можуть виступати і як учасники легального сектору [6, с. 340].

Розрахунки обсягу тіньового сектору економіки за різними методами у 2014 р. показали масштабність цього явища: метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» – 32% від обсягу офіційного ВВП; метод збитковості підприємств – 34%; монетарний метод – 32%; електричний метод – 39% [7, с. 77]. Попри значні досягнення в розробленні методів дослідження тіньової економічної діяльності ще зарано говорити про високу точність оцінок, адже більшість методів дають змогу отримати лише приблизні результати і не відображають реальної ситуації, що склалася в тіньовому секторі сучасної економіки.

Рента бере участь у формуванні ВРП, проте існування тіньової діяльності дає привід стверджувати, що визначення розміру ренти повинне відбуватися з урахуванням «тіньової» частки, яка буде становити суму недоплат за використання природних ресурсів.

Визначення реального розміру «тіньового» сектору економіки за галузями є важливим кроком в оцінці втрачених рентних платежів, котрі мали поступити до державного бюджету країни. Більше того, тіньовий сектор у видобувній галузі є фактором, котрий не враховується під час оцінки якості стану навколишнього природного середовища.

Одним із найпрогресивніших механізмів нарахування рентних платежів у світовій практиці є вилучення наднормативного прибутку шляхом встановлення високих ставок податку на прибуток для підприємств видобувної галузі. Проте такий підхід сприятиме втраті стимулу видобувних компаній підвищувати рентабельність за рахунок інвестиційного складника, часткового вилучення нормального прибутку з погіршенням умов видобутку.

Високі податки є фактором, що сприяє зростанню розмірів тіньового сектору економіки. В умовах підвищеного податкового навантаження у виробничих підприємств зменшуються стимули та можливість проводити рентабельну операційну діяльність. З іншого боку, зниження податкового навантаження є фактором, що сприяє зменшенню розміру тіньового сектору національної економіки.

Водночас проведене нами дослідження показує, що між величиною зміни ставки податку на прибуток підприємств, ставки екологічних платежів та обсягом тіньового сектору економіки є тісний взаємозв'язок. Зі зростанням пред'явлених екологічних платежів зростає і частка тіньового сектору економіки в добувній галузі.

Як показують результати розрахунків (табл. 1), зменшення ставки прибутку на 1% привело до зменшення обсягу тіньового сектору на 0,86%. Слід зазначити, що з 2003 року ставка податку зменшилася на 12%, що відповідає 10%-му зменшенню тіньового сектору в переробній та добувній промисловості.

За зростання ставки екологічних податків (на прикладі оксиду азоту) на 1 грн. частка тіньового сектору економіки зростає на 0,027%. Збільшення ставки екологічних платежів (на прикладі оксиду

азоту) на 100 грн. приводить до підвищення частки тіньового сектору економіки на 2,7%. Із 2003 року плата за викиди оксиду азоту зросла в п'ять разів, а в абсолютних величинах – на 244 грн. за тону в реальних цінах 2000 року або на 1417 грн. за тону в цінах 2016 року, що відповідає 6,5%-му приросту тіньового сектору економіки. Більш детально динаміка реальних показників плати за забруднення довкілля (плата за викиди оксиду азоту та розміщення відходів третього класу небезпеки) в національній економіці України за період 2003–2016 рр. наведена на рис. 1.

На нашу думку, зростання тіньового сектору економіки у видобувній та переробній галузях України насамперед пов'язано зі значною зношеністю основних виробничих фондів в цих секторах. Низька продуктивність праці та екологічна неефективність видобувної та переробної галузей національного господарства є суттєвим фактором, що змушує виробничі підприємства переводити певні види активностей у «тінь».

Проте зростання ставки екологічних платежів є необхідним кроком у забезпеченні екологічно стійкого розвитку національної економіки. Вітчизняні ставки плати за забруднення довкілля є в декілька десятків разів меншими, ніж відповідні платежі в розвинених країнах світу. Водночас показники стану здоров'я населення в Україні є суттєво гіршими за відповідні показники країн ЄС. Зокрема, відповідно до даних доповіді головного Секретаріату ОЕСР [8], смертність від серцево-судинних захворювань у країнах ЄС становить 40% усіх випадків смертності. В Україні показники смертності, викликані серцево-судинною захворюваністю, становлять 67% у 2016 році [9]. Важливими причинами, що визначають захворюваність населення, є доходи та стан якості навколишнього природного середовища.

Результати розрахунків дають змогу говорити про те, що збільшення податкового навантаження на підприємства добувної промисловості приводить до збільшення частки їхньої діяльності, яка відво-

Таблиця 1
Взаємозв'язок між податковими ставками, екологічними платежами та часткою тіньового сектору національної економіки в 2003–2013 рр. (видобувна та переробна галузі промисловості)

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	22		
Group variable: id		Number of groups	=	2		
R-sq:		Obs per group:				
within	= 0.0000	min	=	11		
between	= 0.0000	avg	=	11.0		
overall	= 0.1800	max	=	11		
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Wald chi2(2)	=	6.17		
		Prob > chi2	=	0.0458		

Частка тінь		Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]

податок_NOx		.0271507	.0115962	2.34	0.019	.0044225 .0498789
податок з прибутку		.8617582	.6287518	1.37	0.171	-.3705727 2.094089
_cons		12.21933	17.67225	0.69	0.489	-22.41764 46.85631

sigma_u		5.004619				
sigma_e		5.5015371				
rho		.45280777	(fraction of variance due to u_i)			

Джерело: розрахунки автора на основі даних державної служби статистики України



Рис. 1. Динаміка реальних показників плати за забруднення довкілля в національній економіці України за період 2003–2016 рр.

(авторські розрахунки)

диться ними у «тінь», що приводить до збільшення розміру рентних недоплат.

Проблематика зростання частки підприємств добувної та переробної промисловості, що переходять до тіньового сектору економіки, посилюється ще і неможливістю контролювати їхню екологічну ефективність, що також є фактором національної безпеки економіки України. Проблема врахування викидів шкідливих речовин підприємств добувної та переробної промисловості також є значною з того погляду, що саме на ці дві галузі припадає більше половини викидів усіх шкідливих речовин в атмосферу в структурі викидів стаціонарними джерелами забруднення.

Висновки. Розглянуті у цій роботі підходи та методичні рекомендації дають змогу встановити взаємозв'язки між динамічними показниками розміру тіньового сектору економіки за галузями національного господарства та такими факторами, як зміна реальних ставок екологічних платежів та зміна ставок податкового навантаження на суб'єкти господарювання. Серед важливих результатів варто підкреслити, що зростання реальних ставок екологічних платежів (плати за викиди оксидів азоту) на 100 грн. приводить до підвищення частки тіньового сектору економіки на 2,7% у видобувній та переробній галузях національного господарства. Напрями подальших досліджень полягають у визначенні економічних збитків, спричинених зростанням частки тіньового валового продукту національної економіки у видобувній та переробній галузях промисловості,

та порівнянні зі зростанням надходжень до бюджету у результаті збільшення реальних ставок екологічних платежів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордієнко В.П. Природно-ресурсна рента у системі економічних відносин / В.П. Гордієнко, Н.В. Сидоренко // Екологічний менеджмент у загальній системі управління: збірник тез доповідей Дванадцятій щорічній Всеукраїнській науковій конференції, м. Суми, 18–19 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.М. Теліженко. Суми : СумДУ, 2012. С. 163–165.
2. Жулавський А.Ю. Рента в системі економічних відносин / А.Ю. Жулавський, Н.В. Сидоренко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2012. № 2. С. 131–137.
3. Данилишин Б.М. Рента та розвиток рентних відносин в Україні / Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко // Наука та інновації. 2006. № 5. С. 81–92.
4. Голян Василь. Рента за природні ресурси: скільки грошей отримав держбюджет / Василь Голян // URL: <https://mind.ua/openmind/20172923-renta-za-prirodni-resursi-silki-groshej-otrimav-derzhbyudzhet>.
5. Баранов С.О. Тіньова економіка: сутність, причини, соціально-економічні наслідки та шляхи подолання в Україні / С.О. Баранов // Вісник НАДУ. 2013. № 3. С. 47–54.
6. Самойленко Є.Г. Сутність та етапи еволюції тіньової економіки / Є.Г. Самойленко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1(5). Том 2. С. 338–345.
7. Попова Л.М. Дослідження процесів тонізації в економіці України / Л.М. Попова // Право і безпека. 2015. № 1 (56). С. 76–80.
8. OECD (2014), Health at a Glance: Europe 2014, OECD Publishing. URL: http://dx.doi.org/10.1787/health_glance_eur-2014-en.
9. Статистичний щорічник України за 2016 рік. За ред. В.І. Вернера. Державний службa статистики. Київ: 611 с.

УДК 330.322

Хлібосолов А.С.*студент економічного факультету
кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна***Кудинова М.М.***к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна*

ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ: ПЕРЕШКОДИ ТА СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ

У статті розкриваються проблеми прямого інвестування в економіку України з боку іноземних інвесторів, наведено рейтинги найбільш стримуючих факторів для закордонних вкладників. Крім того, окреслені основні напрями удосконалення державної політики щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні. Також у статті розглянуто питання доцільності іноземних інвестицій у найбільші проекти останніх років.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестори, інвестиційний клімат, корупція, офшорні зони, цінні папери.

Хлебосолов А.С., Кудинова М.М. ИНВЕСТИРОВАНИЕ В УКРАИНСКУЮ ЭКОНОМИКУ: ПРЕПЯТСТВИЯ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

В статье раскрываются проблемы прямого инвестирования в экономику Украины со стороны иностранных инвесторов, приведены рейтинги наиболее сдерживающих факторов для иностранных вкладчиков. Кроме того, обозначены основные направления совершенствования государственной политики по улучшению инвестиционного климата в стране. Также в статье рассмотрены вопросы целесообразности иностранных инвестиций в крупнейшие проекты последних лет.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвесторы, инвестиционный климат, коррупция, офшорные зоны, ценные бумаги.

Khlibosolov A.S., Kudinova M.M. INVESTMENTS IN UKRAINIAN ECONOMY: OBSTACLES AND RESTRAIN FACTORS

The article reveals the problems of foreign investors' direct investment into the Ukrainian economy, the ratings of the most restraining factors for foreign investors. In addition, the main directions of improvement of the state policy on improving the investment climate in the country are outlined. Also the issue of expediency of foreign investments in the largest projects of recent years is highlighted.

Keywords: foreign direct investment, investors, investment climate, corruption, offshore zones, securities.

Постановка проблеми. Сьогодні інвестування в усіх своїх проявах є однією з найбільш актуальних соціально-економічних категорій для України. Як і будь-яка країна з трансформаційною економікою, Україна потребує матеріальної підтримки практично всіх сфер діяльності для максимально швидкого і пропорційного розвитку економіки загалом. Безумовно, інвестиції є одним із найбільш ефективних інструментів, завдяки якому держава як цілісна економічна система розвиває сфери виробництва товарів і послуг (за допомогою інвестицій та інвестиційних кредитів у конкретні підприємства або галузі), точково впливає на окремі соціальні групи (за допомогою програм інвестиційної підтримки, наприклад, підприємництва в східних регіонах). Натепер тема інвестицій особливо актуальна для нашої держави, адже взаємні інвестиції – це невід'ємний процес у контексті інтеграції в міжнародні економічні відносини. Крім того, з огляду на політичне становище і наслідки безперервного конфлікту на сході держави, матеріальна підтримка з боку міжнародних організацій та окремих країн гостро необхідна. Ефект, який спричиняє конфлікт не тільки на українську економіку і соціальні відносини, характеризується ще й негативними наслідками для всієї Європи і західного світу і з погляду втрати потенціалу стратегічного партнера у разі подальшої ескалації конфлікту.

Проте на шляху до інвестування в країну з величезним потенціалом у багатьох сферах (від ІТ і до важкої промисловості) є ціла низка перешкод, які для інвесторів (не благодійних і гуманітарних організацій) як суб'єктів, які очікують відповідного повернення інвестицій з дивідендами, радше є червоним світлом світлофора, ніж блакитною фішкою в

портфелі акціонера. Таких бар'єрів насправді дуже багато, вони проявляються як у діяльності самих підприємств, так і в соціальній, культурній, економічній і законодавчій сферах державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інвестування в Україну закордонними суб'єктами в останні кілька років обговорюється широким колом зацікавлених – університетами, фінансовими інститутами, окремими економістами-аналітиками, а також за круглим столом безпосередньо з потенційними інвесторами та резидентами України, які планують отримати інвестиції. Теоретичні аспекти інвестування й оцінка ефективності інвестиційних процесів розкриті у працях А. Мертенса, Г. Бірмана, С. Шмідта, П. Фішера, а також багатьох вітчизняних учених, зокрема В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Буткевича, В. Гейця, О. Гаврилюка, Б. Губського, В. Новицького, А. Румянцева, В. Третяк, А. Філіпенка та ін.

У дослідженнях, присвячених тематиці, що вивчається, досить детально розглянуті основні чинники, що стримують потік прямих іноземних інвестицій та інвестиційних кредитів в Україну. Проте питання доцільності залучення та позики коштів для реалізації деяких проектів з економічного і соціального погляду залишилися переважно за межами уваги. Також раніше практично не висвітлювалася проблема потоку різного роду інвестицій з України в зарубіжжя, незважаючи на те, що цей фактор є важливим у процесі формування позитивного інвестиційного клімату.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні значущості й об'єктивної необхідності інвестицій для резидентів України, складанні акту-

ального переліку бар'єрів на шляху ефективного інвестування в економіку держави, розставленні пріоритетів у вирішенні виділених проблем, а також розробленні рекомендацій та теоретичному обґрунтуванні вибору інструментів для розв'язання поставлених завдань.

Виклад основного матеріалу. Сутність інвестицій розкривається етимологією слова: латинське слово "invest" означає «вкласти». Під інвестиціями розуміють вливання капіталів з метою їх же збільшення. Джерелом збільшення капіталу є прибуток, одержуваний у результаті господарської діяльності підприємства. У Законі «Про режим іноземного інвестування» під іноземними інвестиціями мають на увазі цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в діяльність об'єктів інвестування з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Мається на увазі, що саме інвестований капітал відкриває підприємству нові можливості: інвестиції як гроші, технічні засоби, інтелектуальна власність та інші ресурси виступають своєрідним каталізатором – інструментом досягнення нових цілей і максимізації прибутку. Безумовно, характерною рисою процесу інвестування є закладений інтерес інвестора. Він може полягати в отриманні дивідендів, поверненні більшого обсягу капіталу від того, що був інвестований, в отриманні певних господарських прав і так далі. Законодавчо в Україні закріплені такі види інвестицій, як:

- 1) іноземна валюта;
- 2) валюта України;
- 3) рухоме і нерухоме майно;
- 4) акції, цінні папери, корпоративні права;
- 5) права на інтелектуальну власність;
- 6) права на здійснення господарської діяльності.

Крім того, інвестиційна діяльність, здійснювана іноземними суб'єктами, може бути представлена у вигляді участі в підприємствах, які створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, а також придбанні часток підприємств, які вже існують; створенні підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам; придбанні майнових прав; придбанні рухомого і нерухомого майна, а також цінних паперів.

Не секрет, що інвестиційна діяльність нерозривно пов'язана з ризиком для інвестора і суб'єкта, який залучає капітал. І якщо для другого основні стратегічні загрози – це ризик виявитися нездатним повернути еквівалент залучених коштів і еквівалент виграшу інвестора (наприклад, у випадку з інвестиційними кредитами), що спричинить певну відповідальність, а також ризики, пов'язані з розширенням переліку прав інвестора і передачі йому частки бізнесу, то для інвестора перелік загроз широкий, стихійний і часто непередбачуваний. Звичайно ж усі ці ризики об'єднуються одним несприятливим результатом – втратою інвестованого капіталу повністю або частково, але оцінка окремо взятих чинників може бути суб'єктивною, що ускладнює процес інвестиційного менеджменту, основною метою якого якраз і є пошук оптимальних об'єктів інвестування. Саме високий рівень ризику при вливанні інвестицій в українську економіку і стає нездоланим бар'єром на шляху іноземних капіталів.

У процесі аналізу співробітництва України та зарубіжжя, визначення галузей з дефіцитом інвестицій і держав, які здійснюють вливання в українську економіку, перед нами відкрилася важлива проблема, не озвучити яку буде неправильно, хоч вона і не належить до цільових щодо нашої роботи. Систематизувавши інформацію про інвестиції за чотирнадцятирічний проміжок часу (рис. 1) ми спостерігаємо три чітко окреслених обсягами прямих інвестицій в Україну періоди. Перший тривав до 2004 року. Він характеризувався досить низьким рівнем залучення інвестицій.

Цей проміжок можна назвати періодом входження до світового економічного співтовариства нової незалежної держави. Другий період починається в 2005 році. Передусім початку Помаранчевої Революції і приході до влади ліберального уряду, що є прямим сигналом іноземним інвесторам про відкриття економіки України для будь-якого роду співпраці, практично повну відсутність будь-яких проявів політики протекціонізму, підготовку законодавчого захисту прав іноземних інвесторів. Протягом цього періоду, аж до 2013 року, інвестиції стрімко росли. Тоді крім прямих іноземних інвестицій резиденти нашої дер-

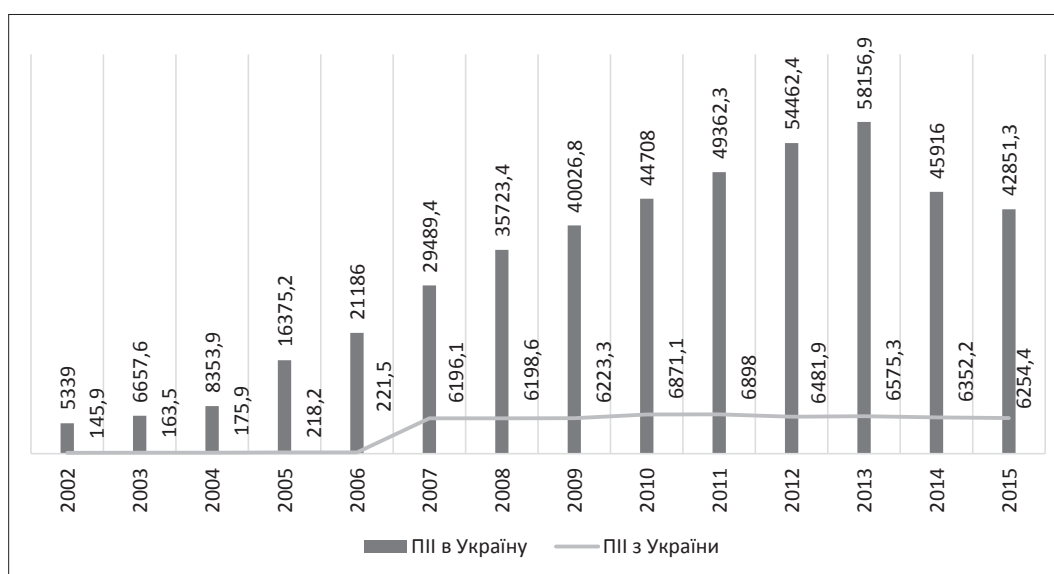


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну з 2002 по 2015 рік, млн. дол. США [1]

жави мали справу з легкодоступними і привабливими кредитами у валюті. Це дало тільки новий поштовх для інтенсивної доларизації економіки (другий з часів грошової реформи 1996 року і кількох наступних років), яка під час кризи 2008 року зіграла злий жарт з економікою держави, підштовхнувши девальвацію до позначки в 60%, інфляції і всіх соціально-економічних наслідків. Зростання обсягу інвестицій до 2013 року можна пояснити тим, що у зв'язку з девальвацією українських компаній вважалися досить недорогими для іноземних покупців. Крім того, в загальній структурі знайшли місце й інвестиції, здійснювані за векторами реформування, відновлення, реконструкції та розвитку українських підприємств, що вже перебували у кризовому становищі. Проте низка аспектів, які і стали ключовими стоп-факторами для інвесторів сьогодні, накопичувалися до 2013 року, а потім, підкріпившись потужною політичною кризою, відбилися на графіку початком третього періоду – різким спадом обсягу інвестицій. Розглянемо детальніше окремо взяту статистику за 2015 рік (рис. 2).

Повертаючись до тієї самої побічної проблеми, яка так чи інакше повинна бути озвучена, досить сказати, що найбільшим «інвестиційним» потоком коштів в економіку стало повернення грошових коштів в Україну з офшорних зон. Один тільки Кіпр повертає суми, еквівалентні третині сукупних інвестицій за другий квартал 2015 року. Але на цьому перелік офшорів не закінчується: третьою у списку фігурує Голандія, а кошти, що надходять із неї, мають ту саму природу. Почесне сьоме місце займають Віргінські острови, які, як і багато інших островних держав, є відомою офшорною зоною. Серед великих інвесторів на рисунку також представлена РФ. Її розташування на одному з лідируючих місць рейтингу інвесторів зумовлено тісними економічними зв'язками господарюючих суб'єктів України і РФ, які, незважаючи на нинішнє політичне становище, мають місце. Крім того, представники від північного сусіда нерідко є власниками або великими акціонерами українських підприємств, що і пояснює відображення такої значної частки інвестованих капіталів в Україну.

Колосальні грошові потоки підприємств українських підприємств постійно курсують через офшори,

залишаючись у тіні і ховаючись від податкового тягаря. Крім значних макроекономічних проблем із високим рівнем тінізації економіки, бюджетодефіцитом та іншими наслідками, аналіз структури інвестицій дає нам зрозуміти, що насправді реальних інвестицій залишається досить мало.

Які ж чинники, в розумінні зарубіжних інвесторів, є основними перешкодами в процесі вливання капіталів з їхнього боку? Найбільша інвестиційна компанія України Dragon Capital спільно з Європейською Бізнес-Асоціацією на початку вересня 2016 року провели опитування серед міжнародних компаній, які регулярно здійснюють інвестування по всьому світі. В опитуванні взяли участь 102 респонденти, серед яких були як реальні капіталовкладники, так і ті, хто тільки планує здійснити інвестування в Україну. Метою опитування було визначення основних відразливих чинників під час розгляду України як об'єкта інвестування. Кожному з факторів привласнили рейтингові бали (рис. 3). Напевно, складно уявити собі більш об'єктивну інформацію, ніж відповіді самих потенційних інвесторів. Найбільш важливим негативним фактором залишається корупція. Вона проявляється в цьому рейтингу ще й у пункті про недовіру до судової влади. За кордоном вже давно активно практикуються методи досудового вирішення спорів і медіація, тоді як у нашій державі культура ділових відносин до вирішення проблем без залучення суду ще не доросла.

Примітно, що збройний конфлікт із Росією нових інвесторів хвилює менше. Звичайно ж, цей параметр варіюється залежно від цільового призначення інвестицій та регіонів України. Так, у 2016 році Україна прийняла чимало інвестицій за програмами відновлення і розвитку бізнесу. Чимало з них виділялися міжнародними організаціями та реалізовувалися як портфельні інвестиції. Проте отримати інвестиції або інвестиційні кредити для старту або розвитку бізнесу в східному регіоні України на територіях, контрольованих українською владою, за межами соціальних програм неможливо. Для багатьох зарубіжних суб'єктів Схід України залишається темним куточком. Однак навіть у разі продовження конфлікту рано чи пізно п'ятма над цими регіонами буде розсіюватися, адже в контексті спостереження за життям

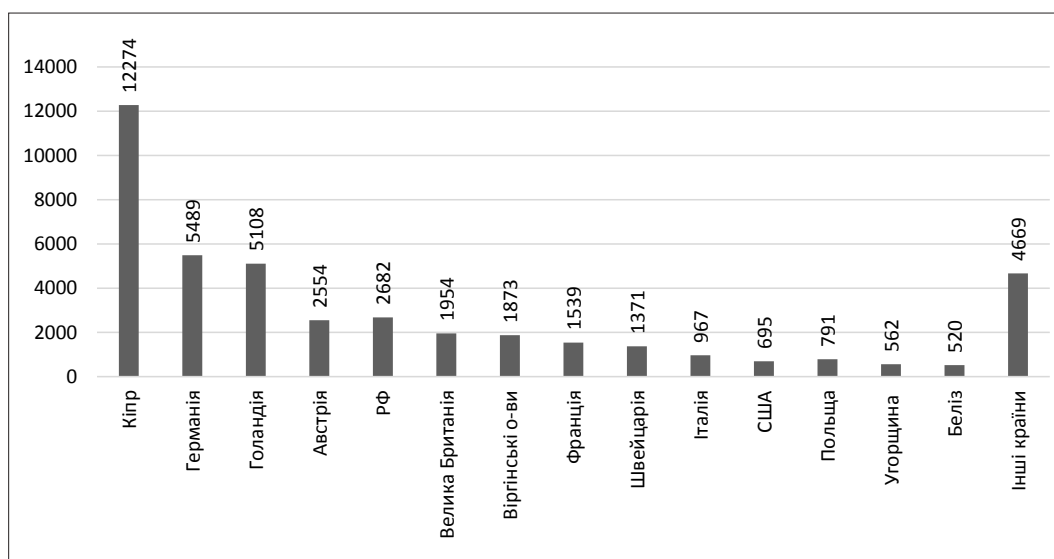


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у II кварталі 2015 року, млн. дол. США [1]



Рис. 3. Основні перешкоди інвестуванню в Україну, бали [2]



Рис. 4. Необхідні перетворення для поліпшення інвестиційного клімату, бали [2]

людей в окупованих і прилеглих територіях, а також процесом самого конфлікту, наприклад, експертною місією ОБСЄ та іншими організаціями, інформаційний потік для інвесторів буде налагоджений. Хоча, крім ризику фізичного знищення основних засобів або окупації відповідних територій, присутність конфлікту в принципі і по всій Україні пригнічує інвестиційний клімат. Небезпека ескалації конфлікту загрожує не тільки територіальній цілісності, а й політичній та економічній стабільності.

Дуже важливим фактором для інвесторів є податки в Україні. Найцікавіше, що високі ставки і перелік податків лякають інвесторів найменше (високі податкові ставки – 2,9 бала). Це й не дивно, адже в багатьох європейських країнах податкове навантаження займає не набагато меншу частку в ціні на продукцію, та й взагалі в структурі відрахувань із доходу фізичних і юридичних осіб. Набагато більше лякає інвесторів заплутана і нестабільна система оподаткування, параметри якої дуже динамічно змінюються, особливо в останні роки.

У процесі опитування інвестори також відповіли і на питання про те, що ж необхідно українському уряду змінювати насамперед (рис. 4). Пріоритетним

напрямом інвестори вважають перезапуск судової гілки влади і повне її очищення. Здійснюватися це повинно тестуванням вже працюючих суддів, а також поповненням новими для поновлення складу судової влади. Більше того, очищення повинне включати в себе залучення до відповідальності суддів, викритих у корупційній діяльності. Високу позицію рейтингу займає і побажання про зняття валютних обмежень і лібералізацію руху капіталів. Це передбачає і скасування заборони на репатріацію дивідендів. Не менш важливим для інвесторів є впровадження реформ у процес податкового адміністрування, причому, як уже стало відомо з попереднього опитування, сам обсяг оподаткування лякає вкладників на порядок менше. Досить значущою глобальною проблемою для України є перетворення інфраструктури у всіх її проявах: від роботи морських портів, аеропортів, залізниць та якості асфальтованого дорожнього покриття до енергосистем і комунікацій. Геополітичне становище України є просто унікальним. Перебуваючи на перетині торгових шляхів, що поєднують Азію і Європу й окремі європейські регіони, наша держава завдяки одному тільки транзиту товарів наповнює чималу частку бюджету. Тому збереження у належ-

ному стані наявних комунікацій і постійне розширення цих мереж – пріоритетний напрям діяльності України.

Інвестори також дали зрозуміти, що хочуть бачити реальні зміни в українській економіці на практиці. Досить високий рейтинг отримав індикатор, сутність якого полягала в успішній реалізації як мінімум трьох приватизацій державних підприємств із демонстрацією прозорого процесу продажу і передачі прав, а також діяльності цих підприємств в уже новій формі власності. Крім того, серед побажань від потенційних нових інвесторів було озвучено створення офісу щодо сприяння залученню й освоєнню інвестицій іноземних партнерів. Цей підхід давно практикується в країнах Європи. Офіс систематизує базу інформації про інвесторів і проекти, які очікують інвестування, а також часто оцінює проекти перед публікацією перед потенційними вкладниками.

Проведений 9 червня 2016 року круглий стіл на тему «Інвестиції в Україну: проблеми і перспективи» також дав змогу сформулювати певні висновки. У процесі обговорення були висвітлені політико-правові проблеми економічного розвитку України щодо боротьби з корупцією, підвищення довіри до України на міжнародній арені та поліпшення інвестиційного клімату. Президент «Центру діалогів і комунікацій», глава Шариатського суду України Шейх Імад Абу Аль-Руб заявив, що арабські країни бояться інвестувати в Україну і розвивати бізнес через відсутність інвестиційних гарантій, нестабільну ситуацію і маркетингову стратегію. Остання причина має на увазі слабку інформованість арабських країн про становище України, її сильні сторони і можливості. Так, 4 арабські країни (Саудівська Аравія, Кувейт, Катар, Арабські Емірати) сумарно здійснюють інвестицій на 1,6 трлн дол. При цьому в Україну з цієї суми надходить лише 70 млн гривень. І це зважаючи на те, що насправді Україна за мірками цих країн є дуже багатою в аграрному і технологічному секторах, а також має величезний потенціал інтелектуальних ресурсів. Також він зазначив, що прийняті Україною закони про захист інвестицій не працюють, а перше, що необхідно зробити уряду і нації загалом, – викоринити корупцію [3].

Трохи пізніше дуже цінна інформація була озвучена на Українському фінансовому форумі 29–30 вересня. На питання про те, чи є в Україні потенціал у плані залучення інвестицій, головний економіст із СНД інвестиційного банку Merrill Lynch Володимир Очаківський зазначив, що чимало необхідних перетворень в економічній, політичній і соціальних сферах уже здійснені. Ринок відреагував на це підвищенням котирування українських цінних паперів. Проблема полягає в тому, що далеко не всі інвестори достатньо проінформовані щодо поточної ситуації. Необхідно більш активно контактувати з потенційними вкладниками і забезпечувати абсолютну прозорість процесів в економіці. Пріоритет інформаційної активності України також зазначив і начальник управління корпоративних фінансів «УкрСиббанку» Сергій Ягнич. Ще раз на прозорості процесу приватизації, що дуже турбує потенційних покупців бізнесу в Україні, наголосив керівник представництва МВФ в Україні Жерома Ваше [4].

Що ж сьогоднішні Україна пропонує іноземним інвесторам щодо законодавчого захисту їхніх інтересів?

1. В Україні створено правове поле для інвестування.

2. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Україна ратифікувала Вашингтонську конвенцію 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами.

4. Ратифіковано договори з 70 країнами про взаємний захист інвестицій. Більше того, 5 лютого 2015 року підписано договір між Україною і Японією про сприяння та захист взаємної інвестиційної діяльності (ратифікований 3 червня 2015 року).

5. Спрощенням або скасуванням митних зборів для певних груп товарів, вироблених певними галузями, які держава визначає як пріоритетні в розвитку (із Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності в пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»).

Чомусь під час розкриття теми про інвестиції в Україні часто забувають сказати про поведінку національних підприємств на міжнародній арені інвестування. Цей аспект дуже важливий у контексті розвитку співробітництва з іншими державами – потенційними інвесторами. Взаємні інвестиції, при тому грамотно розміщені, дають дуже потужний ефект у паралельному розвитку обох суб'єктів. Крім простих грошових вливань, держави можуть ділитися новими технологіями, ресурсами, знаннями. Односторонні інвестиції, безперечно, – вигода для обох сторін, але з огляду на все вищесказане про довіру інвесторів, прозорості економіки, демонстрації потенціалу та пріоритетних для розвитку сфер діяльності, зворотні інвестиції з України – фактор, який формує інвестиційний клімат не вменшій мірі, аніж інші. Розглянемо ситуацію з приватними вкладками, участю в торгах на фондовому ринку як одну з різновидів інвестицій. Такі угоди в індивідуальному порядку є невідчужно дрібними в порівнянні із загальним обсягом інвестицій, але в цілому покупці на фондовому ринку можуть докорінно змінювати структуру сукупних інвестицій. Не секрет, що якщо в західних країнах, особливо США, інвестиційна культура розвинена настільки, що покупка акцій і інших цінних паперів – це звичайна справа для громадянина країни. Будь фінансово грамотна людина тримає портфель акцій, обізнаний в тенденціях фондового ринку і стан національної економіки. В Україні ж про трейдинг знають одиниці, адже склався стереотип про непередбачуваність курсів акцій і складність процесу купівлі цінних паперів, невміння грамотно розпоряджатися своїми заощадженнями, дуже віддаляє населення від здійснення інвестицій. Більш того, законодавство ще й створило такі умови, при яких законна діяльність трейдера стає практично неможливою. Розглянемо, в чому ж полягають ці складності. По-перше, для покупки цінних паперів іноземного емітента інвестор зобов'язаний мати ліцензію від НБУ про проведення інвестицій за кордон. Це вимагає збору документів, тривалого очікування, як і в будь-якій бюрократизованій структурі. Крім того, інвестор повинен обґрунтувати перед НБУ необхідність даних інвестицій, довести легальність походження вкладених коштів, пройти співбесіду в правоохоронних органах. Мінімальний термін для оформлення пакету документів для однієї угоди становить 30 днів. Чи варто говорити, що для трейдера, що купує акції відкритого типу (ті, які можна купувати і продавати в будь-який момент, а не тільки через передбачений умовами період), 30 днів очікування до можливого отримання відповіді «ні» – неприпустимі. Зрозуміло, такою процедурою держава, за умови сумлінного дотримання

законодавства громадянами, відсікає свідомо провальні інвестиції, запобігаючи втрати капіталів резидентами України, а значить і втрати всієї економіки країни. Проте, подібну процедуру отримання ліцензії необхідно спростити, так як насправді трейдери не відмовляються від покупки акцій. Вони роблять це, обходячи закони, тим самим посилюючи тінізацію економіки України.

Зрозуміло, що індивідуальні інвестиції – це всього лише частина в загальній структурі капіталовкладень. Однак з розглянутих нами раніше статистичних зведень можна прийти ще до одного висновку щодо структури та обсягу інвестицій з України. Для цього звернемо увагу на цей показник на першій гістограмі (рис. 1) і порівняти зі структурою інвестицій, спрямованих за кордон у 2015 році (рис. 5).

На рисунку ми знову бачимо, що в Кіпр – офшорну зону – йде 93 % всіх коштів, які умовно іменуються інвестиціями. Якщо ж додати сюди вливання в Віргінські Острови і Латвію, то вийде показник, що становить приблизно 94 % сукупних інвестицій, а на гістограмі залишаються тільки Польща і РФ, взаємні вливання в які обумовлені сусідським розташуванням і наявністю підприємств обох країн на території України, що належить польським і російським інвесторам і власникам.

У висновку до питання про поведінку резидентів України на міжнародній інвестиційній арені, потрібно додати, що українські підприємства, серед яких тільки одиниці вийшли на рівень IPO (найбільші гравці – «МХП» на Лондонській біржі, «Мрія» – на Франкфуртській, «АгроТон» – блакитна фішка на Варшавській біржі і т.д.), втрачають величезні можливості із залучення значних коштів у вигляді іноземних інвестицій. Причому перешкодою для них в основному стає процедура оформлення необхідних документів, сертифікації, а також відповідності, яка передбачає повну прозорість підприємства і відкритість інформації про його стан для фондового ринку, на якому воно представлено.

Сьогодні практично всі обговорення заціклені навколо залучення якомога більшого обсягу інвестицій, створення гарного інвестиційного клімату в Україні. Інвестиції та стрімкий розвиток стають синонімами. А чи можуть вони нести негативний ефект? Так, якщо розміщені неграмотно. На щастя, таких прикладів не дуже багато. Проте вони є навіть серед найбільших угод загальнодержавного рівня. Візьмемо як вид інвестиції інвестиційні кредити.

З 2015 року Європейський Банк Реконструкції та Розвитку підтримує переговори з декількома підприємствами України для реалізації великих проектів. Серед них є проекти розширення мереж метрополітенів Харкова і Дніпропетровська, а також оновлення вагонного складу підприємства «Укрзалізниця». Зрозуміло, що інвестиційний кредит, з якою б привабливою ставкою він ні б, рано чи пізно повинен бути повернутий. Розглянемо ситуацію з отриманням кредиту для розширення метрополітену в місті Харків. Завдяки залученим на першому етапі засобам (частини від 175 млн євро загальної інвестиції) відкрита нова станція метро «Перемога». За попередніми розрахунками експертів, відкриття нової станції забезпечило приріст в пасажирообігу на 25 млн чоловік рік. Це означає, що проект мало того, що є соціально ефективним, так ще і більш ніж платоспроможний і самодостатній, адже такий обсяг пасажирообороту принесе дуже великий дохід. З іншого боку, спостерігаємо з 2015 року переговори «Укрзалізниці» і ЄБРР. Йдеться про оновлення вагонних складів на підприємстві. «Укрзалізниця» відома вдячністю за своє існування субсидіям. Застаріла структура підприємства, неефективний менеджмент, бюрократія, корупція на всіх рівнях і негативний баланс. При цьому інвестиційний кредит береться на купівлю нових вагонів. Це косметичне перетворення не тягне за собою структурних перебудов підприємства, не призводить до оптимізації процесів. А з урахуванням того, що використання і обслуговування нових вагонів явно відіб'ється на вартості послуг, якими будуть користуватися вже менше число зацікавлених осіб. А чи не виникне питань з виплатою кредиту в подальшому?

Висновок і пропозиції. На даний момент українська економіка знаходиться в такому соціально-економічному становищі, коли стрімкий розвиток і виведення на конкурентний рівень цілих сфер, галузей і окремих підприємств не представляється можливим без залучення інвестицій. Сьогодні в світі існують тисячі інвестиційних компаній і безліч суб'єктів, готових інвестувати власні кошти в перспективні проекти. Україна є унікальною державою. Але маючи таке геополітичне розташування, прекрасну ресурсну базу і економічний потенціал, вона, все ж, не дивлячись на всі її переваги, не є блакитною фішкою для іноземних партнерів.

Причина цього полягає переважно в політико-правових аспектах життя нашої держави. Осно-

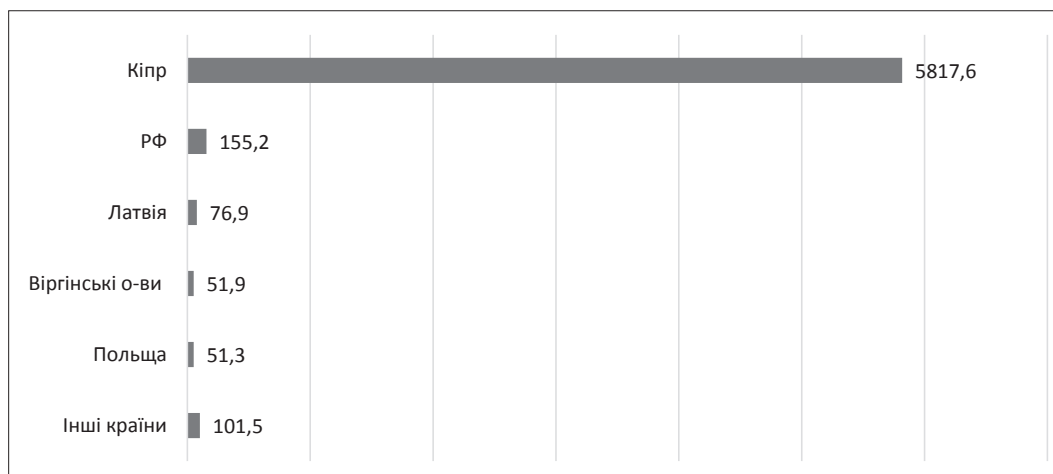


Рис. 5 Обсяг прямих іноземних інвестицій з України в 2015 році, млн дол. США [1]

вними факторами, що стримують потік інвестицій в країну, є, на думку інвесторів, корупція на всіх рівнях і інформаційна закритість України. Першими і головними перетвореннями в країні повинні стати оновлення судової влади і притягнення до відповідальності суддів, викритих в корупційних схемах. Це дасть ґрунт для викоринення корупції. Наступний крок – це постійний контакт з потенційними інвесторами, освітлення всіх перетворень, що відбуваються в Україні. Це дозволить інвесторам оцінювати ситуацію і починати активно вливати гроші в економіку України. Проте, уряду, варто розглядати всі інвестиції обережно, перш ніж давати добро на їх освоєння нових інвестицій. Адаже за певних умов неграмотно вкладені гроші. Подальше проведення глибоких реформ за умови викоринення корупції і публічного оголошення кожного кроку у напрямку до досконалої струк-

турі економічного, політичного і правового регулювання незмінно зробить Україну Блакитною фішкою для будь-якого інвестора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иностранные инвестиции: миф или панацея. URL: <http://racurs.ua/1034-inostrannye-investicii-mif-ili-panaceya>.
2. Опитування іноземних інвесторів. Другий раунд. URL: http://www.dragon-capital.com/files/uploads/2017_09_13_InvestorSurveyResults_16_9_ukr_1.pdf.
3. Інвестиції в Україну: проблеми і перспективи. Матеріали міжнародного круглого столу. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2030265-investicii-v-ukrainu-problemi-i-perspektivi.html>.
4. Нотатки з Українського фінансового форуму 2016. День 1-й. URL: www.icu.ua/download/1744/ICUFinForum-20160929-Day1.pdf.
5. Юрчик І.Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи / І.Б. Юрчик, А.А. Маценко // Молодий вчений. 2016. № 5 (32). С. 204–206.

УДК 336.225.678

Мардус Н.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

Стаття присвячена дослідженню розвитку процесу забезпечення внутрішнього ринку. Сформульовано поняття «забезпечення внутрішнього ринку». Досліджено і систематизовано принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, які формують його методичну базу. Встановлено, що сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку повинна бути побудована таким чином: загальні принципи побудови системи; принципи розвитку внутрішнього ринку товарів; принципи процесу забезпечення.

Ключові слова: принцип, забезпечення, розвиток, внутрішній ринок товарів, підхід.

Мардус Н.Ю. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ОБЕСПЕЧЕННЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТОВАРОВ

Статья посвящена исследованию развития процесса обеспечения внутреннего рынка. Сформулировано понятие «обеспечение внутреннего рынка». Исследованы и систематизированы принципы обеспечения развития внутреннего рынка товаров, которые формируют его методическую базу. Установлено, что совокупность принципов обеспечения развития внутреннего рынка должна быть построена следующим образом: общие принципы построения системы; принципы развития внутреннего рынка товаров; принципы процесса обеспечения.

Ключевые слова: принцип, обеспечения, развитие, внутренний рынок товаров, подход.

Mardus N.Yu. SYSTEMATIZATION OF PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF INTERNAL MARKET DEVELOPMENT

The article is devoted to the study of the development of the process of providing the domestic market and the concept of "ensuring the domestic market". The principles of ensuring the development of the internal market of goods, which form its methodical basis, investigated and systematized. It is established that the set of principles for ensuring the development of the internal market should be constructed as follows: general principles of system construction; principles of development of the internal market of goods; principles of the provision of the process.

Keywords: principle, provision, development, internal market of goods, approach.

Постановка проблеми. Економічний розвиток – це багатофакторний процес, який відображає як еволюцію господарського механізму, так і зміну на цій основі економічних систем. Водночас це суперечливий і складний процес, який не може здійснюватися прямолінійно, по висхідній лінії [1, с. 12].

На наш погляд, під розвитком потрібно розуміти циклічний процес змін якісного та/або кількісного характеру, зумовлених дією внутрішніх та зовнішніх факторів, що сприяють переходу об'єкта (системи) з одного стану в інший, підвищенню життєздатності системи та її спроможності чинити опір руйнівним

впливам середовища, а також потребує належного керування задля збереження цілісності та стійкості об'єкта або системи.

Враховуючи відповідність процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, розвиток внутрішнього ринку товарів є процесом кон'юнктурних та структурних зрушень у сукупності економічних відносин на внутрішньому ринку, що проявляються у зміні ринкової рівноваги, відбуваються під впливом змін умов здійснення товарно-грошового обігу та мають циклічний характер, спрямовані на підвищення стійкості внутрішнього ринку до деструктив-

них впливів, що потребує певної стабілізуючої ролі держави.

Розвиток будь-якої системи чи об'єкта відбувається в умовах, коли практика його здійснення значно випереджає теоретико-методологічний базис, що вказує про наявність проблематики – відсутність методологічної бази розвитку внутрішнього ринку товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку процесу забезпечення внутрішнього ринку не є предметом дослідження багатьох учених. Теоретико-методологічні засади дослідження цього питання належать таким авторам, як І. Ансофф, Р. Акофф, Й. Шумпетер, Ю.С. Погорелов, Г.В. Козаченко, В.А. Босенко, А.В. Черних, Л.Г. Мельник, А.С. Капліна, І.О. Богатирьов, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, М. Кизим, А. Капліна, О. Ралко, І. Тюха, О. Грабельська, Н. Мала та інші. Під час розгляду змісту розвитку між визначеннями окремих науковців, що вирізняються окремими деталями, можна провести певні паралелі.

Проте більш глибокого опрацювання потребують принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, що формують систему забезпечення і методичні підходи, які використовуються в процесі забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні розвитку процесу забезпечення внутрішнього ринку з метою визначення принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і у розробленні методичних підходів щодо процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній ринок, як і будь-який об'єкт соціально-економічного характеру, має здатність до розвитку.

База забезпечення поєднує в собі концептуальний та організаційно-діагностичний компоненти. Саме концептуальний компонент включає в себе принципи формування системи забезпечення і методичні підходи, що використовуються в процесі забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів (для оцінки розвитку, визначення впливу зовнішніх факторів, забезпечення розвитку, оцінки забезпечення), методи забезпечення. Цей компонент формує методичну базу для забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Методична база забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів включає сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, методичних підходів, без яких сам процес забезпечення є неможливим, а також методів забезпечення.

Передусім доцільно дослідити принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Слід зазначити, що термін «принципи» означає основні вихідні положення певної наукової системи.

Мета наукового дослідження – визначення конкретного об'єкта і всебічне, достовірне вивчення його структури, характеристик, зв'язків на основі розроблених у науці принципів і методів пізнання, а також отримання корисних результатів із подальшим їх упровадженням з подальшим ефектом.

У науковій літературі поняття «принцип» розглядають як основне вихідне положення якої-небудь наукової системи чи теорії; як основоположну особливість, спосіб створення або здійснення чогось.

У науці принципи – це загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як те первинне, що лежить в основі певної сукупності фактів.

Принцип – це керівна ідея, основне початкове положення теорії, вчення, науки. Радикальні зміни основних компонентів змістовної структури науки висувають вимоги до нових принципів пізнання.

У сучасній методології науки принципи є структурними елементами теорії початкової стадії (поняття, закони, постулати, принципи тощо). Тобто принципами є основні теоретичні правила і вихідні положення, якими керуються у процесі діяльності [2].

Під час аналізу різноманітних систем принципи відображають ті суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування системи, без яких вона не виконувала би свого призначення.

Сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку, на нашу думку, повинна бути побудована таким чином:

- 1) принципи побудови системи;
- 2) принципи розвитку внутрішнього ринку товарів;
- 3) принципи процесу забезпечення.

До принципів забезпечення можуть бути віднесені загальні принципи побудови систем.

Принцип системності передбачає розгляд системи забезпечення як єдиного цілого та дає змогу виявляти на цій підставі різноманітні типи зв'язків між структурними елементами, які забезпечують неподільність системи.

Принцип цілісності передбачає принципову неможливість зведення властивостей системи забезпечення до простої суми властивостей елементів, що її складають, залежність кожного елемента від його місця, ролі, функцій всередині цілого.

Принцип модальності систем передбачає, що систему забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів доцільно розбивати на більш прості підсистеми. Саме після цього досліджуються окремі елементи системи і встановлюються зв'язки й алгоритми їх функціонування з метою забезпечення функцій і властивостей всієї системи.

Принцип структурності відображає можливість пізнання (опису) системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку через виявлення її структури, тобто зв'язків і відносин між окремими частинами, зумовленість поведінки системи забезпечення поведінкою її окремих елементів і властивостями його структури.

Принцип ієрархічності передбачає, що кожний елемент системи забезпечення є, в свою чергу, системою нижчого рангу (порядку), а досліджувана система є одночасно елементом системи більш високого порядку.

Принцип узгодження зв'язків передбачає відповідність головних характеристик основних компонентів системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів один одному.

Принцип взаємозалежності системи і середовища є проявом властивості системи забезпечення функціонувати під впливом та у взаємодії з навколишнім середовищем, що є одним із головних факторів розвитку.

Принцип множинності опису передбачає, що через відносну складність системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів її адекватне відображення вимагає побудови множини різних пізнавальних моделей, кожна з яких описує лише певний аспект системи.

Принцип усталеності системи висуває вимогу до створення умов для сталої роботи системи забезпечення в умовах реально діючих зовнішніх збурень.

До принципів забезпечення, що враховують специфіку розвитку внутрішнього ринку товарів, варто віднести принципи розвитку.

Принцип цілеспрямованості передбачає, що розвиток внутрішнього ринку завжди повинен мати цільовий характер, при цьому цілі повинні бути чітко структурованими, конкретними, параметризованими, описаними у часі і просторі, закріпленими за відповідальними керівниками та структурними підрозді-

лами. З огляду на це, забезпечення розвитком має бути орієнтоване на досягнення його головної мети.

Принцип гнучкості передбачає, що, оскільки внутрішній ринок товарів є відкритою системою, яка активно взаємодіє і залежить від впливу факторів зовнішнього середовища, напрями розвитку внутрішнього ринку варто узгоджувати відповідно до істотних змін у середовищі функціонування, своєчасно їх коригувати, а забезпечення розвитку повинно створити належні умови для реалізації обраних напрямів.

Принцип збалансованості передбачає, що незалежно від того, на якому рівні реалізуються зміни, вони повинні відповідати загальним цілям та потребам національного господарства; забезпечення розвитку внутрішнього ринку не може вважатися абсолютним пріоритетом та не повинно вступати в конфронтацію із забезпеченням інших цілей розвитку національного господарства загалом.

Принцип сумісності полягає в підтримці здатності основних елементів системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів до їх спільного функціонування. Реалізація цього принципу дає змогу забезпечити нормальне протікання процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Принцип імпульсності передбачає, що оскільки розвиток, незалежно від його різновиду, масштабності, локалізації, функціональної спрямованості, реалізується під впливом певних рушійних сил (імпульсів, каталізаторів), які можуть фігурувати у формі різноманітних важелів та чинників, обов'язкове їх врахування під час розроблення заходів щодо забезпечення розвитку.

Принцип безперервності передбачає, що система забезпечення має створити умови для того, щоби внутрішній ринок перебував у стані безперервного розвитку.

Принцип часової узгодженості передбачає, що розвиток внутрішнього ринку є процесом, усі його стадії та етапи повинні бути визначені у часових проміжках з урахуванням обраної та обґрунтованої стратегії розвитку.

Принцип керованості передбачає, що розвиток внутрішнього ринку не повинен бути хаотичним, а отже, потребує належного керівного впливу на всіх, хто задіяний у процесі реалізації сукупності змін та трансформацій внутрішнього ринку, та на умови його функціонування.

До принципів, що відображають принципи здійснення процесу забезпечення, варто віднести наведені нижче.

Принцип пріоритету глобальної мети передбачає, що насамперед має визначатися головна мета функціонування системи забезпечення розвитку, що корелює з метою розвитку національного господарства загалом, якій мають підпорядковуватися всі конкретизовані цілі.

Принцип оптимальності передбачає здійснення процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку на оптимальних засадах, що передбачає врахування та співвідношення різноманітних чинників. Тобто під час розроблення напрямів розвитку мають бути вироблені альтернативні їх варіанти та обрано серед них найбільш прийнятний за сукупністю встановлених критеріїв

Принцип ефективності відповідає здійсненню процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку, що передбачає покращення його кількісних та якісних параметрів, а усі трансформації повинні підвищувати ефективність його функціонування.

Принцип поляризованості передбачає, що процес забезпечення розвитку внутрішнього ринку має ґрунтуватися на визначенні точок росту (полісів росту), що дають поштовх для активізації трансформаційних процесів.

Принцип взаємної відповідальності всіх суб'єктів ринку передбачає, що під час здійснення процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів відбувається взаємодія різних суб'єктів ринку, кожен з яких має нести відповідальність за свої дії та їх результати.

Принцип синхронізації дій передбачає, що дії на всіх рівнях системи забезпечення мають здійснюватися синхронно відповідно до розробленого плану.

Принцип вчасності та адекватності заходів передбачає, що заходи щодо забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів мають відповідати умовам розвитку, що мають місце в поточний момент, а також бути своєчасно реалізованими для попередження негативних наслідків зовнішніх впливів.

Саме дотримання цих принципів дасть змогу побудувати систему забезпечення, створити умови для динамічного розвитку внутрішнього ринку товарів та необхідних перетворень у процесі забезпечення розвитку.

Всі перераховані принципи було систематизовано автором і відображено на рис. 1.

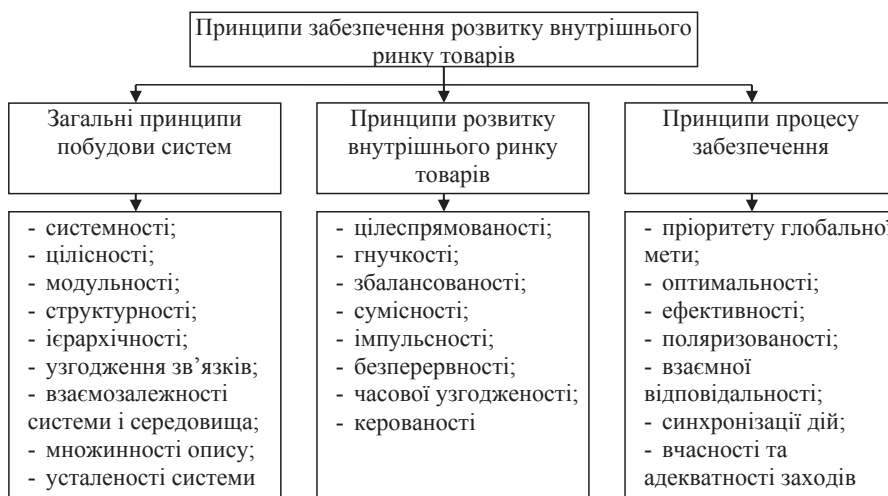


Рис. 1. Принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів (систематизовано і складено автором на основі [2–9])

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження встановлено, що принципи забезпечення внутрішнього ринку товарів формують його методичну базу, яка включає сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, методичних підходів, без яких сам процес забезпечення є неможливим.

У результаті дослідження було визначено і систематизовано принципи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і встановлено, що сукупність принципів забезпечення розвитку внутрішнього ринку, на нашу думку, повинна бути побудована таким чином: загальні принципи побудови системи; принципи

розвитку внутрішнього ринку товарів; принципи процесу забезпечення.

Дотримання цих принципів дасть змогу створити умови для динамічного розвитку внутрішнього ринку товарів та необхідних перетворень у процесі забезпечення розвитку під час побудови системи забезпечення.

Результати цього дослідження будуть використанні під час розроблення методологічного базису забезпечення розвитку внутрішнього ринку, що, враховуючи його зростаючу роль у функціонуванні національної економіки, і є перспективою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фоміна М.В. Сталий розвиток економіки в умовах глобалізації: теорія і методологія: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.01 / М.В. Фоміна; Донец. нац. ун-т. Донецьк, 2010. 40 с.
2. Костецька Н.І. Систематизація принципів планування діяльності підприємства / Костецька Н.І. // Причорноморські економічні студії. 2016. Випуск 12–1. С. 143–147.
3. Шнипко О.С. Економічна безпека багаторівневих систем: регіональний аспект / О. С. Шнипко. К.: Генеза, 2006. 288 с.
4. Верхоглядова Н.І. Принципи забезпечення економічної безпеки регіону / Н.І. Верхоглядова, І.В. Олініченко. // Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_3.
5. Шуршин В.О. Принципи формування системи індикаторів і показників економічної безпеки України / В.О. Шуршин // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Вип. 12, ч. 2. Кіровоград: КНТУ, 2007. С. 376–380. (Серія «Економічні науки»).
6. Objectives Principles of Securities Regulation / International Organization of Securities Commissions. 1998. URL: <http://www.iosco.org>.
7. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: [Учеб. для вузов: В 2 т.] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; [Пер. с англ.: Н.Н. Барышникова и др.]. 13-е изд. М.: ИНФРА-М, 2003. 431 с.
8. Казакова Н.Ф. Принципи створення систем мережного управління // Матер. наук.-практ. конф. проф.-викл. складу «Актуальні проблеми та досвід використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій», 10–12 травня 2005 р., Одеса : ОНЮА, 2005. С. 133–138.
9. Чорний В.В. Принципи забезпечення конкурентних перевізів залізниць України на ринку вантажних перевезень / В.В. Чорний // Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 9. С. 123–127. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_9_30.

УДК 352(1-22):005.412

Переверзєва А.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної
економіки, природних ресурсів та економічної теорії
Запорізького національного університету*

МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Стаття присвячена розвитку об'єднаних територіальних громад. Враховуючи багатоаспектність функціонування громад, запропоновано методичний підхід до побудови моделі розвитку, яка передбачає його оцінювання за такими складовими елементами, як самодостатність, зайнятість, освіта, охорона здоров'я, культура та оплата праці. Здійснено ранжування елементів розвитку громад із метою визначення слабких та сильних сторін і розроблено заходи щодо підтримки недостатньо розвинутих напрямів функціонування громади та забезпечення стійкості позитивного впливу переваг громади.

Ключові слова: витрати, доходи, модель, об'єднана територіальна громада, ранжування, розвиток, самодостатність.

Переверзєва А.В. МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ГРОМАД

Статья посвящена развитию объединенных территориальных громад. Учитывая многоаспектность функционирования громад, предложено методический подход к построению модели развития, которая предполагает его оценку на основе определенных составляющих элементов, таких как самодостаточность, занятость, образование, здоровье, культура и оплата труда. Проранжированы элементы развития громад с целью выявления слабых и сильных сторон и разработаны мероприятия по поддержке недостаточно развитых направлений функционирования громад и обеспечению устойчивости позитивного влияния преимуществ.

Ключевые слова: затраты, доходы, модель, объединенная территориальная громада, ранжировка, развитие, самодостаточность.

Pereverzieva A.V. THE MODEL OF DEVELOPMENT OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

The article is researched to the development of the united territorial communities. Considering the multifaceted nature of the functioning of the communities, a methodical approach to the construction of a development model is proposed, which assumes its evaluation on the basis of certain constituent elements: self-sufficiency, employment, education, health, culture and remuneration. The elements of the development of the communities have been ranked with the purpose of identifying the weak and strong sides, and, accordingly, the development of means of supporting the underdeveloped areas of the functioning of the communities and ensuring the stability of the positive influence of the advantages.

Keywords: costs, incomes, model, united territorial community, ranking, development, self-sufficiency.

Постановка проблеми. На сучасному етапі реформування національної економіки активізується процес створення об'єднаних територіальних громад. В умовах обмеженості фінансових ресурсів питання забезпечення високого рівня розвитку на рівні національної економіки загалом та громад зокрема є вкрай

важливим, оскільки від функціонування та розвитку об'єднаних територіальних громад як складових елементів залежить успішність національної економіки.

Реалії економічного буття свідчать про те, що держава не в змозі забезпечити необхідний рівень фінансування об'єднаних територіальних громад.

У зв'язку із цим постає питання розподілу фінансових коштів за окремими складовими напрямками залежно від рівня їх розвитку (охорона здоров'я, освіта, культура та інші). Альтернативним шляхом вирішення цієї проблеми є збільшення власних доходів громади, що в короткостроковому періоді є неможливим, оскільки на етапі формування більшості громад потребують значного фінансування.

Тобто в цьому разі успішність функціонування об'єднаних територіальних громад здебільшого залежить від ефективності прийняття рішень на рівні окремої громади. Для цього необхідно насамперед визначити реальні можливості громади щодо розвитку окремих напрямів та першочерговість їхнього фінансування: від найменш розвинених сфер, які потребують значної підтримки, до найбільш розвинених для забезпечення стабільного розвитку.

Актуальність теми зумовлена насамперед тим, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад необхідно приймати рішення щодо підтримки певних сфер залежно від рівня їх розвитку. У зв'язку із цим виникає необхідність використання аналітичного інструментарію та побудови моделі, яка б дала змогу оцінити рівень розвитку громади за ключовими напрямками з метою визначення заходів щодо їх підтримки та підвищення ефективності функціонування громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку економіки спостерігається значна зацікавленість у дослідженні проблем функціонування та розвитку об'єднаних територіальних громад. Актуальним є питання використання аналітичного інструментарію та моделювання процесів, які відбуваються на рівні громад.

Підходи до моделювання функціонування і розвитку об'єднаних територіальних громад ґрунтуються здебільшого на концепції сталого розвитку (О. Безуглий, І. Залуцький) [1–2]. Моделі планування та управління розвитком досліджуються у працях Л. Лисенка, А. Міхненка, Т. Семигіної [3–5] та інших. Розвиток громад на основі побудови кластерної моделі аналізується І. Чикаренко [6] та іншими.

Постановка завдання. Метою статті є побудова моделі розвитку, яка дає змогу врахувати багатоаспектність функціонування об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному розумінні розвиток являє собою специфічний процес зміни, результатом якого є виникнення якісно нового, поступальний процес сходження від нижчого до вищого, від простого до складного [7].

Враховуючи вищевказане визначення, під розвитком громади слід розуміти певний підхід до розв'язання людських проблем, який сприяє налагодженню стосунків на основі довіри, єдності та співпраці, необхідних людям для того, щоб вони могли працювати разом над усвідомленням та аналізом своїх проблем, а також знаходити справедливе та ефективне розв'язання цих проблем [8].

Важливість розвитку підтверджується теорією Г. Мюрдаля, який зазначає, що розвиток обов'язково супроводжується покращенням становища більшості населення, а без розвитку неможливим є зростання [9].

На основі вищезазначеного слід зауважити, що розвиток є вкрай важливим і необхідним для об'єднаних територіальних громад, оскільки дає змогу підвищити рівень життя населення громади і створити передумови для її майбутнього.

З погляду системного підходу громада являє собою складну систему, яка складається з певних

елементів, що взаємодіють між собою. Від рівня взаємодії елементів та їх співіснування залежить розвиток громади в майбутньому.

Для моделювання розвитку об'єднаних територіальних громад використаємо модель «n-кутника», в якій кожний кут являє рівень розвитку громади за окремими елементами.

Розглянемо розвиток об'єднаних територіальних громад за шістьма елементами. Тобто модель розвитку громади має форму шестикутника, кожен кут якої відповідає певному напрямку розвитку: самодостатність, зайнятість, освіта, охорона здоров'я, культура та оплата праці (рис. 1).

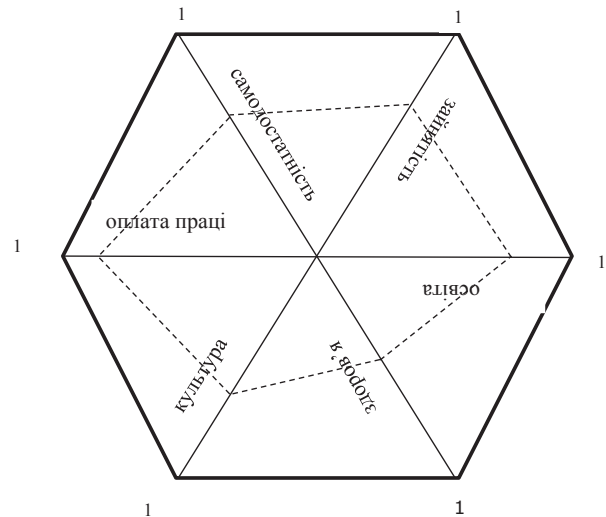


Рис. 1. Графічне представлення моделі розвитку громади у вигляді шестикутника

Лінія, зображена пунктиром, відповідає «умовній» моделі розвитку об'єднаної територіальної громади, що є результатом оцінки її окремих напрямів. При цьому показниками економічного розвитку є самодостатність, зайнятість та оплата праці, а соціального – освіта, охорона здоров'я та культура.

Значення кожного показника (елемента моделі) належить проміжку [0; 1], тобто чим ближче до 1, тим вищий рівень розвитку громади у цьому аспекті.

Основними складниками розвитку об'єднаних територіальних громад, які визначають потенційні можливості досягнення високих стандартів життя, нами виокремлено самодостатність, зайнятість, освіту, здоров'я, взаємодію, оплату праці (табл. 1).

Запропонована модель розвитку об'єднаних територіальних громад дає змогу кількісно визначити значення складових елементів і оцінити рівень розвитку громади та її перспективи у майбутньому. Вона дає змогу виокремити напрями, які потребують уваги та додаткового фінансування, а також здійснити ранжування елементів від найнижчих до найвищих і тим самим побудувати механізм управління розвитком об'єднаних територіальних громад.

Практичне використання запропонованої моделі розглянемо на прикладі трьох громад Запорізької області: Берестівської, Біленківської та Великобілозерської сільських громад Запорізької області.

Для кількісного визначення елементів розвитку сформовано таблицю статистичних даних за громадами (табл. 2).

На основі статистичних даних розрахуємо елементи розвитку для громад на основі побудованої моделі (табл. 3).

Для здійснення порівняльного аналізу доцільно побудувати модель розвитку у вигляді шестикутника, яка відповідає максимальним значенням за

складовими елементами розвитку Берестівської, Біленківської та Великобілозерської сільських громад (рис. 2).

Таблиця 1

Кількісне визначення елементів розвитку об'єднаних територіальних громад

Елемент розвитку	Формула для розрахунку	Позначення
Самодостатність	$I_{se} = \frac{ВД}{B}$	I_{se} – рівень самодостатності; $ВД$ – власні доходи бюджету громади, B – витрати бюджету громади
Зайнятість	$I_{emp} = \frac{Q_{emp}}{L}$	I_{emp} – рівень зайнятості; Q_{emp} – кількість зайнятих; L – кількість працездатного населення
Освіта	$I_e = \frac{E_{educ}}{B}$	I_e – рівень освіти; E_{educ} – витрати на освіту в громаді; B – витрати бюджету громади
Здоров'я	$I_h = \frac{E_h}{B}$	I_h – рівень охорони здоров'я E_h – витрати на охорону здоров'я в громаді; B – витрати бюджету громади
Культура	$I_c = \frac{E_{culture}}{B}$	I_c – рівень культурного розвитку $E_{culture}$ – витрати на культуру в громаді; B – витрати бюджету громади
Оплата праці	$I_w = \frac{Wc}{W_{total}}$	I_w – рівень оплати праці; Wc – середня заробітна плата в громаді; W_{total} – середня заробітна плата в області/країні

Розроблено автором самостійно

Таблиця 2

Статистична база для розрахунку елементів розвитку об'єднаних територіальних громад Запорізької області, 2016 р.

Показники	Позначення	Громада		
		Берестівська сільська громада	Біленківська сільська громада	Великобілозерська сільська громада
Власні доходи бюджету громади, млн. грн.	ВД	20,7	39,2	24,6
Витрати бюджету громади, млн. грн.	B	23,3	39,5	61,2
Кількість зайнятих, осіб	Q_{emp}	618	3900	1533
Кількість працездатного населення, осіб	L	896	5527	2223
Витрати на освіту в громаді, млн. грн.	E_{educ}	13,747	19,102	26,661
Витрати на охорону здоров'я в громаді, млн. грн.	E_h	3,029	7,887	8,769
Витрати на культуру в громаді, млн. грн.	$E_{culture}$	0,932	1,316	2,659
Середня заробітна плата в громаді, грн.	Wc	1830	4705	2739
Середня заробітна плата в Запорізькій області, грн.	W_{total}	4143		

Згруповано автором за даними [10–12]

Таблиця 3

Розрахунок рівня розвитку громад Запорізької області, 2016 р.

Елемент розвитку	Громада		
	Берестівська сільська громада	Біленківська сільська громада	Великобілозерська сільська громада
Самодостатність			
I_{se} – рівень самодостатності	0,89	0,99	0,40
Зайнятість			
I_{emp} – рівень зайнятості	0,69	0,71	0,69
Освіта			
I_e – рівень витрат на освіту	0,59	0,48	0,44
Здоров'я			
I_h – рівень витрат на охорону здоров'я	0,13	0,20	0,14
Культура			
I_c – рівень витрат на культуру	0,13	0,03	0,04
Оплата праці			
I_w – рівень оплати праці	0,04	1,1	0,66

Розраховано автором самостійно

Таблиця 4

Ранжування елементів розвитку

Ранг	Громада		
	Берестівська сільська громада	Біленківська сільська громада	Великобілозерська сільська громада
1	самодостатність	оплата праці	культура
2	зайнятість	самодостатність	охорона здоров'я
3	освіта	зайнятість	освіта
4	охорона здоров'я	освіта	самодостатність
5	культура	охорона здоров'я	оплата праці
6	оплата праці	культура	зайнятість

Побудовано автором самостійно

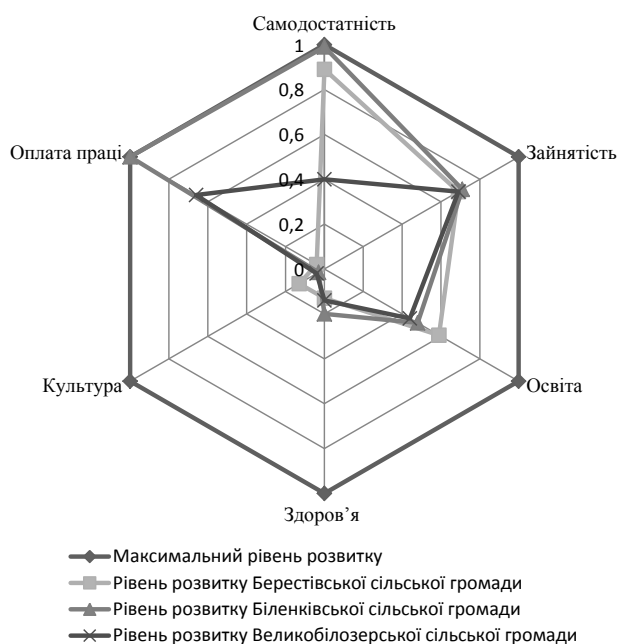


Рис. 2. Модель розвитку Берестівської, Біленківської та Великобілозерської сільських громад Запорізької області, 2016 р.

Рисунок 2 наглядно демонструє нерівномірність розвитку Берестівської, Біленківської та Великобілозерської сільських громад Запорізької області. На нашу думку, економічним лідером є Біленківська сільська громада, яка має найбільший рівень самодостатності, зайнятості та оплати праці. Щодо соціального розвитку, то слід зазначити, що неможливо точно визначити провідні позиції, адже за рівнем витрат на освіту та культуру домінує Берестівська сільська громада (0,59), на охорону здоров'я – Біленківська сільська громада (0,13).

На основі проведених розрахунків для кожної громади можна здійснити ранжування елементів за значенням, тобто від найменшого до найбільшого (табл. 4).

Ранг 1 отримує елемент, який має найбільше значення, а 6 – найменше значення. Визначення рангів дає змогу визначити елементи розвитку, які потребують першочергової уваги. Для Берестівської сільської громади це рівень оплати праці, культура та охорона здоров'я, Біленківської – культура, охорона здоров'я та освіта, Великобілозерської – зайнятість, оплата праці та самодостатність.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження слід підсумувати, що поняття розвитку громади є комплексним і вклю-

чає декілька елементів. Для об'єднаних територіальних громад нами розглянуто модель розвитку у вигляді шестикутника, яка включає такі складники, як самодостатність, рівень зайнятості, рівень витрат на освіту, на охорону здоров'я та культуру, а також рівень оплати праці. Результати дослідження показали, що громади, яка б відповідала ідеальній моделі, не існує, лише можна виокремити ті, котрі за певними елементами є найбільш наближеними до неї. Крім того, побудована нами модель дала змогу здійснити ранжування та виокремити сфери, які потребують першочергової уваги та розроблення заходів щодо їх покращення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безуглий О.В. Територіальна громада в Україні: напрями та чинники сталого розвитку : автореф. дис. ... канд. держ. упр. : спец. 25.00.04 «Місцеве самоврядування» / О.В. Безуглий. Х., 2009. 17 с.
2. Основи сталого розвитку територіальної громади : навч. посіб. / [авт. кол. : І.Р. Залуцький, Р.Л. Брусак, Б.М. Шевчук та ін.]; за заг. ред. І.Р. Залуцького. К.: НАДУ, 2008. 64 с.
3. Лисенко Л.В. Партнерська модель управління соціально-економічним розвитком сільських територій: сутність і умови формування / Л.В. Лисенко // Державне управління: удосконалення та розвиток: електрон. наук. фах. вид. – 2010. № 8. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=166>
4. Михненко А.М. Сучасні інноваційні підходи до управління суспільним розвитком / А.М. Михненко, В.Д. Бакуменко, С.О. Борисевич // Проблеми трансформації системи державного управління в умовах політичної реформи в Україні : матеріали наук.-практ. конф. / за заг. ред. О.Ю. Оболєнського, В.М. Князева. К.: Вид-во НАДУ, 2006. Т. 1. С. 342–344.
5. Семигіна Т. Модель соціального планування на місцевому рівні / Т. Семигіна // Наукові записки НАУКМА. Т. 59 : Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. 13 2006. С. 61–67.
6. Чикаренко І. Кластерний підхід в управлінні економічним розвитком муніципального утворення / І. Чикаренко // Державне управління та місцеве самоврядування : збірник наукових праць. 2010. Вип. 4 (7). URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_4/10ciarmu.pdf.
7. Розвитокі формування особистості. Що таке розвиток. URL: http://pidruchniki.com/pedagogika/z_rozvitok_formuvannya_osobistosti.
8. Полуйко В. Основи розвитку громади: Навчальний посібник / В. Полуйко, П. Лазарчук // Західноукраїнський ресурсний центр. Львів: ЗУПЦ, 2002. URL: <http://www.lacenter.org.ua/2013-09-10-08-52-50/64-2013-09-10-08-51-24/1196-2012-10-10-11-59-37.html>
9. Myrdal G. Against the Stream. Critical Essays on Economics / G. Myrdal. New York: Pantheon Books, 1973. 336 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/gdn/reg_zp_m/reg_zpm16_u.htm
11. Інвестиційний потенціал об'єднаних територіальних громад Запорізької області. URL: <http://investment.zoda.gov.ua/Communities>.
12. Аналіз виконання бюджету станом на 2016 р. <http://www.zoda.gov.ua/article/2300/proekt-oblasnogo-bjudzhetu-na-2017-rik.html>.



УДК 339.922:37

Пішенін І.К.

докторант, кандидат економічних наук
Чернігівського державного технологічного університету**МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АПК У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У статті представлено наукове обґрунтування і розроблення теоретико-методичних засад моделювання капіталізації трудових ресурсів транспортної інфраструктури в аграрному секторі в сучасних умовах. Визначено основні проблеми під час вибору моделі, які включають відповідність стандартам, спрямованим на оптимізацію головних функцій, і підвищення показників ефективності використання та відтворення трудових ресурсів.

Ключові слова: трудовий потенціал, моделювання, капіталізація, транспортна інфраструктура.

**Пішенін І.К. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ КАПИТАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В статье представлены научное обоснование и разработка теоретико-методических основ моделирования капитализации трудовых ресурсов транспортной инфраструктуры в аграрном секторе в современных условиях. Определены основные проблемы при выборе модели, включающие соответствие стандартам, направленным на оптимизацию основных функций, и повышение показателей эффективности использования и воспроизводства трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовой потенциал, моделирование, капитализация, транспортная инфраструктура.

**Pishenin I.K. MODELING OF CAPITALIZATION PROCESSES OF LABOR POTENTIAL OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE
OF APK IN MODERN CONDITIONS**

The article presents the scientific substantiation and development of theoretical and methodical principles of modeling the capitalization of labor resources of transport infrastructure in the agrarian sector in modern conditions. The main problems in choosing a model are identified, which include compliance with the standards aimed at optimizing the main functions, and increasing the efficiency of use and reproduction of labor resources.

Keywords: labor potential, modeling, capitalization, transport infrastructure.

Постановка проблеми. Для підвищення ефективності агропромислового комплексу необхідно виробити економічно обґрунтовані управлінські рішення щодо посилення якісного та кількісного складників трудового потенціалу галузі. Раціональна взаємодія головних факторів впливу на роботу підприємств агробізнесу потребує об'єднання інноваційних технологій та змістовного їх упровадження для розвитку аграрного виробництва. Капіталізація трудового потенціалу в умовах розвитку європейської інтеграції суттєво підвищує збільшення потенційних можливостей і ступінь використання трудових ресурсів, що впливає ефективність функціонування аграрного сектора України.

Економічна ситуація в країні є дуже напруженою та нестабільною, тому агропромисловий сектор як головний у системі забезпечення розвитку економіки держави потребує особливої підтримки. Ключовим складником сталою розвитку АПК є транспортна інфраструктура. Відчутна нестача трудових ресурсів на підприємствах, що забезпечують транспортні перевезення агропромислової продукції, потребує термінового вирішення.

Ефективне використання трудових ресурсів та їх відтворення у транспортній інфраструктурі АПК потребує більш глибокого вивчення. Це суттєво впливає на розвиток економіки країни та сприятиме формуванню позитивного іміджу України на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створенню стратегії і тактики щодо капіталізації трудових ресурсів транспортної інфраструктури АПК та формуванню трудового потенціалу аграрного сектора України присвячено велику кількість наукових досліджень відомих науковців. Концептуальні основи регулювання та управління трудовими ресурсами закладені у працях Дж.М. Кейнса, Р. Кемпбелла, М. Кондратьєва, В. Леонтьєва, А. Маршалла,

П. Самуельсона, А. Файоля, Й. Шумпетера та ін. Вагомий внесок у вивчення теоретико-прикладних аспектів формування, використання, оцінювання й управління трудовими ресурсами зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Авдеєнко, Т. Адімбаєв, В. Андрійчук, Г. Башнянін, Н. Буреннікова, М. Бутко, З. Герасимчук, Є. Данкевич, О. Добикіна, Г. Калетнік, Н. Краснокутська, О. Кундицький, М. Лендел, О. Луцків, А. Мазур, Б. Панасюк, Б. Пасхавер, О. Прутська, Л. Ревуцький, Е. Рейнгольд, І. Репіна, В. Рижиков, П. Саблук, І. Свиноус, О. Скидан, С. Трегобчук, Р. Тринько, В. Ціхановська, О. Федонін, З. Юринець та ін. Але ефективне використання діючих трудових ресурсів та їх відтворення потребує врахування нових тенденцій і напрямів науково-технічного прогресу в агропромисловій сфері. Разом із тим із наукового і практичного поглядів залишаються відкритими питання, пов'язані з капіталізацією трудових ресурсів у вітчизняному аграрному секторі, з моделюванням цих процесів.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні та розробленні теоретико-методичних засад капіталізації трудових ресурсів транспортної інфраструктури в аграрному секторі в сучасних умовах.

Інформаційною базою дослідження слугували офіційні матеріали Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства, дані власних досліджень, публікації українських і зарубіжних учених, матеріали наукових конференцій і семінарів, довідкові матеріали, опубліковані у спеціальній періодичній пресі та розміщені на сайтах офіційних серверів мережі Internet.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аграрного сектора України процес нарощування виробничих ресурсів найчастіше означає підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, досягнення економічної стабільності в галузі, що уможливорюється лише

за умов ефективного й раціонального управління виробничими ресурсами аграрного сектора України. Зміни в аграрному секторі, а саме реформи та перехід до ринкової економіки, міжнародний поділ праці, інтеграція у світовий економічний простір, сприяли зниженню трудового потенціалу та руйнуванню встановлених виробничих відносин. Під час вивчення концептуальних напрямів моделювання капіталізації трудового потенціалу, формування та ефективності використання трудових ресурсів аграрного сектора основна увага належить удосконаленню економічного механізму управління ефективним використанням трудових ресурсів.

Велику роль під час визначення та оцінки економічної ефективності трудового потенціалу транспортної інфраструктури АПК відіграє моделювання процесів. За правильного проведення моделювання бізнес-процесів із використанням трудових ресурсів можна отримати високу ефективність від оперативного планування, аналізу головних завдань та відповідного делегування повноважень, чіткої організації внутрішнього контролю та аналізу фінансових ризиків, що виникають за будь-яких змін. Таке моделювання необхідно проводити для визначення головних функціональних завдань, формування основних етапів виконання конкретних заходів щодо операційного управління як складника стратегічного управління підприємством агробізнесу. Ті методики, що використовуються на діючих підприємствах щодо опису основних бізнес-процесів, головні програмні продукти, які отримують під час їх розрахунків, призначені для комплексних моделей. У сучасних умовах під час здійснення трансформаційних змін дуже складно прогнозувати результати діяльності агропромислових підприємств у депресивних економічних умовах. Упровадження моделювання процесів капіталізації трудових ресурсів дає змогу передбачити можливі ризики та розрахувати можливі збитки і впровадити випереджальні заходи. Така діяльність на випередження можлива під час здійснення моделювання процесів капіталізації трудових ресурсів, сприяє залученню інвестицій і проведенню репроекування (реінжинірингу) бізнес-процесів, у тому числі й у виробничій сфері [1, с. 113; 2, с. 92; 3, с. 33].

Розробленням і впровадженням методичних підходів до моделювання бізнес-процесів займалися переважно зарубіжні вчені: С. Бір, А. Шеєр, Т. Дуглас, Р. Росс, Г. Сарсон. Серед російських учених слід виділити В.В. Ільїна та С.Ю. Щеннікова.

Модель процесу капіталізації трудових ресурсів передбачає низку необхідних етапів: аналіз інформаційно-довідкової системи, аналіз системи підтримки і прийняття управлінських рішень, аналіз інформаційних технологій, що використовуються на виробництві, та ін. Циклічний розвиток підприємств агробізнесу передбачає побудову мережі моделей інформаційних потоків, де визначається траєкторія транспортного забезпечення. Основна проблема під час вибору моделі процесу капіталізації трудових ресурсів транспортної інфраструктури – відповідність стандартам, спрямованим на оптимізацію життєво важливих функцій будь-якої організації, а відповідно, й підвищенню показників її ефективності.

Транспортна інфраструктура забезпечує взаємовідносини «замовник – виконавець», тому відповідна модель повинна бути орієнтованою на керівників усіх зацікавлених сторін, а не тільки на програмістів, що задіяні в бізнес-процесах. Практичний досвід у моделюванні процесів капіталізації трудових ресур-

сів транспортної інфраструктури показує, що вибір методики опису бізнес-моделі є ключовим фактором успішності проведення трансформаційних заходів. Якісна модель у наявних стандартних процесах підприємства, а також створення ефективної процесно-орієнтованої моделі відіграють вагомий роль у кінцевому результаті ефективного використання трудових ресурсів [4, с. 69; 5].

Слід визначити, що ефективне моделювання процесів капіталізації трудових ресурсів транспортної інфраструктури є дієвим методом побудови структури діяльності промислового підприємства. Керівникам підприємств агробізнесу необхідно використовувати основні технології побудови сучасних моделей капіталізації, які спрямовані на спрощення технологічних процесів моделювання та більш інтенсивне навчання менеджменту у цій сфері.

Процеси капіталізації трудового потенціалу транспортної інфраструктури передбачають конкретні завдання моделювання:

- розроблення якісних сценаріїв розвитку (декілька альтернатив);
- створення детального опису більш деталізованого виду за допомогою простих комп'ютерних засобів (наприклад, Microsoft Office, Microsoft Visio Professional, RF Flow, ABC Flowcharter та ін.);
- вирішення завдань одержання кількісних складників;
- проведення змістовної аналітичної роботи групи фахівців.

Необхідно враховувати, що аграрний сектор є відкритою системою, отже, під час його моделювання необхідно дотримуватися системного підходу, розглядати не тільки окремі складники та їх взаємозв'язки, а й усю систему в цілому. Для системи як цілісного утворення визначаються мета та умови її функціонування. Саме тому інші фахівці підходять до моделювання діяльності в аграрному секторі як до моделювання бізнес-процесів в умовах конкурентного середовища, які швидко змінюються під впливом великої кількості як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. А розроблення, економічне обґрунтування і реалізацію гнучких, адаптивних до зовнішніх умов систем управління такими процесами пропонують здійснювати із застосуванням новітніх технологій, які використовують методи системного аналізу та інформатизації. Ефективне використання трудового потенціалу відображає властивості моделювання процесів капіталізації, які можна включити до властивостей його складників. У цьому полягає цілісність моделювання, його інтегрованість та синергетичність. Тут можна говорити про системний ефект, сутність якого полягає у тому, що система моделювання набуває нових властивостей.

Моделювання спрямоване на отримання якісних, стрибкоподібних, радикальних змін. Особливості моделювання охоплюють: побудову докладних і детальних моделей; суворе проходження оптимальної методології моделювання для забезпечення погодженості роботи всередині групи і між групами. Під час автоматизації вирішується завдання розроблення або налаштування спеціалізованого програмного забезпечення, необхідного для автоматизації процесу моделювання.

Моделювання процесів капіталізації трудового потенціалу транспортної інфраструктури передбачає проведення оцінювання трудових ресурсів в аграрному секторі, що є предметом суперечливого обговорення серед науковців. Оцінювання потребує визначення кількісних й якісних характеристик трудового

потенціалу, а також вимірювання його складників на базі економічних показників. При цьому використовують різні методи, які можуть усебічно охарактеризувати та оцінити економічний процес. Методи вибирають відповідно до мети та специфіки дослідження та поставлених завдань.

Більшість науковців виділяє загальнонаукові та специфічні методи дослідження. Загальнонаукові використовуються під час дослідження процесів, об'єктів та явищ у різних науках, тоді як специфічні характерні для окремих наук або їх галузей. Майже в усіх дослідженнях використовуються як загальнонаукові, так і окремі специфічні методи [6].

Загальнонаукові методи поділяють на методи емпіричного дослідження (спостереження, експеримент, вимірювання, порівняння, візуально-графічні методи); методи, що використовуються як на теоретичному, так і на емпіричному рівнях дослідження (формалізація, абстрагування, конкретизація, ідеалізація, систематизація, узагальнення, аналіз і синтез, аналогія, моделювання), та методи, що використовуються на теоретичному рівні дослідження (індукція, дедукція, сходження від абстрактного до конкретного, гіпотетико-дедуктивний метод, системний аналіз) [7].

Для дослідження проблеми моделювання процесів капіталізації трудового потенціалу транспортної інфраструктури в аграрному секторі використовуються як загальнонаукові методи дослідження, так і специфічні. Особливої уваги потребує оцінювання ефективності використання трудових ресурсів. Поняття загальної ефективності функціонування економічного суб'єкта є синтетичною характеристикою його результативності як виробничої системи та ефективності системи управління капіталом, вираженої інтегральною оцінкою доцільності, раціональності та обґрунтованості окремих рішень чи стратегій.

В умовах сучасної економіки методологічні проблеми набувають усе більшої актуальності. Вони пов'язані не лише з якісним боком (ефективністю) функціонування економічних систем як потоку певних економічних процесів, а й з кількісним (масштабністю), тобто результативністю.

Концептуальні напрями зростання ефективності виробництва та нарощування трудового потенціалу транспортної інфраструктури аграрного сектора мають ґрунтуватися передусім на ефективному управлінні формуванням та використанням трудових ресурсів.

Поліпшення використання трудового потенціалу наблизить аграрний сектор до збільшення обсягів виробництва аграрної продукції та поліпшення її якості, що є головною метою його функціону-

вання. Проведені дослідження показали, що за допомогою наявних трудових ресурсів в аграрному секторі можна забезпечити істотне збільшення обсягів виробництва аграрної продукції.

Висновки. В аграрному секторі як один зі шляхів вирішення цих завдань необхідно брати до уваги специфіку функціонування аграрного сектора, що, відповідно, зумовлює й специфіку моделей. Під час побудови будь-якої економіко-математичної моделі необхідно враховувати: характеристики зовнішніх умов, що мають властивість постійно змінюються, певну множину внутрішніх параметрів, які беруться до уваги і можуть відповідно до мети моделювання охарактеризувати той чи інший економічний процес, а також параметри або характеристики процесу, які необхідно отримати.

Агропромисловий комплекс України є ключовим бюджетоформуючим елементом вітчизняної економіки. Однак ситуація складається так, що сьогодні не вдалося подолати наявні негативні явища, що впливають на розвиток та функціонування цього комплексу.

Розглядаючи аграрний сектор як складну економічну систему, можна стверджувати, що вирішення проблем потребує раціоналізації використання трудового потенціалу як системи, так і багатьох її складників: упровадження нових технологій, визначення найбільш ефективних напрямів використання трудових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник О.В. Сучасні аспекти стратегічного управління в аграрному секторі економіки України. Бізнес Інформ. 2017. № 6. С. 111–116.
2. Мочерний С. В. Економічна теорія. Київ: Академія (Альма-матер), 2003. 656 с.
3. Василенко Ю.В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. М.: Агропромиздат, 1989. 152 с.
4. Мельник О.В. Виробничі ресурси аграрного спрямування: порівняльна характеристика дієвості на мікро- та макrorівнях на основі складових результативності. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 7. С. 65–71.
5. Буреннікова Н.В., Ярмоленко В.О., Мельник О.В. Виробничі ресурси видів економічної діяльності України: порівняльна характеристика дієвості на базі складових результативності. Научный взгляд в будущее. 2017. Вып. 6. Т. 4. С. 4–13.
6. Коваль О.М. Оптимізація ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/cgem_biol/nvnu/2010_154_1/10kom.pdf.
7. Капітанець Ю.О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва. Сталый розвиток економіки. URL: http://www.gov.ua/portal/sos_gum/sre/2011_7/59.pdf.

УДК 631.1:338.24

Речка К.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Таврійського державного агротехнологічного університету

ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГІЧНА ОСНАЩЕНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ФАКТОР ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано теоретико-практичні засади техніко-технологічної оснащеності сільського господарства як одного з ключових факторів його економічного зростання і сталого розвитку. Розглянуто динаміку техніко-технологічної оснащеності сільськогосподарського виробництва за роки його ринкової трансформації, стримуючі цей процес чинники, стан і перспективи розвитку.

Ключові слова: сільське господарство, економічне зростання, розвиток, техніка, технології, оснащеність.

Речка Е.Н. ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНАЩЕННОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОР ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ

В статье проведен анализ теоретико-практических основ технико-технологической оснащенности сельского хозяйства как одного из ключевых факторов его экономического роста и устойчивого развития. Рассмотрена динамика технико-технологической оснащенности сельскохозяйственного производства за годы его рыночной трансформации, а также сдерживающие этот процесс факторы, состояние и перспективы развития.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономический рост, развитие, техника, технологии, оснащенность.

Rechka K.M. TECHNICAL-TECHNOLOGICAL REALITY OF AGRICULTURAL HOLDING AS A FACTOR OF ITS ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT

The article analyzes theoretical and practical principles of technical and technological equipment of agriculture as one of the key factors of its economic growth and sustainable development. The dynamics of technical and technological equipment of agricultural production during the years of its market transformation, constraining this process factors, state and prospects of development are considered.

Keywords: agriculture, economic growth, development, technology, technology, equipment.

Постановка проблеми. Об'єктивність потреби ринкової трансформації одержавленого сільського господарства ґрунтувалася на незаперечних перевагах ринкової економіки, які вона продемонструвала в усьому світі, перед державно-плановою економікою. Доміnantний складник аграрної реформи – забезпечення природного права приватної власності селян на землю, вільного вибору працівниками колгоспів та радгоспів варіантів досягнення своїх економічних інтересів – господарювати самостійно. Ретроспективна оцінка пройденого шляху ринкової перебудови аграрного сектора економіки дає підстави для висновку, згідно з яким в Україні сформована якісно нова його модель. У ній функціонують різні рівноправні форми господарювання, побудовані на приватній і приватно-спільній формах власності та ринково-підприємницьких принципах. На кінець 2015 р. загальна кількість сільськогосподарських підприємств в Україні становила 45,4 тис. одиниць, у т. ч. 32,3 тис. фермерських господарств (71,2% до підсумку). Кількість державних підприємств становила лише 241 одиниці (0,5%). Інші агроструктури, а це 12,8 тис. (20,3%), – різні господарські товариства і кооперативи. Всім недержавним агропідприємствам забезпечена економіко-правова самостійність. Утручання держави здійснюється в межах ринкових принципів господарювання. Тобто недержавні агроструктури є ринково-підприємницького типу. Із цих позицій ринкова трансформація колишніх колгоспів і держгоспів завершена. Забезпечено «багатоукладність» виробництва в аграрній сфері економіки. Підвищилася мотивація праці, всі агробізнесові господарства мають більші можливості й перспективи ефективного господарювання. Самі по собі всі ці й подібні твердження в наукових і практичних колах не підлягають сумніву.

Разом із тим перехід на ринкові засади господарювання – це лише засіб досягнення головної

мети – розбудова високопродуктивної, ефективної й соціально орієнтованої моделі сільського господарства. Зрозуміло, що сенс реформи в тому, щоб остання за цими критеріями перевищувала ту, на базі якої створена. На жаль, індекс сільськогосподарської продукції в секторі сільськогосподарських підприємств у 2015 р. до 1990 р. становив 69,3%. Для України нагальною залишається проблема гарантування продовольчої безпеки. І це при тому, що вона володіє одним із найкращих у світі потенціалом, який використовується далеко не повною мірою. Іншими словами, в Україні є потреба й можливості для економічного зростання і розвитку сільського господарства.

В умовах поширення світової глобалізації національних економік, інтеграції України в європейський простір (набрання чинності з 1 січня 2016 р. Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом) найбільш нагальним, доміnantним є завдання забезпечення мінімізації витрат на виробництво сільськогосподарської продукції і на цих засадах підвищення конкурентоспроможності агропідприємств на внутрішньому, європейському та світовому ринках. Мінімізація витрат залежить від багатьох факторів. Один із ключових – рівень та якість техніко-технологічної оснащеності сільськогосподарських підприємств. Це питання набуває особливої актуальності з огляду на те, що в економічно високорозвинених країнах світу вже розбудовано і функціонують постіндустріальні (інноваційні) моделі сільського господарства. Саме це висуває на перший план принципово нове завдання – розбудова якісно нової моделі сільського господарства з таким твердженням: «Нині на часі необхідність розроблення інноваційно-випереджувальної моделі в агропромисловому виробництві України. Світові макроекономічні виклики суспільству та економіці України зумовлюють визначення ключового завдання для країни – перехід від екс-

портно-сировинного до інвестиційно-інноваційного типу економіки» [4, с. 3].

Вирішення цієї проблеми є більш складним і тривалішим, ніж ринкова трансформація одержавленого сектору. Саме на основі такої моделі можливо забезпечити конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств на внутрішньому і зовнішніх агроринках, належну продовольчу безпеку, докорінне підвищення добробуту селян і всього населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічних літературних джерелах питання техніко-технологічної оснащеності на початку аграрної реформи не привертало до себе належної уваги. У контексті становлення і розвитку агрогосподарств ринкового типу більшості науковців уважала, що головною рушійною силою цього процесу є чинник приватної власності, тотожність власності і праці зокрема. Дискутувалися питання щодо впливу на економічний розвиток сільського господарства, організаційно-управлінського чинника, розмірів підприємства. Ніхто, зрозуміло, не заперечував значення техніко-технологічної оснащеності агровиробників. Але й не підкреслювався той факт, що в розвинених країнах Заходу починаючи із середини 50-х років ХХ ст. вирішальний вплив на прискорений розвиток усіх сфер і галузей економіки справляють розвиток науково-технічного прогресу (НТП) і впровадження його досягнень у виробництво.

В останні роки це питання привертає більше уваги науковців. Йому присвятили праці Я.К. Білоусько, В.В. Білоцерківець, С.Л. Ганначенко, О.О. Дяченко, Л.М. Коваль, Н.І. Король, Л.Л. Мельник, М.М. Могилова, В.М. Петров, Л.В. Прокопець, П.Т. Саблук, І.В. Яцишина та ін.

Мета статті полягає у дослідженні техніко-технологічної оснащеності сільськогосподарського виробництва та її впливу на його економічне зростання та розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових і практичних колах, напевне, загально визнаним є положення про те, що продуктивність, ефективність і конкурентоспроможність агробізнесових господарств визначаються численними факторами. У сукупності вони утворюють систему взаємопов'язаних і взаємозалежних факторів. За найбільш узагальненого підходу їх розподіляють на дві підсистеми: внутрішні (ендогенні) і зовнішні (екзогенні). Перші утворюють мікросередовище, яке сформовано на даний час у первинній господарсько-виробничій одиниці (господарстві чи підприємстві). Другі – це макросередовище, в якому агропідприємства функціонують. Воно не піддається впливу з боку підприємств, але суттєво впливає на результати їхньої господарської діяльності.

Важливим аспектом факторіального аналізу є виокремлення головних або навіть ключового фактору впливу на останні. Щодо домінантності того чи іншого фактору впливу на результати господарської діяльності у сфері дії безпосередніх суб'єктів господарювання, то єдності поглядів науковців не досягнуто. На думку одних, власність, а точніше трудова приватна власність, є головним чинником впливу на ефективність господарської діяльності. «Найвища ефективність виробництва досягається за умов тотожності власності і праці» [11, с. 10].

Чимало науковців вважають, що «...ефективність економіки лише на третину зумовлюється вкладеннями в обладнання, техніку. Все інше залежить від інтелектуального потенціалу, зокрема від кваліфікації керівників, рівня їх компетентності, вміння

передбачати і приймати обґрунтовані рішення» [2, с. 72]. П.Т. Саблук акцентує увагу на тому, що «масштаби та напрями розвитку аграрного виробництва, ефективність та конкурентоспроможність визначає матеріально-технічна база, особливо її активна частина – машини та обладнання» [12, с. 26, 28]. Л.М. Коваль також вважає, що «забезпечити економічне відродження аграрного сектору економіки України неможливо за відсутності прогресивної техніко-технологічної бази та достатнього обсягу інвестиційних надходжень на її оновлення» [7, с. 6].

Від рівня собівартості продукції сільськогосподарських підприємств безпосередньо залежать розміри їхнього прибутку. У складі чинників, що впливають на собівартість продукції, один із найбільш важливих – стан техніко-технологічної оснащеності підприємства. Тобто кількість технічних засобів, їхня продуктивність, якість, безпека в експлуатації і, зрозуміло, їхнє раціональне і ефективне використання. Іншими словами, з позицій сільського господарства, як і будь-якої іншої галузі матеріального виробництва, техніко-технологічна оснащеність має вирішальне значення. Без застосування сучасних технічних засобів і технологій неможливо виробляти конкурентоспроможну продукцію на внутрішньому і зовнішньому аграрних ринках [9, с. 181].

Викладаємо власне бачення цього питання. Цілком очевидно, що техніко-технологічна оснащеність підприємства – це, за висловом К. Маркса, «кісткова і мускульна система виробництва». З її допомогою людина впливає на предмет природи, трансформує його в блага, що придатні для задоволення своїх потреб. Люди в процесі праці споконвіку використовують й удосконалюють засоби праці та відповідні їм технології виробництва. Зрозуміло, важливою умовою ефективного виробництва є кількісна й якісна відповідність за поєднання уречевлених і людського факторів виробництва, раціональне використання техніко-людської системи. Від цього залежать продуктивність та економічна ефективність виробництва і, відповідно, конкурентоспроможність агропідприємств.

Отже, у статичному вимірі і за однаковості інших умов ключовим, домінантним фактором впливу на продуктивність виробництва і його економічну ефективність та стійкість є кількість і якість техніко-людської системи й рівень її використання. Водночас у більш широкому плані пошук коштів для придбання новітніх видів техніки і технологій, їхнє впровадження у виробництво, ефективне використання тощо, вирішального мірою залежать від менеджменту підприємства, тобто професіоналізму менеджерів і всіх працівників.

Техніко-технологічна оснащеність сільськогосподарських підприємств – складна і багаторівнева проблема. Як відомо, агровиробники її не виробляють, а купують на ринку, який є сегментом аграрного ринку. Сільськогосподарська техніка може вироблятися в Україні й імпортуватися. І тут велике значення мають якість техніки та її цінова доступність для сільськогосподарських виробників. Для них особливе значення мають новітні види техніки і технологій як база інтенсифікації і розвитку виробництва. Першочергове значення це має для землеробства, оскільки тут виключається розширення земельних площ обробітку. Щодо земельних ресурсів країни, у кращому разі вони є стабільними. Щодо окремих підприємств, то можливо їх збільшення за рахунок інших землекористувачів (перерозподіл земельних угідь у даній країні). Так, площа сільськогосподар-

ських угідь у секторі сільськогосподарських підприємств на кінець 2015 р. становила 20,7 млн. га, а в 2000 р. – 29,9 млн. га, тобто зменшилася на 9,2 млн. га, або на 30,8%. Загальна площа сільськогосподарських угідь зменшилася з 38,4 млн. га до 36,4 млн. га (на 2,0 млн. га, або на 5,2%), оскільки землі громадян за цей період збільшилися на 7,2 млн. га, або в 1,8 рази.

У контексті тематики статті основна увага зосереджена на двох аспектах техніко-технологічної оснащеності національного сільського господарства: її порівняння з економічно розвиненими країнами світу і сучасна потреба в техніці сільськогосподарських підприємств та фінансові можливості для її задоволення. При цьому слід звернути увагу на той факт, що в контексті техніко-технологічної оснащеності аграрних підприємств функціонуючу нині модель сільського господарства в кращому разі можна охарактеризувати як індустріальну. І в цьому відношенні вона в рази поступається моделям сільського господарства в економічно високорозвинених країнах світу. Там, як уже зазначалося, розбудовані і функціонують т. зв. постіндустріальні (інноваційні) моделі сільського господарства. Так, у США процес формування постіндустріальної моделі сільського господарства почався в період 60-х – початку 80-х років ХХ ст. Він характеризується найвищим темпом інтенсифікації сільського господарства за всю історію його розвитку в США. Технічна оснащеність американських ферм збільшилася за два десятиліття (за вартістю) в 4,5 рази. У результаті загальна вартість сільськогосподарської техніки, яка припадає на 1 га, зросла у п'ятеро. Енергозброєність підвищилася вдвічі переважно за рахунок збільшення потужності тракторів у два рази (до 312 млн. к. с.), тоді як їх кількість залишилася практично без змін (4,7 млн. од.). Особливо суттєві зрушення відбулися у використанні добрив для інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. Маса добрив, які вносилися, за 1960–1980 рр. зросла в три рази (до 21 млн. д. р.), а їх вартість – у сім разів (до 9 млрд. дол.). Ще швидшими темпами збільшувалося застосування пестицидів (за вартістю – від 0,6 до 3,5 млрд. дол.). Площі зрошуваних полів зросли в півтора рази і становили в 1986 р. 19 млн. га, або 15% від усіх збиральних площ країни. Подальше їх розширення стало обмежуватися водними ресурсами країни [5].

Аналогічний розвиток матеріально-технічної і технологічної оснащеності ферм характерний для Канади, країн Західної Європи, Японії.

Особлива увага приділяється концепції інноваційного розвитку агротехнологій та їх технічного забезпечення. Сьогодні вона активно опрацьовуються й упроваджується у багатьох країнах світу. Її парадигма полягає у точній оптимізації термінів виконання всього комплексу операцій та агротехнічних вимог для одержання запрограмованого рівня врожаю із заданими якісними параметрами. Тому техніка, що використовується у таких технологіях, є більш наукомісткою та, відповідно, дорогою, зокрема через оснащення сучасними системами управління технологічними процесами з використанням засобів електромеханіки, автоматики та електронно-обчислювальної техніки. У високорозвинених країнах Західної Європи під час застосування високоточних технологій сільські товаровиробники досягають урожайності зернових 80 ц/га і більше, цукрових буряків – до 700, картоплі – понад 400 ц/га.

Таким чином, рівень розвитку і використання сучасних інноваційних високоточних технологій у

рослинництві, які виступають одним із визначальних складників системи ведення сільського господарства, у кінцевому підсумку є показником загального економічного розвитку країни у цілому та її агропромислового комплексу зокрема [14, с. 441].

Серед сільськогосподарських товаровиробників України лише невелику питому вагу займають господарства, виробництво яких засноване на інноваціях і належать до п'ятого технологічного укладу. Переважно це підприємства свинарського, птахівничого напрямів, овочівництва закритого ґрунту. На іншому полюсі – особисті підсобні господарства і дрібні фермерські господарства, що використовують здебільшого ручну працю, примітивні відсталі технології й які не вийшли ще з другого укладу. Між ними – різноманітні сільськогосподарські організації і великі селянські (фермерські) господарства, що належать переважно до третіх-четвертих укладів, що вимагають модернізації [8].

Відносно сектора сільськогосподарських підприємств можна зробити такі висновки.

За офіційними даними Держкомстату України, на 1 листопада 2015 р. кількість сільськогосподарських підприємств, що мали сільськогосподарські угіддя, становила 42 052 одиниці, які використовували 19,9 млн. га сільськогосподарських угідь. Із них тільки 161 підприємство (0,4% до загальної їхньої кількості) віднесено до великотоварних агроструктур (розмір сільськогосподарських угідь більше 10 тис. га). У розрахунку на одну таку агроструктуру припадає 21,9 тис. га, а їх питома вага до загальної площі сільськогосподарських угідь становила 17,7% [13, с. 51].

Наведене вище свідчить, що тільки 15–17% сільськогосподарських угідь обробляються з використанням більш-менш сучасних видів техніки і технологій, а це близько 150–200 агроформувань.

Стосовно всього сектора сільськогосподарських підприємств, а це 45,4 тис. одиниць, то для них украй важливим є питання широкого впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, застосування найбільш новітніх його досягнень і на цих засадах забезпечення інноваційного розвитку. Нестача відповідної техніки призводить до значних утрат урожаю, які останніми роками, за оцінками експертів, становлять 10–11%.

Ретроспективні дослідження дають підстави стверджувати, що ринкова трансформація одержавленої моделі сільського господарства, на жаль, не супроводжувалася підвищенням рівня його техніко-технологічної оснащеності. Широке коло науковців вважає, що на кінець 80-х і початку 90-х років ХХ ст. рівень технічної оснащеності сільськогосподарських підприємств в Україні майже досягав технологічної потреби в основних видах сільськогосподарської техніки.

Інформацію про динаміку основних видів сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах наведено в табл. 1.

Вищенаведені статистичні дані динаміки основних видів сільськогосподарської техніки в аграрних підприємствах показують, що за 1991–2015 рр. відбулося її суттєве зменшення як щодо загальної кількості, так і в розрахунку на 1000 га ріллі й посівної площі.

Сучасний стан техніко-технологічної оснащеності сільського господарства у цілому оцінюється вітчизняними науковцями як незадовільний. При цьому одні вважають, що він знаходиться на «критично низькому рівні», інші – як «катастрофіч-

Таблиця 1

Основні види сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах України

Види техніки	1991	2000	2010	2012	2013	2015	2015 у % до 1991
Трактори, тис. шт.	497,3	318,9	151,3	150,1	146,0	127,8	25,7
у розрахунку на 1000 га ріллі, шт.	14	11	8	8	8	7	50,0
Зернозбиральні комбайни, тис. шт.	105,2	65,2	32,8	32,0	30,0	26,7	25,4
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи), шт.	8	6	4	4	4	4	50,0
Кукурудзозбиральні комбайни, тис. шт.	15,3	7,9	2,5	2,1	2,0	1,6	10,5
у розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи, шт.	12	8	1	1	1	0,5	4,2

Джерело: розраховано за [13, с. 186]

ний». Щороку сільськогосподарські підприємства списують у 8–10 разів більше техніки, ніж купують нової [6, с. 138].

За даними науковців, наявність основних засобів у сільськогосподарських підприємствах України становить лише 17–20% від технологічної в них потреби. У цілому за рівнем технічної оснащеності вітчизняне сільське господарство нині відстає від сільського господарства країн – членів ЄС у середньому у 8–10 разів.

У планетарному масштабі технічну оснащеність економіки України науковці визначають як її індивідуальність до науково-технічних інновацій, що зумовлює низький рівень не тільки її фактичного економічного, а й подальшого соціально-економічного розвитку. Щодо сільського господарства, то наводяться такі дані: на одному полюсі знаходиться високоінтенсивне і технологічно забезпечене сільське господарство розвинених країн – США, ЄС, Канади, Австралії і Нової Зеландії; на другому – відстале, недостатньо озброєне, засноване на тягловій силі тварин і ручній праці сільське господарство найменш розвинених країн з анклавами високої технології – експортноорієнтовані та експериментальні господарства. Між цими двома полюсами розміщується проміжний прошарок перехідних аграрних економік, до якого можна віднести Україну, Китай та Індію, де сільське господарство поєднується із застосуванням великої кількості ручної праці та аграрним перенаселенням у селах [14, с. 522].

Питання матеріально-технічного забезпечення в сільському господарстві безпосередньо пов'язане з технологіями. На жаль, із застосуванням новітніх технологій світового рівня тут не кращі справи. У переважній більшості підприємств аграрного сектору переважають витратні технології. Майже 10% агроформувань застосовують новітні агротехнології світового рівня, а в переважній більшості суб'єктів господарювання аграрного сектору на полях і фермах домінують витратні технології [4]. Винятком є анклав надвеликих агропромислових формувань, більшість із них – агрохолдинги.

Із вищевикладеного можна зробити висновок про те, що за роки державної незалежності відсутні реальні і масштабні позитивні зрушення в поліпшенні техніко-технологічного забезпечення сільського господарства. Це сьогодні одна з найгостріших його проблем для абсолютної більшості аграрних підприємств. У кінцевому підсумку вона зумовлена нестатком у них потрібних інвестицій, прибутку зокрема, недосконалою амортизаційною і кредитною політикою. Цілком очевидно, що реалізація системи факторів, які сприяють підвищенню прибутковості агропромислових підприємств, водночас дасть можливість збільшити інвестиції, спрямовані на велико-

масштабне застосування досягнень науково-технічного прогресу. А це, своєю чергою, є основою для підвищення ефективності й прибутковості сільського господарства. Іншими словами, новітнє техніко-технологічне оснащення і менеджмент – основа забезпечення сталої й належної прибутковості та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [9, с. 191–192].

Економічне зростання і розвиток вітчизняного сільського господарства суттєво гальмуються впродовж усього періоду 1991–2015 рр. незадовільним станом його техніко-технологічної оснащеності. Логічно виникає питання: чим це пояснити? Адже агропромислові не несуть втрати врожаю, собівартість продукції зростає, а прибутковість зменшується. Зрештою це не відповідає як їхнім інтересам, так і національним.

У зв'язку із цим науковці називають низку причин, дія яких призвела до того, що одержавлена модель сільського господарства 80-х років минулого століття забезпечувала краще технічну оснащеність колгоспів і радгоспів.

Модернізація матеріально-технічної бази сільського господарства здійснюється вкрай повільно в силу призупинення інноваційно-інвестиційних процесів через: фінансову неспроможність сільськогосподарських товаровиробників; недосконалість амортизаційної та кредитної політики; недостатні обсяги державної підтримки.

Однією з головних причин такого стану аграрної економіки є дефіцит інвестицій. Загальний обсяг потреби вітчизняного АПК в інвестиціях обраховується на рівні 20 млрд. дол. За 18 років незалежності України в її АПК надійшло лише 2,5 млрд. дол. інвестицій. Причини низьких темпів інвестування в АПК України: низька транспарентність структури власності, звітності, низька ефективність управління, низький рівень інвестиційної сприйнятливості аграрних підприємств. Іноземні інвестиції стримуються у нас недостатньою сприятливістю інвестиційного клімату, яка формується високим рівнем ризикованості підприємництва, суперечливістю та нестабільністю інвестиційного законодавства, слабкістю національної фінансової системи, високим рівнем корупції на всіх рівнях господарювання та прийняття рішень [9, с. 189–196; 10; 12; 14, с. 429].

З усіма викладеними вище положеннями науковців можна погодитися. За період 1991–2015 рр. техніко-технологічна оснащеність сільського господарства забезпечувала переважно просте відтворення, тобто не сприяла помітному економічному зростанню й розвитку. Винятком є анклав великих агропромислових формувань. Зумовлено це низкою об'єктивних і суб'єктивних причин. За найбільш узагальненого підходу очевидно, безпосередньою і кінцевою при-

чиною є те, що для абсолютної більшості агропідприємств немає фінансових можливостей придбання сучасної техніки. Купівельна спроможність аграріїв дає змогу покрити потребу в машинах та обладнанні не більше ніж на 20% [7].

Фінансова спроможність сільськогосподарських підприємств залежить від двох головних факторів: їхньої прибутковості і ринкових цін на техніку сільськогосподарського призначення. Вони, своєю чергою, визначаються багатьма умовами і чинниками. Щодо ринкових цін на останню, то серед науковців практично загально визнано, що цей ринок є «...ринком олігополії, а по окремих видах матеріально-технічних ресурсів – навіть ринком монополії... Продавці на такому ринку (підприємства І сфери АПК, постачальники) мають сильну, а нерідко й абсолютну ринкову владу, тому економічні відносини вони будують, насамперед, із позицій задоволення своїх інтересів» [1, с. 32].

Більш ґрунтовно це питання досліджується у монографії Л.Л. Мельник. Автор справедливо вважає, що треба враховувати процес глобалізації економічних зв'язків між країнами світу і, відповідно, всіх видів аграрних ринків. Сьогодні досить проблематично досягти на них «абсолютної ринкової влади». Крім того, варто наголосити, що за винятком природної монополії всі інші її види – це явище тимчасове, відповідно, з боку продавця обмежені можливості щодо диктату цін. Цьому традиційно протидіють такі чинники: 1) зменшується попит на товари з високою ціною; 2) посилюється конкуренція з боку потенційних виробників даного товару; 3) можливі антимонопольні дії держави.

Щодо національних агровиробників, то їхні потреби в сучасних засобах виробництва занадто перевищують їх реальний фінансовий стан (через низьку прибутковість, недосконалість амортизаційної політики, недоступність кредитів тощо). Аграріям країн ЄС сучасна техніка більш-менш доступна з урахуванням значної їх підтримки державою. За рівнем технічної оснащеності вітчизняне сільське господарство відстає від сільського господарства цих країн у декілька разів. Якщо врахувати той факт, що нині співвідношення на ринку сільгосптехніки зарубіжної і вітчизняної становить близько 70:30 і ринок нею насичений, то йдеться передусім про низьку платоспроможність аграріїв, а не олігополізм, а тим більше монополізм виробників сільськогосподарської техніки. До олігопольного однозначно можна віднести ринок паливно-мастильних матеріалів (про це свідчить факт практично однакових високих цін у різних операторів), а також їх «стабільність» і навіть зростання в умовах суттєвого зниження цін на нафту на світовому ринку. Певною мірою це стосується й ринку мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин [9, с. 202].

У кінцевому підсумку ціни на техніку сільського господарства визначає ринок, цей фактор є зовнішнім щодо агропідприємств, і вони вплинути на нього

не в змозі. Натомість на їхню прибутковість впливає система внутрішніх факторів, які формуються на мікрорівні, тобто обсяги прибутку і рівень прибутковості визначають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Це питання потребує окремого дослідження. Тут лише звернемо увагу на взаємозалежність прибутковості і техніко-технологічної оснащеності сільськогосподарських підприємств. Як уже зазначалося, головні джерела інвестицій у техніку – це амортизаційний фонд, кредити і прибуток. Через проблемність перших двох нині прибуток – головне джерело підвищення кількісно й якісно техніко-технологічної оснащеності агропідприємств.

Саме тому, як справедливо зазначають науковці, суттєве підвищення прибутковості агропідприємств є головною умовою їхнього техніко-технологічного переоснащення і на цих засадах ефективного і стабільного функціонування та розбудови постіндустріальної моделі сільського господарства. Сьогодні сільськогосподарські підприємства перебувають, образно кажучи, у «замкнутому колі». Їхня прибутковість і фінансовий стан у цілому унеможливають забезпечення сучасного рівня техніко-технологічної оснащеності сільського господарства значною мірою знижує його потенційну прибутковість.

Розірвати це замкнене коло можна лише за умови реалізації всіх факторів внутрішнього і зовнішнього порядку, що впливають на прибутковість сільського господарства. Її підвищення – ключове завдання, вирішення якого сприятиме розвитку сільськогосподарських підприємств, їхньої ефективності і стійкості, адже інвестиції за рахунок прибутку здійснюються насамперед в оновлення матеріально-технічної бази підприємства, освоєння нових технологій і нових видів продукції. З численних проблем, притаманних сільськогосподарським підприємствам, підвищення їхньої прибутковості є найбільш актуальним. У міру її вирішення будуть подолані інші. Цьому повинна сприяти держава. Без її втручання техніко-технологічну проблему не розв'язати. А це потребує відповідних регулюючих функцій держави, використання для цього різних засобів і важелів впливу на співвідношення попиту і пропозиції на аграрному ринку.

На державному рівні щодо вирішення техніко-технологічної оснащеності сільськогосподарських підприємств науковці частіше за все пропонують насамперед відновити на новій технологічній основі потужності підприємств тракторного та сільськогосподарського машинобудування [9, с. 192].

За період 2010–2015 рр. прибутковість сільськогосподарських підприємств характеризується такими даними (табл. 2).

Наведені дані показують, що за 2010–2015 рр. відбулися суттєві позитивні зрушення щодо обсягів прибутку і рівня рентабельності всієї діяльності сільськогосподарських підприємств України, включаючи фермерські господарства. Особливо показовим у цьому відношенні є 2015 р. Водночас, зважаючи

Таблиця 2

Прибутковість діяльності підприємств галузі сільського господарства в Україні

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистий прибуток (збиток), млрд. грн.	17,3	25,3	26,7	14,9	21,4	102,3
Частка підприємств, які одержали чистий прибуток, у відсотках до загальної кількості	69,6	83,5	78,6	80,3	84,7	88,9
Підприємства, які одержали чистий збиток, у відсотках до загальної кількості	30,4	16,5	21,4	19,7	15,3	11,1
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,3	8,3	9,3	30,5

Джерело: складено за [13, с. 52]

на сучасний стан техніко-технологічної оснащеності сільського господарства, досягнутих здобутків недостатньо для інноваційного розвитку сільського господарства. Наскільки саме, єдиних даних не існує. Щодо власне сільського господарства, то науковцями встановлено, що для технічного повного переоснащення галузей рослинництва і тваринництва на базі техніки вітчизняного виробництва та імпортованої з країн СНД у цінах 2011 р. необхідно інвестувати близько 420 млрд. грн. Тобто щоб здійснити технічне переоснащення протягом п'яти років, необхідно щорічно на ці цілі витратити 84 млрд. грн.

Вартість технічного переоснащення агропромислового виробництва технікою, виготовленою у провідних країнах світу, буде становити майже 710 млрд. грн. і щорічно протягом п'яти років на це необхідно буде витратити 142 млрд. грн. [14, с. 122–123]. Вчені підраховали, що для своєчасного проведення технологічних операцій українським аграріям не вистачає 118 тис. тракторів, 53 тис. зернозбиральних, 35 тис. кормозбиральних, 5 тис. бурякозбиральних, 6 тис. картоплезбиральних комбайнів, а це вдвічі більше того, що ми маємо [7].

Якщо взяти за основу щорічну потребу в 142 млрд. грн., то це перевищує в 1,4 рази рекордний обсяг прибутку, одержаний у 2015 р. А прибуток, як відомо, використовується не тільки як джерело інноваційного розвитку.

Висновки. Ретроспективна оцінка ринкової трансформації одержавленої моделі сільського господарства у цілому дає підстави стверджувати, що вона супроводжувалася як здобутками, так і недоліками. До останніх слід віднести недостатню увагу з боку науковців, політиків і практиків щодо забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства на базі впровадження у виробництво сучасних досягнень НТП.

Сьогодні техніко-технологічна оснащеність – одна з найгостріших проблем сільського господарства. Його економічне зростання і розвиток визначаються значною мірою технікою, технологією і, зрозуміло, їх раціональним та ефективним використанням. А це, своєю чергою, сприяє підвищенню прибутковості, можливості використання частки прибутку як джерела економічного зростання й інноваційного розвитку галузі.

У кінцевому підсумку, як справедливо зазначають науковці, успішне вирішення проблеми оновлення матеріально-технічної і технологічної оснащеності сільськогосподарських підприємств (тобто формування інноваційної моделі сільського господарства) є базисом, основою вирішення як мінімум двох похідних проблем.

По-перше, впровадження сучасних видів техніки і технологій, забезпечення агропідприємств вискокпрофесійними працівниками, управлінськими кадрами й ефективне використання техніко-людської системи є основою, базисом вирішення одного

із найважливіших завдань аграрного виробництва в Україні – його перехід на інноваційні (постіндустріальні) засади, що дасть можливість значно підвищити конкурентоспроможність агропідприємств на внутрішніх і зовнішніх аграрних ринках. Розширення міжнародних зв'язків аграрного сектору економіки України, надання їй статусу асоційованого члена ЄС, безперечно, посилять конкуренцію. За таких умов конкурентоспроможними будуть насамперед інноваційні агропідприємства, які використовують новітні види техніки і технології та сучасний менеджмент.

По-друге, зростання рівня техніко-технологічної оснащеності сільськогосподарських підприємств дає їм змогу підвищувати обсяги виробництва, продуктивність праці, зменшити втрати врожаю і в кінцевому підсумку знижувати собівартість продукції. Все це сприяє ефективному і прибутковому господарюванню [9, с. 190].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект. Економіка АПК. 2004. № 3. С. 29–34.
2. Завадський Й.С. Державне регулювання економіки АПК. Економіка АПК. 1999. № 1. С. 69–72.
3. Запша Г.М. Методологічні основи наукових досліджень відносин власності в системі сучасних аграрних перетворень. Агросвіт. 2015. № 14. С. 3–6.
4. Інноваційно-випереджувальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва / М.В. Зубець, П.Т. Саблук, С.О. Тивончук. Економіка АПК. 2008. № 12. С. 3–8.
5. Иоаннесян С.Л., Левина Н.З. Продовольственная безопасность – приоритетная цель сельскохозяйственной политики США. США: экономика, политика, идеология. 1997. № 10. С. 109–119.
6. Калашнікова Т.В. Удосконалення державної підтримки аграрних підприємств України в умовах глобалізації: монографія. К.: Середняк Т.К., 2014. 280 с.
7. Коваль Л.М. Стан та проблеми формування матеріально-технічної бази аграрного сектора України. Агросвіт. 2014. № 12. С. 3–7.
8. Король Н.І. Інноваційний розвиток агробізнесу в умовах глобалізації світової економіки. Агросвіт. 2015. № 3–4. С. 71–74.
9. Мельник Л.Л. Економічна засади прибутковості сільського господарства: монографія. Дніпро: Свідлер А.Л., 2016. 346 с.
10. Могилова М.М. Ціновий фактор у відтворенні основних засобів сільського господарства. Економіка АПК. 2014. № 10. С. 54–59.
11. Саблук П.Т. Підвищення ролі аграрної економічної науки у формуванні та реалізації аграрної політики в Україні. Економіка АПК. 2001. № 3. С. 3–10.
12. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. Економіка АПК. 2008. № 4. С. 19–37.
13. Сільське господарство України за 2015 рік / Державний комітет статистики України. К., 2016. 379 с.
14. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 16–17 жовтня 2012 р.); редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. 762 с.

УДК 330.322.14

Сержанов В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету
Ужгородського національного університету

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ЕМПІРИЧНИЙ ОГЛЯД

У статті здійснено теоретичний огляд емпіричних досліджень щодо важливості інвестицій для економічного зростання розвинутих країн та країн, що розвиваються. Наукові дослідження доводять, що інвестиції прискорюють зростання економічних показників, які мають важливий вплив на визначення інвестиційної політики відповідно до наявної економічної системи. Встановлено, що внесок інвестицій в економічне зростання в різних країнах було різним з урахуванням прийнятого методологічного підходу, вибірки країн; характеристик вибраних країн, змінних, що використовуються для вимірювання інвестицій, а також даних та періоду вибірки серед інших факторів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, структура національної економіки.

Сержанов В.В. ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ ОБЗОР

В статье осуществлен теоретический обзор эмпирических исследований относительно важности инвестиций для экономического роста развитых стран и развивающихся стран. Научные исследования доказывают, что инвестиции ускоряют рост экономических показателей, имеющих большое влияние на определение инвестиционной политики в соответствии с имеющейся экономической системой. Установлено, что вклад инвестиций в экономический рост в разных странах был разнообразным с учетом принятого методологического подхода, выборки стран, характеристик выбранных стран, переменных, используемых для измерения инвестиций, а также данных и периода выборки среди других факторов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, структура национальной экономики.

Serzhanov V.V. INVESTMENTS AND ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL REVIEW

The article presents a theoretical review of empirical research on the importance of investments for the economic growth of developed and developing countries. Research shows that investment accelerates the growth of economic indicators that have a significant impact on the definition of investment policy in accordance with the existing economic system. It was established that the relative contribution of investments to economic growth in different countries was varied based on the accepted methodological approach; country samples; characteristics of the selected countries; variables used to measure investment, as well as data and sample period among other factors.

Keywords: investments, investment policy, structure of national economy.

Постановка проблеми. Хоча між економістами та політиками є загальний консенсус щодо того, що інвестиції є важливими для економічного прогресу, проте й досі немає розуміння важливості впливу інвестицій на економічне зростання. Наукові дослідження доводять, що інвестиції прискорюють зростання економічних показників, які мають важливий вплив на визначення інвестиційної політики відповідно до наявної економічної системи. Це означає, що важливі не лише сукупні інвестиції, а й те, як вони розподіляються між державними та приватними інвестиціями.

Наявні емпіричні дослідження з даного предмету дослідження показують, що наукові пошуки зосереджені або на різних періодах дослідження, або на різних наборах даних, або на різних країнах чи групах країн, а також на методологічних підходах до вивчення важливості ролей, що відіграють інвестиції в процесі економічного зростання. Таке різноманіття призводить до накопичення змішаних емпіричних результатів. Необґрунтованість їх результатів ускладнила надання рекомендацій щодо інвестиційної політики, яку можна одночасно застосувати до всіх країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню теоретичних та практичних основ дослідження державної інвестиційної політики в контексті економічного зростання національного господарства присвячено праці відомих вітчизняних учених: В. Геєця, Л. Гриценка, С. Єрохіна, М. Єрмошенка, С. Ілляшенка, І. Тарасової, Л. Федулової, В. Шевчука, І. Штулер та ін.

Проте кількість наукових досліджень щодо впливу інвестицій та економічне зростання є обмеженою, а висновки, отримані у цій статті, базуються на емпіричних дослідженнях.

Мета статті полягає у комплексному огляді наявних наукових досліджень щодо впливу інвестицій на економічне зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції є центральним фактором визначення валового внутрішнього продукту, який є загальною мірою економічного випуску країни. Оскільки суспільства інвестують більше, вони збільшують свою здатність виробляти більше товарів і послуг за менших витрат, що призводить до збільшення продуктивності та економічного зростання.

Економісти визначають інвестиції як вкладення в запаси та капітал (у вигляді обладнання, яке використовується для виробництва товарів та послуг). Виробничі фірми, наприклад, інвестують, коли купують додатковий об'єкт або нову техніку для виробництва своєї продукції.

Оскільки інвестиції є складовою частиною ВВП, збільшення інвестицій може призвести до економічного зростання, яке вимірюється щорічним збільшенням ВВП. У підручнику «Принципи економіки» Г. Манків представив дані інвестиційного та економічного зростання для 15 країн протягом 31-річного періоду, який охопив період із 1960 по 1991 р. [10]. Країни з більш високими темпами інвестицій, такі як Японія, Південна Корея та Сінгапур, мали найвищі темпи економічного зростання за цей період. Ці результати свідчать про позитивну кореляцію інвестицій та економічного зростання.

Важливо відзначити, що переважну більшість емпіричних досліджень було проведено у США та країнах Європи та містило докази впливу інвестицій на економічне становище держав з особливим акцентом на зростанні економіки.

У табл. 1 наведено суть емпіричних досліджень, присвячених інвестиціям та економічному зростанню, які базуються на розвинутих економіках.

Пілотне емпіричне дослідження впливу інвестицій на економічне зростання можна простежити на роботах Ашауера [3, с. 169]. У власних дослідженнях він вивчав вплив державних інвестицій у невоєнну інфраструктуру промисловості та зростання ВВП Сполучених Штатів Америки в період із 1949 по 1985 р. Використовуючи функціональний підхід до сукупного виробництва, він виявив, що економічна державна інфраструктура має значний позитивний вплив на продуктивність та економічне зростання з коефіцієнтом 0,4. Він також прослідкував взаємодоповнюваність між державним та приватним капіталом, який указував на те, що державні інвестиції збільшують внесок приватних інвестицій в економічне зростання держави. Висновок, який можна зробити з емпіричних досліджень Ашауера полягає у тому, що державні інвестиції відіграли роль дуже важливу роль в економіці США в період із 1949 по 1985 р. [3, с. 69].

Емпіричні висновки Ашауера були пізніше підтверджені Муннеллом [12, с. 190], який установив, що сукупний обсяг випуску збільшується на 1,4% за кожні 10% росту державних інвестицій в економіку США.

Хоча емпіричні висновки Ашауера та пізніше Муннелла були теоретично узгоджені, величину впливу державних інвестицій на економічне зростання було піддано сумнівам багатьма економістами [13, с. 7]. Подальші емпіричні дослідження заперечували висновки Ашауера на основі наявних швидкозмінних проблем [6; 13].

Перша проблема виникла внаслідок нестійності (мінливості) використовуваних даних. Наприклад, різнилися дані стосовно вихідної еластичності щодо державного капіталу. Інші дослідження після виправлення та корекції проблеми нестійності (мінливості) не повідомляли про значну оцінку еластичності національного виробництва щодо інвестицій [7; 13]. Проте використання першої диференційованої серії також було оскаржено на емпіричній основі, оскільки воно створює неправдоподібну еластичність виробництва за рахунок інвестицій [14, с. 360].

Інші емпіричні дослідження вказали на другу проблему недостовірності в попередніх дослідженнях, які виникли через відсутність деяких важливих змінних. У цьому плані в декількох дослідженнях сформувався переосмислена модель виробничої функції Ашауера, а також додано інші змінні, що включали ціни на енергію [9, с. 225], курс ієни/долара (Аарон, 1990 р.) та змінну для нафтового запасу [7, с. 225].

Таблиця 1

Емпіричні дослідження, що базуються на розвинутих економіках

Автор	Країна дослідження	Період дослідження	Модель	Зміст
Aaron	США	1951-1985	Кобба-Дугласа	Державний капітал позитивно впливає на обсяги виробництва
Aschauer	США	1949-1985	Кобба-Дугласа	Державні інвестиції сприятливі для економічного зростання
Aubyn and Anfonso	Європейські країни, Японія, Канада та США	2008	VAR	Як державні, так і приватні інвестиції мають вирішальне значення для зростання економіки
Batina	США	1948-1993	Кобба-Дугласа	Ріст виробництва не відповідає заявленим висновкам у проспектах державних та приватних інвестицій
Crowder and Himarios	США	1947-1989	VECM	Державний капітал є більш важливим для економічного зростання, ніж приватні інвестиції
Cullison	США	1961-1991	VAR	Державні інвестиції в освіту більш важливі для зростання, ніж фізичний капітал
Evans and Karras	США		Кобба-Дугласа	Державний капітал негативно впливає на випуск продукції
Lighthart	Португалія	1970-1986	Кобба-Дугласа	Державний капітал мав позитивний і значний вплив на випуск продукції
Lynde	США	1958-1988	Кобба	Прибуток зростає з урахуванням збільшення державного капіталу
Lynde and Richmond	США	1958-1989	TCF	Державні інвестиції важливі для економії коштів та доповнюють приватний капітал
Munnel	Країни ОЕСР	1963-1988	Кобба-Дугласа	Державний капітал важливий для випуску зростання та продуктивності. Державні інвестиції в основну інфраструктуру мають вирішальне значення для зростання
Pereira	США	2001	VAR	Державні інвестиції стимулюють приватні інвестиції та зростання
Pereira	11 країн	1960-1990	VAR	Державні інвестиції стимулюють випуск приватного сектора
Ram and Ramsey	США	1949-1985	Кобба-Дугласа	Загальний державний капітал є значним для виробництва
Sturm	Нідерланди	1853-1913	VAR	Державні інвестиції є суттєво важливими для зростання виробництва
Tatom	США	1949-1989	Кобба-Дугласа	Державний капітал неважливий для економічного зростання
Vijverberg	США	1958-1989	Кобба-Дугласа	Результати були нез'ясованими внаслідок наявності багатоколінеарності
Yang	США, Японія	1957-1997	Кобба-Дугласа	Державні та приватні інвестиції є однаково важливими для японської економіки, тоді як приватні інвестиції роблять більший внесок у зростання, ніж державні інвестиції

Третя проблема, пов'язана з роботою Ашауера та Муннелла та іншими попередніми дослідженнями, була спрямована на виявлення причинно-наслідкового зв'язку між вкладеним капіталом та результатом. Раніше проведені дослідження не могли виключити можливість того, що причиною економічного зростання може бути результатом зростання вкладень у капітал, тобто високий рівень доходів, що породжує попит на державні та приватні проекти. Подальші емпіричні дослідження, які мали на меті вирішення проблеми зворотної результативності, оцінювали модель чотиризмінного вектора: з державними інвестиціями, з приватними інвестиціями, з робочою силою та капіталом, оскільки всі ендогенні фактори є змінними [4; 8]. Ці дослідження довели, що випуск впливає на інвестиції, а також те, що державний капітал у довгостроковій перспективі визначає розмір приватного капіталу. Хоча всі види інвестицій були позитивно значущими в поясненні економічного зростання, встановлено, що основні інвестиції в об'єкти газо- та електроенергетичної галузі, транспортної системи, водопостачання та водовідведення мають вищу маргінальну дохідність.

Проте існують інші емпіричні дослідження, які у цілому підтверджують важливість передусім державних інвестицій або різних їх компонентів для виробництва. Mitnik та Newman [11, с. 430] здійснили оцінювання динамічного впливу державних інвестицій на економічне зростання, зосереджуючи увагу на шести промислово розвинених країнах, включаючи США. Вони дійшли висновку, що державні інвестиції є важливими для економічного зростання та що їх зменшення може бути шкідливим для зростання економіки.

Пізніше, у 2006 р., Янг [15, с. 1261] здійснив порівняльне емпіричне дослідження щодо співвідношення між державними та приватними інвестиціями для економічного зростання США та Японії. Використовуючи узагальнений метод, він дійшов висновку, що і державні, і приватні інвестиції були визнані важливими для процесу економічного зростання Японії. Однак для економіки США приватні інвестиції сприяли більшому зростанню економіки, ніж державні інвестиції.

J. Sturm [14] оцінював вплив інвестицій на економічне зростання для Нідерландів у період із 1853 по 1953 р. Отримані дані засвідчили важливість розвитку державної інфраструктури для економічного зростання. Після виокремлення двох компонентів для державної інфраструктури: базової (таких як дренаж, дороги, порти та залізниці) та комплементарної (наприклад, електроенергія, газ, водопостачання) результати досліджень довели, що основна інфраструктура позитивно впливає на економічне зростання, тоді як інфраструктура, що її доповнює (комплементарна), має короткостроковий позитивний вплив.

Хоча існує загальний консенсус між економістами та політиками, що інвестиції мають вирішальне значення для економічного прогресу, досі немає згоди про відносну важливість державних та приватних інвестиційних компонентів до економічного зростання.

Знання про складники інвестицій, що прискорюють економічні показники, скоріше мають важливий вплив на політику, визначаючи відповідну економічну систему, яка може краще розвивати економіку. Це означає, що сукупні інвестиції, які важливі для державної політики, розподіляються між державними інвестиціями (інвестиційний капітал формується центральним урядом, державними під-

приємствами) та приватними інвестиціями (інвестиційний капітал, що здійснюється компанією у приватній сектор).

Дослідники доводять важливість інвестицій для економічного зростання як для розвинутих країн так і тих країн, що розвиваються. Однак іноді існують суперечливі докази щодо відносної важливості ролей, що виконують інвестиції у процесі економічного зростання. Тим не менше варто згадати деякі чіткі загальні зауваження:

- у розвинутих країнах державні інвестиції є важливими для економічного зростання;
- перевага надається інвестиціям, які орієнтовані на розвиток інфраструктури;
- у країнах, що розвиваються, важливими для економічного зростання є як державні, так і приватні інвестиції.

Важливо відзначити, що внесок в економічне зростання інвестицій різних країн є різним у силу прийнятого методологічного підходу.

Висновки. У статті здійснено теоретичний огляд емпіричних досліджень відносно важливості інвестицій для економічного зростання розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Ця стаття містить змішані і подекуди суперечливі докази відносної важливості ролі, яку відіграють інвестиції у процесі економічного росту національного господарства. Тим не менше варто відзначити деякі загальні зауваження:

- у розвинутих країнах інвестиції є важливими для економічного зростання;
- під час здійснення інвестування особливу увагу варто зосередити на розбудові базових інфраструктур;
- під час досліджень варто розрізняти державні та приватні інвестиції;
- у країнах, що розвиваються, всі інвестиції є важливими для економічного зростання.

Важливо зазначити, що відносний внесок інвестицій в економічне зростання у різних країнах було різноманітним з урахуванням: прийнятого методологічного підходу; вибірки країн; характеристик вибраних країн; змінних, що використовуються для вимірювання інвестицій, а також даних та періоду вибірки серед інших факторів. Хоча інвестиції є критично важливими для економічного зростання, але підтримка зростання частки інвестицій є головним джерелом як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрохін С.А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 13. URL: <http://global-national.in.ua/issue-13-2016>.
2. Штулер І.Ю., Сержанов В.В. Вплив інвестиційної політики на гомеостазис національної економічної системи крізь призму інновацій. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. № 2. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2-2016-ukr>.
3. Aschauer D. Is Public Expenditure Productive? Journal of Monetary Economics. 1989. № 23. P. 167–200.
4. Batina R.G. On the Long Run Effects of Public Capital and Disaggregated Public Capital on Aggregate Output, International Tax and Public Finance. 1998. № 5. P. 263–281.
5. Cullison W. Public Investment and Economic Growth. Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly. 1993. № 79 (4). P. 19–33.
6. Finn M. Is all Government Capital Productive? Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Quarterly. 1993. № 79(4). P. 53–80.
7. Hulten C., Schwab R. Public Capital Formation and the Growth of Regional Manufacturing Industries. National Tax Journal. 1991. № 64 (4). P. 121–134.

8. Pereira A., Andraz J. On the Economic Effects of Public Infrastructure Investment: A Survey of the International Evidence. *Journal of Economic Development*. 2013. № 38 (4). P. 1–37.
9. Ram R., Ramsey, D. Government Capital and Private Output in the United States: additional Evidence. *Economic Letters*. 1989. vol 30. P. 223–226.
10. Mankiw G. *Principles of economics*. Mason. Oh[^]Thompson Higher Education. 2007. 896 p.
11. Mitnik S., Newman T. Dynamic Effects of Public Investment: Vector Autoregressive Evidence from Six Industrialized Countries. *Empirical Economics*. 2001. № 26 (2). P. 429–446.
12. Munnell A. Policy Watch, Infrastructure Investment and Economic Growth. *Journal of Economic Perspectives*. 1992. № 6 (4). P. 189–198.
13. Tatom J. Public Capital and Private Sector Performance. *Review of the Federal Reserve Bank of St Louis*. 1991. № 78(3). P. 3–15.
14. Sturm J., Jacobs J., Grote P. Output Effects of Infrastructure Investment in the Netherlands, 1853-1913. *Journal of Macroeconomics*. 1999. № 21 (2). P. 355–380.
15. Yang Z. Empirical Studies on the Relationship Between Public and Private Investment and GDP Growth. *Applied Economics*. 2006. № 38 (1). P. 1259–1270.

УДК 330.837:630

Суска А.А.

*кандидат економічних наук,
член-кореспондент Академії економічних наук України,
завідувач кафедри деревооброблювальних технологій та
системотехніки лісового комплексу
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЯКОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ

У статті наведено методику оцінки якості інституціонального середовища становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу як специфічної, нової для лісового сектору економіки України еколого-економічної системи. Пропонуються й обґрунтовуються комплекс характеристик (властивостей) інституціонального середовища становлення ринку, показники якості цих характеристик (часткові показники якості), алгоритми розрахунку значень цих показників, порядок аналізу отриманих результатів та визначення інтегрального показника якості.

Ключові слова: інституціональне середовище, інституціоналізація, еколого-економічна система, ринок, соціально-екологічна послуга, якість, часткові показники якості, інтегральний показник якості.

Suska A.A. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ ЛЕСА

В статье приведена методика оценки качества институциональной среды становления рынка социально-экологических услуг леса как специфической, новой для лесного сектора экономики Украины эколого-экономической системы. Предложены и обоснованы комплекс характеристик (свойств) институциональной среды становления рынка, показатели качества этих характеристик (частичные показатели качества), алгоритмы расчета значений этих показателей, порядок анализа полученных результатов и определение интегрального показателя качества.

Ключевые слова: институциональная среда, институционализация, эколого-экономическая система, рынок, социально-экологическая услуга, качество, частичные показатели качества, интегральный показатель качества.

Suska A.A. METHODOLOGY FOR ASSESSING THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT QUALITY FOR ESTABLISHING SOCIO-ENVIRONMENTAL FOREST SERVICES MARKET

The article presents the methodology for assessing the institutional environment quality for establishing the socio-ecological forest services market, as a specific economy-ecological system, which is new for the forest sector of Ukrainian economy. The complex of characteristics (properties) of the institutional environment of the market formation, quality indicators of these characteristics (partial quality indicators), algorithms for calculating the values of these indicators, the order for analyzing obtained results and the definition of the integral quality index are proposed and substantiated.

Keywords: institutional environment, institutionalization, ecological and economic system, market, social and environmental services, quality, partial quality indicators, integral quality index.

Постановка проблеми. Значні перспективи щодо розширення економічного простору лісового сектору економіки України й активізації ринкових перетворень ц лісовій галузі пов'язані з капіталізацією соціально-екологічного ресурсу лісу. Впорядкування процесу комерційного обігу соціально-екологічного ресурсу лісу можливо шляхом формування нової для лісового господарства України еколого-економічної системи – ринку соціально-екологічних послуг. Ринкові відносини в їх класичному розумінні можливі тільки за умов відповідного регуляторного апарату.

Формування регуляторного апарату координації і мотивації суб'єктів ринку визначається як процес

інституціоналізації економічної (еколого-економічної) системи. Вихідним пунктом процесу інституціоналізації ринку є аналіз та оцінка інституціонального середовища становлення як сукупності умов і факторів, на підґрунті яких вирішується проблема проектування системи інституціонального забезпечення.

Відповідність інституціонального середовища становлення певним вимогам щодо інституціоналізації економічної (еколого-економічної системи), зокрема ринку соціально-екологічних послуг, можливо визначити через таку економічну категорію, як якість.

Своєю чергою, якість об'єкту (системи) визначається через сукупність характеристик (власти-

ностей), функціональну єдність цих характеристик шляхом порівняння характеристик з аналогічними характеристиками подібного («еталонного») об'єкту (системи). Інституціональне середовище становлення конкретної економічної (еколого-економічної) системи повинно набути таких характеристик (властивостей), що можуть сприяти ефективному вирішенню проблеми, яка, як правило, супроводжує процес досягнення цілі інституціоналізації цієї системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класики інституціоналізму визначають чотири основні концепції дослідження інституціонального середовища, а саме: концепцію соціального вибору і концепцію прав власності (інституціональна економічна теорія); концептуальну теорію контактів (агентів) і теорію трансакційних витрат (нова інституціональна економічна теорія).

Дослідження інституціонального середовища за концепцією соціального вибору ґрунтується на вивченні діяльності індивідів і організацій, які вносять у системи господарювання елементи економічної бюрократії і політичної ренти [1].

За концепцією прав власності інститути економічних організацій формуються на умовах отримання переваг від чіткої специфікації прав власності [2; 3].

Концепція контактів (агентів) визначає необхідність аналізу інституційного середовища під кутом його впливу на процеси укладення і виконання контрактів [4].

Теорія трансакційних витрат розглядає вплив інституційного середовища на витрати, пов'язані з укладанням контрактів і функціонування інститутів [5].

Сучасним розвитком теорії інституціонального середовища можна вважати дослідження Г. Клейнера, в яких він визначає, що норма і ефективність необхідних змін у структурі фірм та галузей промисловості, так як і ефективність зусиль з адаптації й управління новими технологіями, залежать від інституціональних структур, підтримуючих та формуючих економічну діяльність, і від тієї міри, до якої вони полегшують виробничі зміни [6].

Саме у цих дослідженнях постає ідея адаптації технології управління до особливостей економічної системи, що дає змогу підвищити ефективність функціонування економічної системи.

Приведені вище концептуальні теорії інституціоналізму та їх розвиток на певних історичних етапах, цілком зрозуміло, наголошують на тому, що становлення і функціонування інститутів господарських систем проходить під впливом інституціонального середовища. Водночас потрібно розуміти те, що інституціональне середовище конкретної економічної системи – це не тільки ті інституціональні умови, що створені на макрорівні державними та галузевими інститутами (інститутами власності, фінансово-кредитними інститутами, інвестиційно-інноваційними інститутами, інститутами конкуренції та ін.) та факторами зовнішнього середовища (на мезорівні – рівнем сприяння регіональних органів влади, рівнем міжгалузевої і галузевої взаємодії, рівнем попиту, потенціалу постачальників), а й умови, що генеруються особливостями економічної системи (внутрішнім станом системи) та проблемою, яку буде вирішуватися шляхом інституціоналізації економічних процесів – суб'єкти економічної системи, рівень адаптації до наявних економічних систем та систем інституціонального забезпечення [7].

Саме на таких теоретичних підвалинах ґрунтується методологія дослідження інституціонального середовища становлення специфічної еколого-еко-

номічної системи, ринку соціально-екологічних послуг лісу.

Мета статті полягає у розробленні методики оцінки якості інституціонального середовища становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу як специфічної, нової для лісового сектору економіки України еколого-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз та оцінку інституціонального середовища становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу потрібно розуміти як дії щодо визначення відповідності основних характеристик інституціонального середовища вибраним (еталонним) показникам цих характеристик, що забезпечує реалізацію проекту інституціоналізації нової економічної системи.

Основними характеристиками (частковими показниками якості) інституціонального середовища становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу, які визначають його здатність щодо формування ефективної системи інституціонального забезпечення, можуть бути:

- рівень відповідності наявної законодавчої бази країни завданням правового забезпечення капіталізації соціально-екологічного потенціалу лісу (правова узгодженість);
- пріоритетність екологічних проектів у лісовій галузі (перспективність розвитку);
- можливості щодо адаптації інститутів нової економічної системи до загальної системи інституціонального забезпечення лісового господарства (економічність адаптації);
- можливість адекватної реакції на зміни зовнішнього середовища (зовнішня вразливість);
- можливість ефективного управління екологічними проектами (ринкова ефективність);
- можливість щодо оптимізації витрат на формування і функціонування інституціональних структур (організаційна оптимальність).

Цілком зрозуміло, що в кожній конкретній ситуації кожна характеристика якості інституціонального середовища може мати свою ступінь важливості, що враховується коефіцієнтами важливості, а саме: правова узгодженість (ПУ) – α_1 ; перспективність розвитку (ПР) – α_2 ; економічність адаптації (ЕА) – α_3 ; зовнішня вразливість (ЗВ) – α_4 ; ринкова ефективність (РЕ) – α_5 ; організаційна оптимальність (ОО) – α_6 . Кількісні значення наведених характеристик визначаються відповідними коефіцієнтами: $K_{ПУ}, K_{ПР}, K_{ЕА}, K_{ЗВ}, K_{РЕ}, K_{ОО}$.

За таких підходів інтегральний показник якості інституціонального середовища становлення може бути визначений за формулою:

$$K_{ЯС} = \alpha_1 K_{ПУ} + \alpha_2 K_{ПР} + \alpha_3 K_{ЕА} + \alpha_4 K_{ЗВ} + \alpha_5 K_{РЕ} + \alpha_6 K_{ОО}, \quad (1)$$

де, $K_{ЯС}$ – інтегральний показник якості інституціонального середовища становлення.

Інтегральний показник є саме тим індикатором, який визначає відповідність інституціонального середовища становлення цільовому проекту інституцій ринку соціально-екологічних послуг лісу.

Практика проектування інститутів економічних систем показує, що проект може бути цілком реалістичним за умов, коли середовище реалізації відповідає встановленим вимогам не менш ніж на 90% ($K_{ЯС} \geq 0,9$), вимагає певних, більш витратних альтернатив, коли середовище відповідає вимогам у межах 60–89% ($0,89 \geq K_{ЯС} \geq 0,60$), значних доопрацювань і, відповідно, значних додаткових організаційних витрат при ступені відповідності меншій ніж 60% ($K_{ЯС} \leq 0,6$).

Процес оцінки якості інституціонального середовища включає декілька етапів (послідовна оцінка часткових показників якості (характеристика інституціонального середовища), і на кожному етапі можливе коригування інтегрального показника якості.

Оцінювати правову узгодженість інституціонального середовища як складник його загальної якості пропонується через два показника, а саме: повноту охоплення (ПО) правовим полем держави сфери господарювання, в якій формується нова економічна система; відповідність (ВВ) вектору еволюції правового поля галузі напряму діяльності економічної системи, ступінь важливості яких визначається пропорцією 0, 4 : 0,6.

Тобто певні конкретні результати щодо правової узгодженості ($K_{ПВ}$) можливо отримати за формулою:

$$K_{ПВ} = 0,4 \frac{ПО_c}{ПО_e} + 0,6 \frac{ВВ_c}{ВВ_e}, \quad (2)$$

де $ПО_c, ПО_e$ – обсяг правового охоплення (кількість правових актів) системи, яка досліджується, й еталонної системи відповідно;

$ВВ_c, ВВ_e$ – темпи оновлення правового поля системи, яка досліджується, й еталонної системи відповідно.

Якщо взяти за еталон правового охоплення сфери використання екологічного ресурсу лісу, правове поле Польщі, яка вийшла на передові позиції серед країн ЄС щодо екологізації лісгосподарювання, то цю сферу економіки нині охоплюють 26 правових актів державного рівня, які стосуються чисто екологічних проблем. Водночас в Україні, включаючи правові акти щодо екологічного оподаткування у сфері використання, збереження і відновлення екологічних ресурсів лісу, відомо 19 правових регуляторів. Практика лісгосподарювання у Польщі показує, що, враховуючи чутливість екологічних ресурсів лісу до змін зовнішнього середовища, темпи вдосконалення (змін) екологічних правових актів є доцільними на рівні двох актів на рік. Аналіз законотворчого процесу у цьому напрямі показує його середні темпи в Україні близько 0,5 акти на рік. За формулою (1) можливо зробити кількісну оцінку показника якості правової узгодженості інституціонального середовища ринку соціально-екологічних послуг лісу:

$$K_{ПВ} = 0,4 \frac{19}{26} + \frac{0,5}{2} = 0,29 + 0,15 = 0,44$$

Отриманий результат указує на необхідність значних зусиль щодо вдосконалення правової бази держави в плані екологізації лісової галузі економіки.

Якість інституціонального середовища становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу щодо екологічних пріоритетів визначається за величиною внутрішнього інвестування у процеси експлуатації екологічного складника природного ресурсу лісу. Вихідними даними для розрахунку показника якості такої характеристики, як перспективність розвитку, є: середній річний прибуток підприємств лісової галузі певного регіону ($П_{cp}$); величина цього прибутку, яка інвестується в екологічні проекти ($Д_{П_{cp}}$); розрахункова (еталонна) частка інвестованого прибутку для підтримання (відновлення) екологічного потенціалу лісу і лісових територій регіону ($Д_{П_{opt}}$). Досвід експлуатації екологічного складника природного ресурсу лісу показує, що підтримання цього складника на відповідному рівні можливо за умов, коли не менше ніж 30% річного прибутку інвестується у розвиток екологічного складника ($Д_{П_{opt}} = 0,3$).

На жаль, сьогодні лісовий сектор економіки, особливо те, що стосується соціально-екологічного ресурсу лісу, не має достатнього рівня привабливості для зовнішніх інвесторів, тому здебільшого джерелом розвитку є внутрішнє інвестування.

Розрахунок показника перспективності розвитку ($K_{ПР}$) проводиться за виразами:

$$K_{ПР} = \frac{Д_{П_{cp}}}{Д_{П_{opt}}} = \frac{Д_{П_{cp}}}{0,3}, \quad (3)$$

де $Д_{П_{cp}}$ – частка прибутку, яка інвестується в екологічний складник природного ресурсу лісу і лісових територій;

$$Д_{П_{cp}} = \frac{П_{cp}}{П_{opt}} \quad (4)$$

Потрібно розуміти, що прибуток певним чином корелюється з експлуатаційним навантаженням на лісові масиви, а інвестований прибуток – із заходами щодо відновлення лісів.

Специфіка інституцій нової економічної системи полягає у тому, що, з одного боку, вони є розвитком інституцій економічної системи, що існує, а з іншого – вона потребує інституцій, які дадуть змогу охопити управлінським простором специфічні аспекти нової економічної системи. На достатньому рівні економічної адаптованості процес інституціоналізації вважається тоді, коли не менше 60% управлінських завдань нової економічної системи можуть виконувати наявні інститути або за їх незначного розвитку (ступінь адаптованості ідеальна (C_{al})), а для вирішення 40% завдань необхідне формування нових інституціональних структур, механізмів та інструментів.

Показник економічної адаптованості (K_{EA}) розраховується за виразами:

$$K_{EA} = \frac{C_{ap}}{C_{al}} = \frac{C_{ap}}{0,6}, \quad (5)$$

де C_{ap} – ступінь адекватності реальна;

$$C_{ap} = \frac{N_{зис}}{N_{зз}}, \quad (6)$$

де $N_{зис}$ – кількість управлінських завдань, для рішення яких необхідно формування нових інституцій;

$N_{зз}$ – загальна кількість управлінських завдань, які необхідно вирішувати інститутам під час становлення і функціонування нової економічної системи.

Потрібно розуміти, що якщо інституціональне середовище становлення несе в собі певну ступінь адаптованості інститутів нової економічної системи до інститутів економічних систем, які вже існують, то можливі значні економічні вигоди щодо формування системи інституційного забезпечення.

Методика розрахунку коефіцієнта зовнішньої вразливості ($K_{зв}$) полягає у визначенні основних факторів зовнішнього середовища, які можуть впливати на параметри функціонування економічної системи, відповідно, вимагають певної реакції системи інституціонального забезпечення для приведення цих параметрів до норми.

Інститути економічної системи можуть зберігати стійкість системи за умов, коли зовнішні подразнення викликають розбалансування системи (зміну параметрів досягнення поставленої цілі) не більше як на 10%.

Величину впливу факторів можливо визначити методом факторного аналізу.

Цільовою функцією економічної системи є певний результат (Q_0), який визначається розрахунковими (плановими) значеннями факторів Φ_0 і Φ_0^* , тобто:

$$Q_0 = \Phi_0^* \Phi_0^{**} \quad (7)$$

Відповідно, за поточних значень факторів Φ_{II}^* і Φ_{II}^{**} змінюються й поточні значення цільової функції, а саме: Q_{II}^* ; Q_{II}^{**} .

Під час розрахунків послідовно визначається величина впливу змін кожного з факторів за умов планових (початкових) значень інших.

Значення цільової функції, якого вона набуває за умов Φ_{II}^* , Φ_{II}^{**} , визначається за виразом:

$$Q_{II}^* = \Phi_{II}^* \Phi_{II}^{**} \quad (8)$$

Відповідно, зміни цільової функції (ΔQ^{Φ^*}) від змін фактору Φ_{II}^* визначаються як:

$$\Delta Q^{\Phi^*} = Q_0 - Q_{II}^* \quad (9)$$

Відносні зміни цільової функції ($\Delta Q^{\Phi^*}_B$) можливо отримати як:

$$\Delta Q^{\Phi^*}_B = \frac{Q_{II}^*}{Q_0} \quad (10)$$

За визначеного ступеня стійкості системи інституційного забезпечення від зовнішніх подразнень на рівні 0,1 показник якості такої характеристики зовнішнього середовища, як зовнішня вразливість ($K_{зв}$), визначається за формулою:

$$K_{зв} = \frac{0,1}{\Delta Q^{\Phi^*}_B} \quad (11)$$

Такі розрахунки повинні проводитися за кожним фактором зовнішнього середовища, який може нести загрозу для стійкості системи інституційного забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу.

Ринкова ефективність інституційного середовища становлення визначається спроможністю його до формування такої системи інституційного забезпечення ринку соціально-екологічних послуг лісу, що дасть змогу планувати й управляти процесами реалізації екологічних інвестиційних проєктів на достатньому рівні рентабельності. Рентабельність екологічного сектору «виробництва» суб'єктів лісгосподарювання (P_e), як і рентабельність будь-якої сфери операційної діяльності, визначається за відношенням отриманого річного прибутку (Π_e) до витрат (B_e), тобто:

$$P_e = \frac{\Pi_e}{B_e} \quad (12)$$

За відсутності досліджень щодо рентабельності екологічних проєктів за орієнтир (еталон) можливо взяти нормативний рівень рентабельності лісового виробництва 0,2. За таких умов показник якості щодо ринкової ефективності (K_{PE}) можливо визначити за формулою:

$$K_{PE} = \frac{P_e}{0,2} \quad (13)$$

Водночас практика реалізації екологічних проєктів у лісовому господарстві республіки Польща показала рентабельність екологічної галузі на рівні 0,65,

що можливо в найближчій перспективі взяти за еталонний показник ринкової ефективності екологічних проєктів.

Здатність інституційного середовища становлення щодо забезпечення інституційних структур якісною інформацією, формування сучасної системи її обробки, можливостей з укомплектування нових інституційних структур компетентним персоналом визначаються методом експертних оцінок шляхом введення таких часткових показників, як: показник якості інформації ($I_{як}$), показник якості системи обробки інформації ($I_{яо}$), показник рівня компетенцій управлінського персоналу ($I_{ку}$). За вибору п'ятибальної шкали оцінок визначених часткових показників максимальне сумарне значення цих показників (I_{\max}) дорівнює 15 балам.

Тоді показник організаційної оптимальності (K_{oo}) можливо визначити за виразом:

$$K_{oo} = \frac{I_{як} + I_{яо} + I_{ку}}{I_{\max}} \quad (14)$$

Саме значення такого показника визначає рівень відповідності (якості) інституційного середовища становлення щодо можливостей оптимізації інституційних структур нової економічної системи.

Висновки. На підставі результатів дослідження ринку соціально-екологічних послуг лісу як специфічної, нової для лісового сектору економіки України еколого-економічної системи та відомих теоретичних здобутків щодо інституціоналізації економічних систем розроблено методу оцінки якості інституційного середовища становлення ринку соціально-екологічних послуг. Методика включає підходи до визначення характеристик (властивостей) інституційного середовища, показників якості цих характеристик, алгоритмів розрахунку значень цих показників, порядку аналізу отриманих результатів та інтегрального показника якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа, 2005. 272 с.
2. Уильямсон О. Корпоративный контроль и деловое поведение: исследование эффектов организационной формы предпринимательского выбора. М.: Проблемы экономики, 1972. С. 327.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М: Начала, 1997. С. 108.
4. Vira B. The Political Coase Theorem: Identifying Difference between Neoclassical and Critical Institutionalism. Journal of Economic Issues. 1997. Vol. 31. № 3.
5. Кирдина С.Г. X- и Y-экономики: институциональный анализ. М.: Наука, 2004. 247 с.
6. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.
7. Suska A.A. Development of the estimation methodology for the commercial balance of the market of social and environmental services of forests. Technology audit and production reserves. 2017. Vol 6. № 5 (38). С. 26–31.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.341.1

Анани Атеф Авад Фарис
здобувач кафедри менеджменту і адміністрування
Криворізького національного університету

МОДЕЛЮВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗАЛІЗОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено моделювання активізації інноваційних процесів залізорудного підприємства на прикладі ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг». Розглянуто проблеми використання нової техніки та технології на підприємстві в умовах інтенсивних ринкових перетворень. Розроблено методику оцінювання вкладу інтенсивних та екстенсивних факторів в економічне зростання залізорудного підприємства за допомогою використання двофакторної виробничої функції. Проведено розрахунок темпів росту капіталоозброєності та продуктивності праці, оцінювання рівня інтенсифікації інноваційного розвитку ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг».

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, залізорудне підприємство, моделювання, двофакторна виробнича функція.

Анани Атеф Авад Фарис. МОДЕЛИРОВАНИЕ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЖЕЛЕЗОРУДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведено моделирование активизации инновационных процессов железорудного предприятия на примере ПАО «Арселор Миттал Кривой Рог». Рассмотрены проблемы использования новой техники и технологии на предприятии в условиях интенсивных рыночных преобразований. Разработана методика оценивания вклада интенсивных и экстенсивных факторов в экономический рост железорудного предприятия посредством использования двухфакторной производственной функции. Проведен расчет темпов роста капиталовооруженности и производительности труда, а также оценивание уровня интенсификации инновационного развития ПАО «Арселор Миттал Кривой Рог».

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, железорудное предприятие, моделирование, двухфакторная производственная функция.

Anani Atef Awad Faris. MODELING OF ACTIVATION OF INNOVATIVE PROCESSES OF IRON ORE ENTERPRISE

In the article the modeling of activation of innovative processes of iron ore enterprise on the example of PJSC "Arcelor Mittal Krivoy Rog" was carried out. The problems of using new technology and technology at the enterprise in conditions of intensive market transformations are considered. A methodology for estimating the contribution of intensive and extensive factors to the economic growth of an iron ore enterprise through the use of a two-factor production function has been developed. The calculation of the growth rates of capital-labor ratio and labor productivity, as well as an assessment of the level of intensification of innovative development of PJSC "ArcelorMittal Kriviy Rih".

Keywords: innovation, innovative development, iron ore enterprise, modeling, two-factor production function.

Постановка проблеми. В сучасних умовах науково-технічного прогресу (далі – НТП) забезпечення економічного зростання та стабільна робота вітчизняних залізорудних підприємств неможливі без реалізації стратегії переходу їх до інноваційного типу розвитку. Реалізація такої стратегії, яка підвищить їх конкурентоздатність на національному та міжнародних ринках, неможлива без застосування сучасного математичного апарату та потребує відповідних розробок та моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інновацій, інноваційного розвитку підприємств посідають важливе місце в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед сучасних вітчизняних наукових робіт за темою цього дослідження виділяються роботи таких науковців, як Є.В. Афанасьєв [1–3], В.Я. Нусінов [4], Л.М. Варава [5], В.М. Гриньова [6], А.М. Турило [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак за такого широкого інтересу до цієї проблематики відсутні чітко визначені математичні підходи до оптимізації інноваційного рівня залізорудного підприємства.

Мета статті полягає у моделюванні активізації інноваційних процесів залізорудного підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, рівень інноваційного розвитку залізорудного підприємства залежить від низки внутріш-

ніх та зовнішніх факторів, які потребують врахування та можуть бути піддані моделюванню з метою оптимізації результативного показника.

Сучасна наукова думка для моделювання інноваційного розвитку підприємств застосовує методи виробничих функцій (нейтральний науково-технічний прогрес за Д. Хіксом, Р. Харродом, Р. Солоу). В моделі інноваційного розвитку за Р. Харродом є два стабільні показники, а саме фондовіддача і гранична продуктивність основних фондів. Тобто вартість основних засобів (інноваційне обладнання) зростає на значну величину, збільшуються також обсяги випущеної продукції, але коефіцієнт загальної прибутковості (ефективності) основних засобів та їх гранична продуктивність залишаються незмінними. Внаслідок цього можна дійти висновку, що підвищення ефективності відбувається за рахунок зменшення витрат праці.

На сучасному етапі економічного розвитку проблеми використання нової техніки та технології на підприємстві стають першочерговими та особливо актуальними в умовах інтенсивних ринкових перетворень.

Підвищення якості продукції, абсолютне та відносне зниження вартості техніки відображають економічні наслідки НТП, його вплив на динаміку споживчої вартості і вартості продукції. Форми його вияву укладаються в певну систему. Частка ресурсів, які необхідні для створення та реалізації новин, залежить від ефекту

їх реалізації та терміну появи ефекту. Ефект розробки та освоєння нововведення в конкретний період залежить від масштабу інтенсифікації науково-технічних робіт та від частки ресурсів, що спрямовані на НТП, а також від динаміки цих робіт у часі [1, с. 16].

Аналіз НТП як об'єкта управління дає можливість сформулювати систему показників, що визначають темпи НТП, які відповідають змісту, а також вкладаються окремими авторами в поняття різних видів темпів НТП. При цьому одним зі способів обмеження числа показників, що вносяться у систему, є вибір із сукупності нововведень саме таких їх видів, темпи створення яких визначають позитивну результативність виробничого процесу з урахуванням ризику. Одна система показників є переважачою для тих чи інших новин, а інша система відображає темпи останніх [1, с. 16; 3, с. 65].

Створення системи показників, що визначають темпи НТП, приводить до необхідності обмеження розгляду НТП лише за економічними характеристиками [7, с. 3–6]. Зіставлення показників може дати відповідь на питання типу НТП, тобто якими будуть темпи НТП (екстенсивними чи інтенсивними) [2, с. 79; 8, с. 114–115].

Основною метою дослідження є удосконалення теоретично-методичних положень оцінювання економічної ефективності інтенсифікації розвитку виробничих процесів підприємства на основі реалізації інноваційних проектів. Відповідно до мети головним завданням дослідження є розробка узагальненого методичного підходу до визначення частки інтенсивних та екстенсивних факторів в економічне зростання підприємства на підґрунті двофакторної виробничої функції, дослідження функції індукування технічного прогресу в процесі реалізації інноваційних проектів.

На етапі дослідження економічного росту підприємства необхідно забезпечити інтенсифікацію нововведень, тому слід виділяти інтенсивні нововведення [2, с. 77–80], а саме багатопільові нововведення, у яких одна новина розраховується на досягнення декількох бажаних цілей; радикальні, базові нововведення, що використовуються тоді, коли часткові поліпшення не можуть пристосувати застарілу базу до нових умов.

Вклад інтенсивних та екстенсивних факторів в економічне зростання залізничного підприємства можна визначити за допомогою використання двофакторної виробничої функції, що характеризує взаємозв'язок

середніх темпів приросту продуктивності праці g та його капіталоозброєності f [1, с. 19; 8, с. 114–115]:

$$g = \lambda f + \gamma, \quad (1)$$

де λ – коефіцієнт середньої еластичності продуктивності праці за її фондоозброєністю; γ – темп приросту ефективності.

Коефіцієнт λ за визначенням виробничої функції має числові значення від 0 до 1. Це означає, що збільшення капіталоозброєності f на 1% приведе до меншого збільшення продуктивності праці g . Економічна сутність формули (1) інтерпретується таким чином: λf відображає динаміку капіталомісткого розвитку, а γ – темп інтенсифікації.

Тоді доля інтенсивного індукування технічного прогресу d для заданих періодів часу визначається за формулою:

$$d = \frac{g - \lambda \cdot f}{\gamma}, \quad (2)$$

де d – доля інтенсивного індукування технічного прогресу; g – темпи приросту продуктивності праці; f – темпи приросту капіталоозброєності; λ – коефіцієнт взаємозв'язку між темпами капіталоозброєності та продуктивності; γ – темпи приросту товарної продукції.

Коефіцієнти взаємозв'язку між темпами капіталоозброєності та продуктивності праці визначаються за формулою:

$$\lambda = \frac{g}{g + f}. \quad (3)$$

Отже, з огляду на (1–3) значення функції технічного прогресу з урахуванням ризику визначатиметься за формулою:

$$T = (1 + [(g - 1) \cdot d])^{1-k}, \quad (4)$$

де k – коефіцієнт ризику.

Технічна перебудова виробничого підприємства є необхідною для забезпечення високих техніко-економічних показників та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Для розрахунку долі інтенсивних факторів, що індукують технічний прогрес в умовах вжиття інноваційних заходів на ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», використані дані, наведені у табл. 1.

На підставі цих даних проведено розрахунок темпів росту капіталоозброєності та продуктивності праці (табл. 2) та оцінювання рівня інтенсифікації інноваційного розвитку (табл. 3) ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг».

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку долі інтенсивних факторів, що індукують технічний прогрес ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»

Періоди, роки	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	Основні засоби, тис. грн.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Середньооблікова кількість штатних працівників облікового складу, осіб	Валовий прибуток
2013	28 251 196,000	28 418 153,000	28 268 842	30 324	-17 646,000
2014	36 740 613,000	50 001 021,000	33 908 591	28 625	2 832 022,000
2015	46 261 289,000	48 642 475,000	45 141 096	27 461	1 120 193,000
2016	52 961 756,000	46 492 196,000	47 924 608	24 925	5 037 148,000

Таблиця 2

Розрахунок темпів росту капіталоозброєності та продуктивності праці ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» за період 2013–2016 рр.

Періоди, роки	1-й рік		2-й рік	
	Капіталоозброєність, грн./ос.	Продуктивність праці, тис. грн./ос.	Капіталоозброєність, грн./ос.	Продуктивність праці, тис. грн./ос.
1 2013–2014	937 150,54	931,645	1 746 760,559	1 283,515
2 2014–2015	1 746 760,56	1 283,515	1 771 329,340	1 684,618
3 2015–2016	1 771 329,34	1 684,618	1 865 283,691	2 124,845

Таблиця 3

Оцінка рівня інтенсифікації інноваційного розвитку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Темп приросту реалізації продукції (у)	Темпи росту, частка од.		λ	d
	капіталоозброєності (f)	продуктивності (g)		
1,300	1,864	1,378	0,425	0,450
1,259	1,014	1,313	0,564	0,588
1,145	1,053	1,261	0,545	0,600

Таблиця 4

Моделювання впливу зниження вартості основних засобів на темпи капіталоозброєності відносно 2016 р.

2015 р		Прогнозовані зміни відносно 2016 р			Темпи росту, частка од.	
Капіталоозброєність, грн. / чол.	Продуктивність праці, тис. грн. / чол.	Основні засоби, тис. грн.	Капіталоозброєність, грн. / чол.	Продуктивність праці, тис. грн. / чол.	Капіталоозброєності (f)	Продуктивності (g)
1771329,34	1684,618	46492196	1865283,691	2124,845	1,053	1,261
1771329,34	1684,618	41842976	1678755,322	2124,845	0,948	1,261
1771329,34	1684,618	37193757	1492226,953	2124,845	0,842	1,261
1771329,34	1684,618	32544537	1305698,584	2124,845	0,737	1,261
1771329,34	1684,618	27895318	1119170,215	2124,845	0,632	1,261
1771329,34	1684,618	23246098	932641,846	2124,845	0,527	1,261
1771329,34	1684,618	18596878	746113,476	2124,845	0,421	1,261
1771329,34	1684,618	13947659	559585,107	2124,845	0,316	1,261
1771329,34	1684,618	9298439,2	373056,738	2124,845	0,211	1,261
1771329,34	1684,618	4649219,6	186528,369	2124,845	0,105	1,261

Коефіцієнт взаємозв'язку між темпами капіталоозброєності та продуктивності праці визначається за формулою (3).

На рис. 1 наведено графічну інтерпретацію оцінки тенденції активізації інноваційного розвитку ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» в ретроспективному періоді 2013–2016 рр. на основі моніторингу рівня інтенсифікації НТП d .

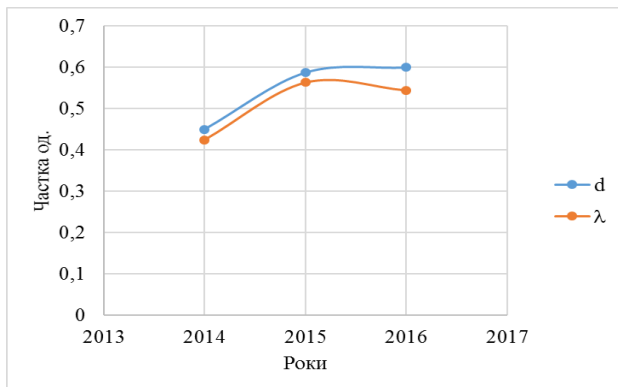


Рис. 1. Графічна інтерпретація оцінки тенденції активізації інноваційного розвитку ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» в ретроспективному періоді 2013–2016 рр.

З рис. 1 видно, що показник долі інтенсивного індукування технічного прогресу має позитивну тенденцію та збільшується впродовж всього періоду.

Відслідковуємо можливі тенденції активізації інноваційного розвитку на прикладі ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» під час впровадження інвестиційних проєктів, що супроводжуються зміною вартості основних засобів та зростанням обсягів виробництва і реалізації продукції (табл. 4–7, рис. 2).

На рис. 2 пунктиром зображено граничну лінію, вище якої не доцільно розглядати значення показника d , який характеризує рівень інтенсифікації НТП. За зменшення вартості основних засобів на

Таблиця 5

 Залежність показників λ і d

від відсотка зменшення вартості основних засобів

Зменшення вартості основних засобів, %	λ	d
0	0,545	0,600
10	0,571	0,629
20	0,600	0,661
30	0,631	0,695
40	0,666	0,734
50	0,705	0,777
60	0,750	0,826
70	0,800	0,881
80	0,857	0,944
90	0,923	1,000
57	0,736	0,811

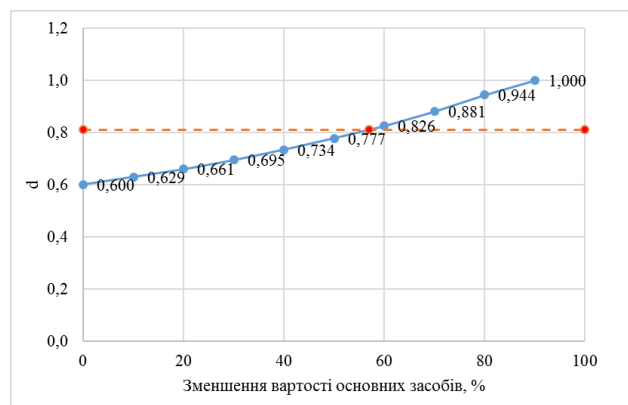


Рис. 2. Залежність долі інтенсивного індукування технічного прогресу від відсотка зменшення вартості основних засобів

57% показник долі інтенсивного індукування технічного прогресу складе 0,811.

Таблиця 6

**Моделювання впливу збільшення обсягів виробництва
на темпи приросту реалізації продукції відносно 2016 р.**

Приріст видоб.	Обсяги виробництва продукції, тис. од.	Основні засоби, тис. грн.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Середньооблікова кількість штатних працівників облікового складу, осіб	Темп приросту реалізації продукції (у)
1	52 961 756,0	46 492 196,0	47 924 608,00	24 925	1,145
1,05	55 609 843,8	41 842 976,4	47 924 608,00	24 925	1,202
1,1	58 257 931,6	37 193 756,8	47 924 608,00	24 925	1,259
1,15	60 906 019,4	32 544 537,2	47 924 608,00	24 925	1,317
1,2	63 554 107,2	27 895 317,6	47 924 608,00	24 925	1,374
1,25	66 202 195,0	23 246 098,0	47 924 608,00	24 925	1,431
1,3	68 850 282,8	18 596 878,4	47 924 608,00	24 925	1,488
1,35	71 498 370,6	13 947 658,8	47 924 608,00	24 925	1,546
1,4	74 146 458,4	9 298 439,2	47 924 608,00	24 925	1,603
1,45	7 679 4546,2	4 649 219,6	47 924 608,00	24 925	1,660

Таблиця 7

**Моделювання темпів капіталоозброєності та продуктивності залежно
від збільшення обсягів виробництва та зменшення вартості основних засобів відносно 2016 р.**

2015 р.		Прогнозовані зміни відносно 2016 р			Темпи росту, частка од.	
Капіталоозброєність, грн./ос.	Продуктивність праці, тис. грн./ос.	Основні засоби, тис. грн.	Капіталоозброєність, грн./ос.	Продуктивність праці, тис. грн./ос.	Капіталоозброєність (f)	Продуктивність (g)
1 771 329,34	1 684,618	46 492 196,0	1 865 283,691	2 124,845	1,053	1,261
1 771 329,34	1 684,618	41 842 976,4	1 678 755,322	2 231,087	0,948	1,324
1 771 329,34	1 684,618	37 193 756,8	1 492 226,953	2 337,329	0,842	1,387
1 771 329,34	1 684,618	32 544 537,2	1 305 698,584	2 443,571	0,737	1,451
1 771 329,34	1 684,618	27 895 317,6	1 119 170,215	2 549,814	0,632	1,514
1 771 329,34	1 684,618	23 246 098,0	932 641,846	2 656,056	0,527	1,577
1 771 329,34	1 684,618	18 596 878,4	746 113,476	2 762,298	0,421	1,640
1 771 329,34	1 684,618	13 947 658,8	559 585,107	2 868,540	0,316	1,703
1 771 329,34	1 684,618	9 298 439,2	373 056,738	2 974,783	0,211	1,766
1 771 329,34	1 684,618	4 649 219,6	186 528,369	3 081,025	0,105	1,829

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що умови виробничо-господарської діяльності ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» створюють реальну основу щодо вжиття інноваційних заходів, які можуть бути спрямовані на забезпечення необхідного рівня активізації прогресивного розвитку перебігу виробничо-економічних процесів.

Використання запропонованих методичних підходів дає можливість моделювати рівень активізації інноваційного розвитку промислових підприємств в процесі їх технологічної реструктуризації. При цьому інноваційний проект потенційного інвестора має бути раціонально оцінений, тому здебільшого помилки під час прийняття інвестиційних рішень є невинними. В результаті аналізу, який може бути проведений з використанням запропонованої моделі, виникає можливість визначення долі інтенсивних та екстенсивних факторів інновації в економічному розвитку залізничного підприємства та оцінювання доцільності її практичної реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Афанасьєв Є.В. Інноваційна політика в Україні та економічне обґрунтування доцільності реалізації нововведень гірничо-збагачувальних підприємств. Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. Вип. 166. Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. С. 15–24.
- Афанасьєв Є.В. Оцінка впливу науково-технічного прогресу на використання виробничого потенціалу промислового підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. Вип. 132. Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. С. 77–82.
- Афанасьєв Є.В. Оцінка ризику інтенсифікації розвитку науково-технічного прогресу в умовах гнучкого розвитку промислового підприємства. Регіональні перспективи. 2002. № 6 (25). С. 65–68.
- Афанасьєв Є.В., Нусінов В.Я. Формування теоретичних передумов щодо апаратної реалізації досліджень інноваційних процесів національного господарства. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 13. С. 22–26.
- Варава Л.М., Арутюнян А.Р., Варава А.А. Концептуальні положення модернізаційної політики у гірничорудній підгалузі України. Ефективна економіка. 2014. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2695>.
- Гриньова В.М., Колодзієв О.М. Інноваційний розвиток економіки України як стратегічний напрям підвищення її конкурентоспроможності у світі. Вісник економічної науки України. 2014. № 1. С. 140–143.
- Турило А.М., Зінченко О.А., Нусінов В.Я. Економічна оцінка інноватизації залізничного виробництва: монографія. Кривий Ріг: Видавничий дім, 2006. 200 с.
- Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием. Москва: Экономика, 1990. 255 с.
- Стратегічні пріоритети ефективного економічного розвитку залізничної галузі України: монографія / Є.В. Афанасьєв, О.С. Щекочевич, І.Є. Афанасьєв, М.Г. Афанасьєва, В.О. Ільченко; за заг. ред. Є.В. Афанасьєва. Кривий Ріг: Видавничий центр ДВНЗ «КНУ», 2016. 380 с.
- Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: smida.gov.ua.
- ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг». URL: ukraine.arcelormittal.com.

УДК 338.45

Бутко М.П.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і державного управління
Чернігівського національного технологічного університету***Бердар М.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ЕФЕКТИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто особливості прояву ефектів, а також суперечності розвитку підприємств переробної промисловості. Всі ефекти, продуковані переробною промисловістю, за їхньою природою поділені на структурні, функціональні, інституціональні, синергійні та мультиплікативні. Їх передатним механізмом є сукупність різних зв'язків між переробною промисловістю та іншими складовими економічної системи країни. Водночас у процесі глобалізації виникає ціла низка суперечностей. Вони визначають шляхи подальшого розвитку переробної промисловості, оскільки вимагають усунення.

Ключові слова: промисловість, переробна промисловість, ефект, суперечність, розвиток, глобалізація.

Бутко М.П., Бердар М.М. ЭФФЕКТЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены особенности проявления эффектов, а также противоречия развития предприятий перерабатывающей промышленности. Все эффекты, продуцируемые перерабатывающей промышленностью, по своей природе поделены на структурные, функциональные, институциональные, синергетические и мультипликативные. Их передаточным механизмом является совокупность различных связей между перерабатывающей промышленностью и другими составляющими экономической системы страны. В то же время в процессе глобализации возникает целый ряд противоречий. Они определяют пути дальнейшего развития перерабатывающей промышленности, поскольку требуют устранения.

Ключевые слова: промышленность, перерабатывающая промышленность, эффект, противоречие, развитие, глобализация.

Butko M.P., Berdar M.M. EFFECTS AND CONTRADICTIONS OF THE ENTERPRISE'S DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY IN TERMS OF GLOBALIZATION

The article considers the peculiarities of the manifestation of the effects, as well as contradictions in the enterprise's development of the processing industry. All the effects produced by the processing industry are inherently divided into structural, functional, institutional, synergistic and multiplicative categories. Their transfer mechanism is a set of connections of a different nature between the processing industry and other components of the country's economic system. At the same time, a number of contradictions arise in the process of globalization. They have been determining the ways of further development of the processing industry, since they require elimination.

Keywords: industry, processing industry, effect, contradiction, development, globalization.

Постановка проблеми. Роль, значення та перспективи розвитку переробної промисловості України обумовлені її місцем у системі національної економіки та суспільства, ефектами, що породжені нею в процесі функціонування та взаємодії з елементами цієї системи, а також сукупністю суперечностей її розвитку в умовах глобалізації. Саме переробна промисловість зв'язує різні види діяльності в єдиний процес створення доданої вартості на території країни та детермінує місце країни в системі міжнародного поділу праці та світових рейтингах ефективності розвитку. Переробна промисловість є одночасно і продуктом суспільного прогресу, і його генератором, визначаючи технологічний уклад, тип економічного зростання та соціально-економічний статус суспільства. Іншими словами, вона породжує цілу низку ефектів у національній економіці, суспільстві та в системі міжнародних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основний внесок у формування ґрунтовної теоретико-методологічної бази функціонування та розвитку переробної промисловості здійснили наукові праці таких вчених, як, зокрема, В.Д. Базилевич, К.О. Бояркова, М.П. Бутко, І.І. Вітер, В.М. Геєць, А.А. Григоренко, П.Ф. Друкер, Ю.В. Кіндзерський, С.С. Клименко, Н.М. Краус, О.Б. Саліхова, А.В. Шевченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблем розвитку підприємств переробної промисловості та пошук шляхів

їх вирішення продовжуються і сьогодні, проте недостатню увагу приділяється виявленню та аналізу ефектів, породжуваних переробною промисловістю в процесі свого функціонування та розвитку, а також суперечностям, що виникають в процесі цього розвитку в умовах глобалізації, що й обумовлює актуальність і вибір теми статті.

Мета статті полягає у виявленні та класифікації ефектів функціонування та розвитку переробної промисловості, а також суперечностей її розвитку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енциклопедичне визначення поняття «ефект» (від лат. "effectus" – «виконання, дія») характеризує його як реакцію на якусь дію або як результат, що є наслідком якоїсь дії, яких-небудь причин, сил, дій, заходів [11]. Природа ефектів, породжених переробною промисловістю, пов'язана з об'єктивною взаємозалежністю, збалансованістю та пропорційністю всіх елементів економічної системи країни, що знаходяться у взаємодії в процесі відтворення та розвитку. З огляду на змістовну сутність дефініції ефекти, породжені переробною промисловістю, об'єднаємо у такі дві групи: ефекти функціонування та ефекти розвитку. Перші виникають перманентно в процесі поточної діяльності, другі – час від часу як наслідок накопичених якісних і кількісних змін, дія яких виходить за межі галузі та спричиняє відповідні реакції та зміни в елементах, пов'язаних з нею, таких, що перебувають у взаємодії.

Передатним механізмом ефектів функціонування та розвитку переробної промисловості є сукупність різних зв'язків між нею та іншими складовими економічної системи країни.

Враховуючи багатогранність зв'язків переробної промисловості та її впливу на сполучені елементи системи національної економіки та суспільства, всі ефекти, продуковані нею, за їхньою природою можемо поділити на:

- структурні (реакції системи та її елементів, що виявляються через зміни їх співвідношень, господарських пропорцій; структурні зрушення, кількісні та якісні трансформації елементного складу галузевої, територіальної, відтворювальної, зовнішньоекономічної структури економіки);

- функціональні (ефекти, що виявляються за функціональною ознакою, реакції та зміни виробничого, технологічного, ринкового, фінансового, інвестиційного, інноваційного, соціального, екологічного характеру);

- інституціональні (кількісно-якісні та сутнісні зміни і перетворення різних соціальних та економічних інститутів) [8];

- синергійні (ефекти, що виявляються в процесі ущільнення взаємодії та взаємозв'язків переробної промисловості з іншими елементами національної економіки у вигляді групового результату, котрий переважає суму результатів окремих елементів системи);

- мультиплікативні (пряма економічна користь території, на якій знаходиться переробне підприємство, національній економіці загалом, що у своєму складі має переробну промисловість, завдяки розвитку супутніх галузей, сфер, видів діяльності, самої території, а отже, одержання додаткових доходів, тобто всі побічні ефекти, породжувані самим фактом існування переробної промисловості).

Слід зазначити, що всі перераховані ефекти, по-перше, виявляються і в процесі функціонування переробної промисловості, і в процесі її розвитку, а по-друге, можуть діяти одночасно, накладаючись один на одного. При цьому ефекти функціонування породжують переважно кількісні, а ефекти розвитку – якісні зміни. Зокрема, переробна промисловість у процесі перетворення сировини та матеріалів на готову продукцію, тобто свого функціонування, створює базові умови для функціонування добувної промисловості, сільського господарства, будівництва, енергетики, галузей виробничої та соціальної інфраструктури; створює фундамент науково-технічного прогресу та економічного зростання; здійснює вплив на соціально-економічну ситуацію в країні; формує внутрішній ринок з певним рівнем купівельної спроможності; формує попит на фахівців певних спеціальностей, впливаючи на структуру системи освіти, стан ринку праці, рівень зайнятості тощо; є економічним фундаментом формування доходів населення і платоспроможного попиту; виступає «замовником» відповідної інституціональної бази, що забезпечує їй ефективне функціонування в системі ринкових відносин, сприяє інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості [14, с. 79]; значною мірою визначає можливість розвитку економічного потенціалу країни, її місце в геоekonomічному європейському просторі, рівень конкурентоспроможності національного товаровиробника [12, с. 44]; забезпечує реалізацію національних інтересів у глобальному економічному просторі; визначає експортну спеціалізацію країни та її регіонів.

Отже, ефекти функціонування переробної промисловості детермінують її місце та роль в економічній системі країни, вплив на всі її складові, проте конститутивного значення все ж таки набувають ефекти розвитку, оскільки вони спричиняють якісні перетворення системи, прогресивні зміни, визначають вектор її подальшого розвитку.

В процесі розвитку переробна промисловість:

- стимулює структурні зрушення як всередині галузі, так і в інших галузях, комплексах, національній економіці загалом, зміну територіальної, відтворювальної, зовнішньоекономічної структури економіки;

- формує попит на інновації та ініціює їх впровадження;

- формує попит на кредити та фінансові послуги, стимулюючи розвиток банківської сфери та фінансових ринків;

- створює умови та стимули для розвитку інших галузей, територій, ринків;

- рухаючись певною траєкторією, ініціює процеси модернізації традиційних галузей, визначає інтенсивність розвитку наукоємних та інформаційноємних видів діяльності;

- змінюючись якісно, висуває нові вимоги до фахівців, стимулюючи підвищення якості освіти, нарощування людського капіталу, кадрового потенціалу, забезпечення постійного навчання фахових спеціалістів, сприяє зростанню частки висококваліфікованої праці;

- змінює експортну спеціалізацію країни та її регіонів; зокрема, орієнтуючись на розвиток сировинних галузей, країна «консервує» своє відставання від загальносвітових темпів розвитку, оскільки, як зазначив П.Ф. Друкер, «ці галузі можуть слугувати технологічним фундаментом для швидкого екстенсивного економічного зростання лише в слабо розвинених країнах та тих, що розвиваються» [5]; розвиток же переробної промисловості орієнтує країну на експорт товарів з високою доданою вартістю, розширення виробництва повного замкненого циклу, стимулюючи економічне зростання; створює умови розвитку внутрішнього ринку промислової продукції; детермінує зміну технологічного укладу економіки, якість розвитку та темпи економічного зростання країни; формує потенціал технологічного відродження національної економіки.

Таким чином, ефекти розвитку переробної промисловості породжують відповідні реакції в усіх сполучених галузях та супроводжуючих виробництвах, у виробничій та соціальній інфраструктурі, на ринках ресурсів та факторів виробництва, в енергетичній, фінансовій та соціальній сферах, в інституціональній підсистемі та міжнародних економічних відносинах. Більшість цих ефектів мають мультиплікативний характер, тобто кінцевий результат виявляється набагато більшим за розмір початкових змін. Проте не слід забувати, що вони можуть викликати як позитивні, так і негативні наслідки залежно від характеру змін у переробній промисловості. З огляду на регресивні процеси в галузі слід очікувати аналогічну реакцію в усіх елементах економічної системи країни. Крім того, ефекти розвитку переробної промисловості, породжуючи реакцію в сполучених галузях та сферах, забезпечують зворотний зв'язок з ними, що може мати як позитивні, так і негативні наслідки і для самої переробної промисловості. Іншими словами, ефекти розвитку галузі перетворюються на фактори впливу на його динаміку з боку інших учасників процесу. Зокрема, негативна динаміка розвитку будівництва, транспорту, що є споживачами продукції переробної промисловості, спри-

чиняє зниження попиту на продукцію її галузей, а аналогічні зміни в розвитку сільського господарства, добувної промисловості, енергетики, що є постачальниками ресурсів, – зниження пропозиції цих ресурсів для переробної промисловості. Так само виявляється вплив факторів на процес розвитку переробної промисловості з боку інших елементів економічної системи країни, зокрема:

– зниження доходів населення спричиняє зменшення попиту на споживчі товари і товари тривалого використання;

– підвищення вартості енергоресурсів, транспортних тарифів, заробітної плати пригнічує розвиток переробної промисловості;

– криза в системі професійної та вищої освіти позбавляє переробну промисловість кваліфікованих кадрів, що є ініціаторами інноваційних змін.

Тривалий час розвиток переробної промисловості визначався лише специфікою та динамікою змін, що відбувалися всередині країни. Проте сьогодні головною світовою тенденцією стала глобалізація. Вона є об'єктивним наслідком історичного процесу розвитку цивілізації, неминучим результатом зближення національних економік та зростання їхньої взаємозалежності, інтегрованості, взаємодоповнюваності. Зокрема, на думку А.А. Григоренко, «глобалізація – технологічна істина, яка обумовлена загальним напрямом науково-технічного прогресу на стадії індустріального та постіндустріального суспільства, а тому протистояти їй майже неможливо» [4, с. 87].

В процесі глобалізації виникає ціла низка суперечностей розвитку переробної промисловості України. Головними завданнями при цьому є отримання вигод для країни та її економіки від такого процесу та мінімізація втрат.

Науковці, які займаються дослідженням глобалізації, зазначають, що провідною суперечністю глобалізаційних процесів є суперечність між глобальними інтересами, потребами світового економічного і політичного розвитку та прагненнями національних держав до збереження власної ідентичності та суверенності. Як підкреслює А.А. Григоренко, будь-яка країна, що прагне уникнути маргінального та периферійного стану, має інтенсивно включатися в глобалізаційні та інтеграційні процеси, проте не повинна «розчинятися» у загальному глобалізаційному просторі [4, с. 88]. Сьогодні розвиток підприємств переробної промисловості в умовах глобалізації характеризується низкою суперечностей, основними з яких є такі.

1) *Суперечність взаємодії*, що полягає в тому, що, з одного боку, в сучасному світі неможливо будувати ефективну переробну промисловість без активної взаємодії зі світовими агентами, структурами, ринками, а з іншого боку, потрапляння в залежність від зовнішніх факторів та впливів підриває і національну економіку, і переробну промисловість, знесилює її, вимиваючи ресурси, інтелектуальний потенціал, позбавляючи самостійності та незалежності.

2) *Суперечність між розвитком науки та виробництва*. Як зазначає В.М. Геєць, вітчизняна наука зберегла, розвиває та нагромаджує фундаментальні знання в тих видах сучасної діяльності, які притаманні постіндустріальному суспільству IV–VI і навіть VII технологічних укладів з провідною роллю знань, проте немає можливості їх використання, оскільки більшість наявних виробництв має ознаки індустріальності [3, с. 4]. Іншими словами, існує суперечність між наявними науковими розробками та попитом на них з боку переробної промисловості, а також розриваність ланцюжка «освіта – наука – виробництво».

3) *Суперечність між рівнем освіти населення, його людського капіталу, науково-технічної культури та рівнем розвитку виробництва*. Протягом тривалого часу ринкових перетворень потенціал переробної промисловості поступово руйнувався та застарівав за відсутності систематичного оновлення, що призвело до суттєвого розриву між якісними показниками речового та особистого факторів виробництва. Розвиток інтелектуального потенціалу не знаходить своєї реалізації в реальному виробництві. Водночас більшість промислових підприємств відчуває дефіцит трудових ресурсів відповідної кваліфікації та спеціалізації.

4) *Суперечність між потребою в комплексній державній підтримці розвитку переробної промисловості та реальною промисловою політикою держави на поточному етапі*. Як зазначає О.Б. Саліхова, інтервенція держави в розвиток промисловості через конкретні політичні підйоми та інституційні рамки для генерування оптимальних результатів промислової політики є невід'ємною частиною успіху структурних перетворень і сталою економічного зростання країни [10, с. 19].

5) *Суперечність постіндустріального розвитку*, що полягає в тому, що, активно формуючи економіку постіндустріального типу, яка характеризується, зокрема, збільшенням у ВВП частки послуг і, відповідно, зменшенням частки промисловості та сільського господарства, більшість країн залишаються залежними від матеріального виробництва, що є основою високого рівня споживання, тому обсяги виробництва промислової продукції у провідних країнах залишаються дуже значними [2, с. 32]. Водночас в Україні на фоні зростання сфери послуг переробна промисловість суттєво «здає» свої позиції, обсяги її виробництва скорочуються в рази, промислова база звужується.

6) Зазначена суперечність породжує іншу – *суперечність тенденцій розвитку глобалізованого світу та експортоорієнтованої моделі розвитку вітчизняної переробної промисловості*. Як відзначено в Лімській декларації XV Генеральної конференції ЮНІДО «Шлях до досягнення всеосяжного і сталого промислового розвитку», локомотивом розвитку є індустріалізація. Завдяки їй збільшується продуктивність, створюються нові робочі місця та можливості отримання доходів, що сприяє подоланню бідності та досягненню інших цілей, а також створенню умов для вирішення багатьох соціальних проблем [9]. Розвинені країни поступово зміщують акценти з експортної орієнтації на внутрішній ринок, зміцнюють позиції власних підприємств, намагаючись зменшити їх залежність від зовнішнього світу, проводять політику рещорінгу, показуючи, що можливості експорту продукції переробної промисловості скорочуватимуться. Натомість в Україні переробна промисловість все більше набуває ознак експортної сировинної спеціалізації, її галузева структура примітивізується, техніко-технологічний потенціал поступово втрачається. Це підтверджують також аналітичні дослідження, згідно з результатами яких ситуація в Україні гірша порівняно не лише з розвиненими країнами, але й з країнами, що розвиваються, адже спостерігаються більш інтенсивне скорочення переробної промисловості на фоні всієї галузі в країнах з перехідною економікою, до яких відноситься і наша (2,4 проти 1,2 разів), її інтенсивніше зростання в країнах, що розвиваються (1,4 проти 1,2 разів) [6].

7) *Суперечність між потребою в модернізаційних перетвореннях переробної промисловості та*

мізерними можливостями їх забезпечення. Підприємства переробної промисловості працюють на застарілій матеріально-технічній базі, що залишилась у спадок від СРСР, значна частина підприємств не змогла пристосуватися до ринкових умов, адже внаслідок незатребуваності продукції збанкрутували і зникли потужні в минулому промислові гіганти, а також велика кількість середніх підприємств, структура переробної промисловості змінилася в бік збільшення частки харчової галузі і зменшення машинобудування, що поставило нашу країну в один ряд з відсталими країнами світу, для яких характерним є аграрно-сировинний статус економіки. Проте, як підкреслюють В.В. Стадник і В.О. Мукомела-Михалець, в умовах глобалізації конкурентоспроможними можна назвати лише ті економіки, що мають велику кількість високотехнологічних підприємств [13].

8) *Експортно-імпортна суперечність*, що полягає в тому, що, виробляючи на експорт низько технологічну продукцію, переважно сировину, напівфабрикати, продукцію, котра пройшла лише первинну обробку, підприємства переробної промисловості задовольняють свій попит на якісну готову продукцію (обладнання, механізми, транспортні засоби тощо) за допомогою імпорту, як і споживачі, що не знаходять варіанти задоволення свого попиту якісними вітчизняними товарами. Іншими словами, переробляючи власну сировину, ми віддаємо її за кордон, оплачуючи чужу додану вартість, створену за межами нашої країни і, можливо, з використанням нашої ж сировини, адже основний виробничий процес, що має забезпечувати розвиток вітчизняної переробної промисловості, відбувається за її межами в інших країнах, збільшуючи рівень їхнього добробуту, забезпечуючи процвітання їхньої переробної промисловості.

9) *Суперечність ринкових пристосовань*. В умовах переходу до ринкової економіки переробна промисловість України мала пристосовуватися до дії ринкових сил, потреб внутрішнього ринку, мінливої кон'юнктури, світових ринків тощо. Промисловість у своїх реакціях на зовнішні «шоки», як відомо, менш гнучка порівняно, наприклад, зі сферою послуг, інтелектуальної праці внаслідок своєї капіталомісткості та технологічної специфіки. Зокрема, підприємства переробної промисловості мають певні галузеві особливості, такі як наявність сталого технологічного процесу та участь великої кількості персоналу вузької спеціалізації в процесі виробництва продукції, що унеможлиблює швидко зміну рентабельної або збиткової діяльності на більш економічно привабливу та перекваліфікацію робочої сили [7, с. 70].

10) *Суперечність інноваційного розвитку*. Сьогодні переробні підприємства працюють на вкрай застарілій матеріально-технічній базі, а вироблена інноваційна продукція спрямовується на експорт [1, с. 353]. Натомість обладнання, технології купуються за кордоном. Орієнтація створення інновацій на зовнішнього, а не на внутрішнього споживача, з одного боку, має цілком об'єктивну причину (ступінь моральної застарілості вітчизняного виробництва унеможлиблює впровадження сучасних технологій), а з іншого боку, позбавляє мотивації вітчизняні переробні підприємства створювати інноваційні продукти для внутрішнього ринку, зокрема позбавляє мотивації із суто меркантильних причин. В результаті замикається «закляте коло» технологічної відсталості та відсутності інноваційного розвитку.

11) *Суперечність між вимогами ринку та застарілою системою управління підприємствами* демонструє розрив між внутрішнім механізмом забезпечення ефективності функціонування підприємств переробної промисловості та вимогами зовнішнього середовища, що забезпечує її ресурсами та споживає результати виробництва. Низький рівень гнучкості, адаптивності, креативності системи управління підприємствами погіршує стан переробної промисловості в умовах глобалізації, знижує рівень її стійкості в умовах конкурентного тиску.

12) *Суперечність між потребами в інвестиціях, бюджетних асигнуваннях для розвитку переробної промисловості та наявними фінансовими ресурсами*. Основна проблема тут полягає у відсутності інтересу стратегічних інвесторів у вкладанні в її модернізацію та розвиток, а також недостатній увазі до вирішення цієї проблеми з боку держави.

Зазначені суперечності визначають шляхи подальшого розвитку переробної промисловості, оскільки вимагають усунення. Інакше наша країна приречена на економічну відсталість, підвищення соціальної напруженості, загальне зuboжіння населення.

Висновки. Виявлені в ході дослідження ефекти функціонування та розвитку переробної промисловості повинні бути основою розробки дієвої стратегії її подальшого руху. Водночас розв'язання суперечностей розвитку переробної промисловості має забезпечити позитивний прояв усіх ефектів, які здатна продукувати галузь, впливаючи як стимул розвитку на всю соціально-економічну систему країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бояринова К.О. Функціональність інноваційної діяльності підприємств машинобудування в переробній промисловості. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 8 (182). С. 352–360.
2. Вітер І.І. Стратегічні орієнтири промислової політики ЄС у XXI столітті. Стратегія розвитку України. 2015. № 1. С. 32–42.
3. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. Економіка України. 2014. № 12 (637). С. 4–19.
4. Григоренко А.А. Суперечності між глобальними тенденціями та національними інтересами розвитку промислового комплексу національної економіки. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 4 (8). С. 87–93.
5. Друкер П.Ф. Епоха розрива: орієнтири для нашого м'яючого-гося общества. Москва: Вільямс, 2007. 323 с.
6. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України», 2013. 536 с.
7. Клименко С.Є. Аналіз підходів до реструктуризації підприємств переробної промисловості. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 16. С. 70–73.
8. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія. Київ: ЦУЛ, 2016. 596 с.
9. Вишневецький В.П., Збаразська Л.О., Заніздр М.Ю., Чекіна В.Д. та ін. Національна модель неоіндустріального розвитку України: моногр. /за заг. ред. В.П. Вишневецького. Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2016. 518 с.
10. Саліхова О.Б. Ренесанс державної інтервенції у промисловий розвиток: останні світові тенденції та уроки для України. Економіка України. 2015. № 9 (646). С. 19–38.
11. Словник української мови: в 11 т. Т. 2. 1971. 492 с.
12. Сороківська О.А. Сприятливі фактори і ризики розвитку переробної промисловості України в умовах гібридної війни. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2015. Т. 20. Вип. 2/2. С. 44–48.
13. Стадник В.В., Мукомела-Михалець В.О. Підприємницькі структури промислового сектора економіки України: стан і перспективи розвитку в умовах глобалізації. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 4. С. 93–99.
14. Шевченко А.В. Щодо пріоритетних напрямів здійснення реформ у промисловості України. Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2017. 214 с.

УДК 338.48

Демчук Н.І.*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпровського державного аграрно-економічного університету***Юрченко Н.І.***викладач кафедри маркетингу
Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ВИБІР НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів сутності глобалізації економіки та вивченню основних організаційних форм управління в індустрії туризму. Визначено характерні риси процесу глобалізації та його головну ідею. Проведено порівняльний аналіз організаційних форм діяльності організацій індустрії туризму, зазначено їх основні переваги та недоліки.

Ключові слова: глобалізація, індустрія туризму, сфера послуг, стратегія синергізму, глобальний ринок, глобальні об'єднання, стратегічний альянс.

Демчук Н.І., Юрченко Н.І. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ВЫБОР НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов сущности глобализации экономики и изучению основных организационных форм управления в индустрии туризма. Определены характерные черты процесса глобализации и его главная идея. Проведенный сравнительный анализ организационных форм деятельности организаций индустрии туризма, указаны их основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: глобализация, индустрия туризма, сфера услуг, стратегия синергизма, глобальный рынок, глобальные объединения, стратегический альянс.

Demchuk N.I., Yurchenko N.I. GLOBALIZATION OF ECONOMICS AND CHOICE OF NEW ORGANIZATIONAL FORMS OF MANAGEMENT IN INDUSTRY OF TOURISM

The article is devoted to the study of theoretical aspects of the essence of globalization of the economy and the study of the main organizational forms of management in the tourism industry. Characteristic features of the process of globalization and its main idea are defined. A comparative analysis of the organizational forms of the tourism industry organizations' activity was conducted, their main advantages and disadvantages indicated.

Keywords: globalization, tourism industry, services, synergy strategy, global market, global unions, strategic alliance.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку туристичний бізнес відіграє важливу роль в економіці багатьох країн світу. Інтенсивне зростання цього сегменту обумовлене перш за все стрімким розвитком сфери послуг та ринкових відносин. Сфера послуг – це одне з найважливіших джерел мобілізації потенціалу сталого розвитку, підвищення рівня та якості життя населення, сервісного обслуговування, матеріальних та духовних потреб суспільства. Управління туристичною галуззю на сучасному етапі ринкових перетворень в Україні вимагає пошуку нетрадиційних підходів та нових поглядів. Серед них слід назвати вдосконалення методів управління туристичною галуззю, розробку й оцінку моделей розвитку сфери туризму в системі державного та регіонального економічного розвитку, розробку економічної політики різних категорій туристичних підприємств, визначення цілей їхньої діяльності та стратегії розвитку на найближчу й подальшу перспективу, оцінку потенційних можливостей наявних ресурсів. Система управління туризмом не є відокремленою, а існує як важливий елемент державної та регіональної систем управління, тому слід звернути увагу також на вирішення питань, пов'язаних з туристичним комплексом в регіонах [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління туристичною сферою присвячено чимало досліджень і публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, які розкривають різні аспекти наявної проблеми. Серед них слід назвати дослідження Г.В. Казачковської про можливості сталого розвитку

туризму в Україні, Н.П. Кіркової, яка акцентує увагу на особливостях управління ціноутворенням в туристичній та санаторно-курортній сферах. У публікаціях В.В. Хорошун, А.В. Дубової розкриваються методи управління туризмом. Впровадженню маркетингових інформаційних комп'ютерних технологій в управління діяльністю туристичних підприємств приділяється увага в публікаціях В.А. Швачко, Н.Д. Свиридова свої дослідження присвячує управлінню розвитком регіонального туризму, а Н.М. Ветрова – екологізації стратегії управління в туризмі [3].

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних аспектів сутності глобалізації економіки та вивченні основних організаційних форм управління в індустрії туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі для міжнародного туристичного ринку характерні процеси жорсткої конкурентної боротьби за клієнта, ринки збуту та сфери впливу. На українському ринку збільшується кількість іноземних компаній, що займаються туризмом, що обов'язково призводить до того, що велика частина прибутку від міжнародного туризму в Україні дістається іноземним компаніям. Туристичні організації через відсутність достатнього досвіду, знань, фінансових можливостей, підтримки з боку державних органів перебувають у складному становищі і, як наслідок, не можуть протистояти функціонуючим на міжнародному ринку компаніям, що займаються туристичною діяльністю [3].

Змінити несприятливу ситуацію можна завдяки застосуванню стратегії синергізму, тобто шляхом

створення нових моделей організації та управління туристичної індустрії, які увібрали в себе останні досягнення теорії та практики глобального господарювання та управління.

Стратегія синергізму – це стратегія отримання конкурентних переваг за рахунок об'єднання двох або більше організацій в одних руках. Синергетична теорія, остаточно сформульована в роботі М. Бредлі, А. Десаї і Е.Х. Кіма (1983 рік), не витрчала своєї актуальності досі. Стратегія синергізму передбачає наявність у організації конкурентної переваги за рахунок спільного використання ресурсів (стратегія технологій та витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) або сфер діяльності (синергія планування й управління) [3].

Значення стратегії синергізму полягає в тому, що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва під час взаємозв'язку організацій, ніж в ситуації, коли вони управляються роздільно. Однак І. Ансофф у своїх роботах зазначає, що головною небезпекою цієї стратегії є недолік гнучкості, а також можливі компроміси й затримки в прийнятті рішень під час створення та функціонування організацій, які одержані в результаті злиття [3].

Ідея формування глобальних об'єднань почала активно пропагуватися в Америці із середини 1980-х років. Дослідження, проведені університетами та фірмами з управлінського консультування США, характеризували глобальне об'єднання як правильний засіб завоювання головних іноземних ринків та підвищення конкурентоспроможності транснаціональних компаній Америки [3].

Термін «глобальний» означає, що підприємства розглядають світ як єдине ціле, в якому стираються національні кордони та національні відмінності між споживачами. Глобалізація дає змогу підприємствам здійснювати економію на масштабі виробництва за рахунок стандартизації товарів, використовувати переваги світового маркетингу [3].

Глобальний ринок – це міжнаціональний ринок, попит на якому можна задовольнити пропозицією одного базового товару, підтримуючи цей попит інструментами продажів та маркетингу [3].

Основна ідея глобалізації полягає у визначенні загальних характеристик ринків та цільових груп споживачів, що не залежать від особливостей окремих країн. Для процесу глобалізації бізнесу характерними є [3]:

- зникнення національних та регіональних переваг, поступове вирівнювання потреб і запитів споживачів;

- економія на масштабі виробництва за рахунок стандартизації виробленої продукції або послуг;

- використання переваг світового маркетингу; інтернаціоналізація ринків привела до того, що майже в кожній країні працюють одні й ті ж підприємства-конкуренти.

Глобалізація бізнесу в рамках організації сприяє формуванню сильних конкурентних позицій порівняно з організаціями-конкурентами. Конкурентні переваги організації залежать від можливості використання цілої низки чинників, зокрема доступу до дешевих ресурсів, національного стимулювання інвестицій, подолання торгових бар'єрів, доступу до стратегічно важливих ринків збуту. За теорією конкурентної переваги організація отримує переваги перед конкурентами під час випуску продукції, під час виробництві якої інтенсивно використовуються фактори виробництва, наявні у відносному достатку всередині країни [3].

Глобальні об'єднання формуються шляхом злиття, придбання та поглинання організацій. У багатьох європейських країнах (Великобританія, Німеччина, Франція, Іспанія) відбувається глобальний розподіл ринку шляхом придбання компаній. Для індустрії туризму, як і для інших галузей, характерний вихід процесу концентрації підприємств за межі національних кордонів шляхом створення транснаціональних корпорацій [3].

Для проведення ефективної політики зарубіжного інвестування туристичні організації повинні враховувати можливості та рівень конкурентоспроможності пропонувані туристичні послуг, наявність управлінського досвіду, ефективність виробництва, розмір організації та рівень концентрації, інвестиційний клімат приймаючої країни (політичну та соціально-економічну стабільність, стан і перспективи розвитку економіки загалом, ставлення до іноземних інвестицій, господарське та податкове законодавство тощо). Поставлені організацією мета й облік чинників, що характеризують компанію, економіку та політику приймаючої країни, дають змогу організації вибрати той напрям діяльності, що за більш низьких затрат виробництва приносить додатковий прибуток.

Під час створення глобальних об'єднань особлива увага приділяється вибору організаційної форми зарубіжного підприємництва [3]:

- 1) створення нової туристичної організації за кордоном;

- 2) придбання діючої іноземної організації індустрії туризму;

- 3) придбання частки участі в капіталі іноземної туристичної організації, що дає право контролю;

- 4) придбання цінних паперів іноземних організацій індустрії туризму, що не дають права контролю;

- 5) надання позик і кредитів іноземним філіям на розширення їх діяльності або іноземним підприємствам.

Кожна з цих форм має свої переваги та недоліки. Створення нової організації сфери туристичних послуг – це одна з найбільш складних форм, сполучена з чималим ризиком, оскільки при цьому доводиться діяти в невизначених умовах. Необхідні знання місцевих умов та особливостей ринку, бажано мати відому й авторитетну торгову марку.

Придбання іноземної організації, що працює в індустрії туризму, дає можливість інвестору відразу включитися в місцеві структури, використовувати зв'язки та авторитет придбаної організації. Перевага цієї форми інвестування полягає в тому, що є можливість прискорити функціонування поглиненої організації, зникає необхідність здійснення операцій, пов'язаних з організацією нового підприємства [6].

Операції з придбання іноземного капіталу як цілого, так і частки участі в капіталі зарубіжної компанії пов'язані з такими проблемами [6].

- 1) Існування в багатьох країнах високих цін на придбання організацій.

- 2) Збільшення витрат на проведення операції через вивчення фінансового стану придбаної туристичної організації, що передбачає обов'язкове звернення до спеціалізованих організацій та підприємств з перевірки рахунків, до консультацій банків тощо. Оскільки нове керівництво організації відповідає за всіма її минулими зобов'язаннями, рекомендується купувати не всю організацію, а лише її нерухоме майно.

- 3) Модернізація або організаційна перебудова придбаної організації сфери туристичних послуг. У розвинених країнах контроль над компаніями найчастіше встановлюється шляхом придбання їх акцій, що обертаються на біржі в позабіржовому обороті.

Це можуть бути як «дружні» придбання, так і «агресивні захоплення». Для операцій з придбання акцій в кожній країні розроблені та діють особливі правила та процедури.

На сучасному етапі експансія глобальних компаній на вітчизняний ринок є очевидним фактом, реагувати на який місцеві виробники можуть по-різному. Можна припинити виробництво та не конкурувати в тих сферах, де немає особливого сенсу.

Інший шлях пов'язаний з пошуком найбільш ефективних організаційних форм міжнародного співробітництва з відомими на світовому туристичному ринку організаціями. В сучасних умовах, коли конкуренція з іноземними туристичними організаціями перемістилась на український ринок, українські туристичні організації повинні розвивати різні форми міжнародного співробітництва, що дасть змогу освоїти правила глобального бізнесу, адаптуватися до вимог міжнародних ринків та підвищити як конкурентоспроможність туристичної продукції і послуг, так і саму організацію загалом [6].

Таким чином, процеси глобалізації приводять до того, що організації індустрії туризму з метою підвищення ефективності діяльності разом з використанням наявних факторів виробництва туристичних продуктів або послуг повинні також приділяти увагу таким аспектам [6]:

- забезпечення міцних позицій організації в цінній конкуренції в глобальному масштабі, зокрема з іноземними туристичними організаціями на українському туристичному ринку;

- активна інноваційна діяльність туристичних організацій, постійне вдосконалення продукції, збільшення переліку послуг, що надаються, використання останніх досягнень в управлінні, маркетингу, фінансах тощо;

- використання сучасних інформаційних технологій, отримання нових ідей щодо подальшого вдосконалення пропонованого продукту і послуг, проведення досліджень ринку;

- формування відомої торгової марки організації, підтримання її іміджу, завоювання визнання у споживачів.

Фахівці вважають, що створення глобальних об'єднань та управління ним – це складний процес, що вимагає чимало часу і ресурсів, тому багато компаній за кордоном звертаються до іншої форми організації міжнародного співробітництва, а саме стратегічних альянсів.

Загалом теоретичні аспекти розвитку стратегічних альянсів ще слабо відпрацьовані. Однією з основних причин цього є неможливість оцінити це явище з боку через короткий термін їх існування та незрозумілість результатів більшості альянсів. Можна виділити такі варіанти розвитку стратегічних альянсів [6].

1) Кооперація в рамках послідовних програм приводить до концентрації, тобто злиття, перехресної участі або іншої форми перегруповування власності учасників стратегічних альянсів. В цьому разі союз є лише перехідним етапом на шляху до концентрації.

2) Кооперація має епізодичний характер і припиняється, не впливаючи на стратегічні позиції учасників незалежно від результатів співпраці. Після завершення проекту кожен учасник знову стає самостійним, хоча союз змінює умови конкуренції між партнерами.

3) Стратегічні альянси розвиваються в часі, виходячи за рамки первісних цілей, але це приводить до вертикальної інтеграції. Кожен партнер зберігає самостійність в галузі прийняття рішень та право

вийти із союзу. Існування таких «незакінчених» спілок свідчить про прагнення підприємств-партнерів скористатися досвідом спільної роботи для підвищення ефективності кооперації.

4) Структури, створювані для здійснення спільної діяльності або кооперативних програм, поступово виходять з-під контролю партнерів та починають діяти як самостійні підприємства, логіка розвитку яких вступає в конфлікт з інтересами партнерів.

5) Посилення стратегічних позицій одного з партнерів на шкоду іншим завдяки участі в стратегічних союзах. Слабкі партнери використовують союзи, щоб подолати своє технологічне відставання, а сильні – для нейтралізації слабших, перешкоджаючи їх перетворенню на конкурентів.

Порівняльний аналіз глобальних об'єднань і стратегічних альянсів представлено в табл. 1.

З вищезазначеного можна зробити висновок, що стратегічні альянси мають низку переваг порівняно з глобальними об'єднаннями, а саме не вимагають значних капіталовкладень для розвитку діяльності, дають змогу подолати бар'єри антимонопольного законодавства та використовують для здійснення координації міжнародної діяльності менш складно керовані організаційні структури.

Таким чином, стратегічний альянс є об'єднанням зусиль кількох компаній щодо спільного збуту продукції та послуг, розподілу між собою ринків збуту та збутової мережі, проведення спільного маркетингу, науково-дослідних робіт і фінансових вкладень. Основний мотив подібного об'єднання полягає в тому, що покупка продукції або послуг однієї організації має стимулювати придбання продукції іншої. Фактично стратегічні альянси дають змогу організаціям індустрії туризму вступити в безпосередній контакт зі споживачами їхніх послуг, організувати їх обслуговування на більш високому рівні, підвищивши імідж торгової марки організації сфери туристських послуг. В рамках стратегічних союзів продукція однієї компанії відкриває можливість іншій вийти на ринок та шляхом поділу фінансового ризику піти від банкрутства за несприятливого попиту.

Створення стратегічних альянсів дає змогу організаціям індустрії туризму підвищувати якість реалізованого туристичного продукту, вкладати кошти в екологічно чисте туристичне виробництво, виявляти вільні ніші на туристичному ринку, збільшувати індивідуалізацію обслуговування споживачів. В результаті аналізу різних видів інтеграції можна зробити висновок про те, що українські організації індустрії туризму не повинні обмежуватися використанням будь-якої однієї організаційної форми інтеграції туристичної діяльності. Необхідно з урахуванням конкретних умов на певному ринку детально пристосовувати їх до власних потреб, комплексно застосовувати різні організаційні форми, знаходячи оптимальну на даний момент часу [9].

Висновки. З наведеного вище можна зробити так висновки.

1) Глобалізація дає змогу організаціям здійснювати економію на масштабі виробництва за рахунок стандартизації товарів, використовувати переваги світового маркетингу. Основна ідея глобалізації полягає у визначенні загальних характеристик ринків та цільових груп споживачів, що не залежать від особливостей окремих країн.

2) Для проведення ефективної політики зарубіжного інвестування туристичні організації повинні враховувати можливість та рівень конкурентоспроможності пропонованих туристичних послуг, наяв-

Таблиця 1

Порівняння організаційних форм діяльності організацій індустрії туризму

Глобальні об'єднання та стратегічні союзи	Глобальні об'єднання	Стратегічні альянси
Можливість побудови закінчених технологічних ланцюжків; раціональна організація маркетингових і науково-технічних виробництв; диверсифікація виробництва для зниження ризику; фінансова підтримка підприємств, що ведуть розроблення та освоєння нового туристичного продукту або виходять на новий ринок збуту; зниження витрат виробництва; зміцнення конкурентних позицій на ринку цього виду туристичного продукту.	Ймовірність розпаду та «пограбування» дрібних і середніх фірм більшими, що входять в об'єднання.	Розподіл ризику, пов'язаного з розробкою та використанням новітньої технології; можливість подолання антимонопольного законодавства та перешкод щодо національної приналежності; збереження формальної незалежності компаній, що входять в союзи, що дасть змогу розраховувати на підтримку уряду й населення країни.

Джерело: згруповано авторами за джерелом [3]

ність управлінського досвіду, ефективність виробництва, розмір організації та рівень концентрації, інвестиційний клімат приймаючої країни (політична та соціально-економічна стабільність, стан і перспективи розвитку економіки загалом, ставлення до іноземних інвестицій, господарське та податкове законодавство).

3) Створення стратегічних альянсів дає змогу організаціям індустрії туризму підвищувати якість реалізованого туристичного продукту, вкладати кошти в екологічно чисте туристичне виробництво, виявляти вільні ніші на туристичному ринку, збільшувати індивідуалізацію обслуговування споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Овчаров А.О. Экономика туризма: учебное пособие. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 253 с.
2. Орловская В.П., Богданов Е.И., Богомолова Е.С. Экономика отрасли «туризм»: учебник / под ред. Е.И. Богданова. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 318 с.
3. Освітній туристичний портал «Все про туризм». URL: <http://tourlib.net/ekontur.htm>.
4. Морозов М.А., Морозова Н.С., Карпова Г.А., Хорева Л.В. Экономика туризма: учебник. Москва: Федеральное агентство по туризму, 2014. 320 с.
5. Татаринцева А.С. Управління підприємствами туристичної сфери з використанням сучасних інформаційних технологій. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1 (9). С. 148–153.
6. Морозов М.А., Рубцова Н.В. Социально-экономическая эффективность туристской деятельности: современные подходы к исследованию. Электронный научный журнал Байкальского государственного университета. 2016. Т. 7. № 2. URL: http://tourlib.net/statti_tourism/morozov5.htm.
7. Порошина О.В. Оценка эффективности развития сферы туризма на основе целеориентированного подхода. Проблемы развития территории. 2016. № 1. С. 75–95.
8. Рубцова Н.В. Содержание понятия «эффективность туристской деятельности». Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 18 (249). С. 54–60.
9. Славин В.В. Оценка эффективности функционирования сферы туризма. ЭГО: экономика, государство, общество. 2012. Вып. 1. URL: http://tourlib.net/statti_tourism/slavin2.htm.

УДК 334.7:65.012.34

Євтушенко В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Кудінова М.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Давиденко А.М.

*студентка 4 курсу кафедри маркетингу та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РІТЕЙЛУ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості ціноутворення на ринку продовольчого ритейлу України на прикладі м. Харкова. Розкрито сутність методів цінових досліджень на основі опитування та побажань клієнтів. Використано метод PSM (Price Sensitivity Meter), заснований на вимірюванні чутливості споживача до ціни. На підставі проведеного дослідження співвіднесено клас продовольчого супермаркету та механізми його ціноутворення.

Ключові слова: маркетингова цінова політика, ритейл, споживач, метод PSM.

Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Давиденко А.М. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РИТЕЙЛА УКРАИНЫ

В статье исследованы особенности ценообразования на рынке продовольственного ритейла Украины на примере г. Харькова. Раскрыта сущность методов ценовых исследований на основе опроса и пожеланий клиентов. Использован метод PSM (Price Sensitivity Meter), основанный на измерении чувствительности потребителя к цене. На основе проведенных исследований соотнесены класс продовольственного супермаркета и механизмы его ценообразования.

Ключевые слова: маркетинговая ценовая политика, ритейл, потребитель, метод PSM.

Yevtushenko V.A., Kudinova M.M., Davydenko A.M. MARKET RESEARCHES OF THE PRICE POLICY OF THE MARKET OF THE FOOD RETAIL OF UKRAINE

In the article features of pricing in the market of a food retail of Ukraine on the example of Kharkiv are probed. The entity of methods of price researches on the basis of inquiry and wishes of clients is opened. The PSM-method (price sensitivity meter) based on measurement of sensitivity of a customer to the price is used. Based on the conducted researches it is collocated a class of a food supermarket and mechanisms of its pricing.

Keywords: marketing price policy, retail, customer, PSM-method.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки ціна є найважливішим елементом комплексу маркетингу, оскільки їй належить роль фактору, який зрівноважує попит і пропозицію, визначає вартість товару з урахуванням вартості виробництва та продажів. Зрештою, ціна залежить від досягнутих результатів бізнесу. Ціна і в сучасних умовах залишається інструментом конкуренції, перерозподілу ресурсів, переливу капіталів, одним з основних факторів, що визначають ринкову кон'юнктуру. Саме тому ціна на ринкових засадах підвищує конкурентоспроможність і ефективність виробничо-збутової діяльності.

Сьогодні існує безліч проблем у визначенні ціни на вітчизняних підприємствах, які викликані відсутністю досвіду у формуванні цінової політики в умовах ринку, спадщиною планової економіки та відсутністю методичного забезпечення в процесі ціноутворення з урахуванням розвитку української економіки. Згідно з результатами проведеного дослідження на ринках ритейлу України проблемам управління процесами ціноутворення приділяють недостатньо уваги. Переважно ціну визначають на підставі методу «витрати плюс прибуток», практично не враховуючи потреби та сподівання споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню маркетингової політики цін приділяли І.В. Алексєєнко, П.С. Вітуров, А.І. Ковальов, О.М. Левчук, О.М. Малиш, С.А. Павленюк, Л.В. Балабанова, І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, М. Леві, Б.А. Вейтц та інші науковці. Зв'язок споживчої цінності з ціною досліджувався Ф. Котлером, Л. Балабановою, В. Тарасевич, І. Ліпсцем, М. Чорно та іншими вченими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак необхідно відзначити, що за наявності значної кількості досліджень з вибраної проблематики спостерігається їх різноспрямованість, а також недостатня увага до висвітлення питань, пов'язаних із застосуванням різних методів формування ціни на ринку українського ритейлу.

Мета статті полягає в проведенні маркетингового дослідження цінової політики ринку ритейлу України на прикладі продовольчих супермаркетів м. Харкова та обґрунтуванні рекомендацій щодо поліпшення її формування з огляду споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власники бізнесу в індустрії продовольчих супермаркетів можуть спиратися на багато цінових стратегій, щоби максимізувати прибуток. Очевидно, вибір полягає в тому, щоб запропонувати більш низькі ціни, ніж будь-який інший магазин, але настільки ж очевидним результатом є те, що ця стратегія тримає прибуток на постійно низькому рівні. Через це багато супермаркетів віддають перевагу більш складним стратегіям, щоб забезпечити рентабельність, хоча, як і раніше, привабливим для свідомих споживачів є прайс [1].

Цінові рішення мають велике значення для досягнення корпоративних і маркетингових цілей, тому важливо, щоб стратегії ціноутворення відпо-

відали цим цілям та підтримували їх. Професор з маркетингу Л.М. Лодиш Пенсильванського університету зазначає: «Позиціонування і ціноутворення є найбільш важливими підприємницькими маркетинговими рішеннями, які ви можете прийняти. Вони є двома основними питаннями, які мають вирішальне значення не тільки для маркетингу підприємницького підприємства, але й для самого підприємства. Перш ніж вийти і зібрати багато грошей, перш ніж інвестувати в дослідження і розробки, перш ніж почати витратити серйозні гроші, ви повинні з'ясувати, чи є попит на ваш продукт, а також чи можна оцінити його так, що ви можете заробити гроші» [3].

Отже, предметом дослідження є продовольчі супермаркети на регіональному ринку. Проблемою є взаємозв'язок цінових стратегій та цілей позиціонування продовольчих супермаркетів на регіональному ринку.

Всі люди, які купують в супермаркетах будь-які товари, поділяються на три категорії:

1) люди, які запасуються всіма необхідними товарами на тиждень вперед тільки у великих супермаркетах; у місцевих магазинах вони набувають хліб, газовану воду та інші дрібні продукти;

2) люди, схильні до скоєння імпульсивних покупок; такі покупці можуть йти в супермаркет за цілком конкретною річчю, а насправді придбати речей значно більше;

3) люди, які практично всі покупки роблять в супермаркеті біля будинку.

Респонденти повинні відноситися до цільової групи споживачів продукту, які повинні орієнтуватися в реальних цінах на цей продукт. У дослідженні проведено три опитування за такими групами товарів:

1) солодкі газовані напої в пластиковій пляшці (1 л);

2) сік в упаковці (1 л);

3) упаковка пакетованого чорного чаю (25 x 2 г) класичного смаку.

Генеральну сукупність складають всі споживачі цих груп товарів м. Харкові, припустимо, що це всі покупці супермаркетів (люди від 16 років та старше, які мають власний бюджет для витрат у супермаркеті (приблизно 1,557 млн. ос. [20])). Для цього дослідження опитано 106 осіб, що відповідає рівню довірчості в 0,9; рівню помилки – 8%.

Як відомо, методи ціноутворення поділяються на такі три категорії: витратні, з орієнтацією на конкуренцію, з орієнтацією на попит. З позицій маркетингової концепції саме методи, орієнтовані на попит, є найбільш затребуваними та орієнтованими на споживача.

Однак на практиці вони не можуть бути успішно застосовані у зв'язку з тим, що попит значно складніше визначити та виразити в кількісних показниках порівняно з витратами. Оцінка попиту може вестися статистичними методами, а також за допомогою проведених інтерв'ю та експериментів. В основі ціннісних методів ціноутворення лежить попит на продукцію, тобто визначається ціна пропозиції [5, с. 149].

На практиці найчастіше застосовується метод орієнтації на конкурента, оскільки вважається, що через інертність споживача саме конкурент виступає активним та визначальним суб'єктом ринку, а також генерує попит на продукцію. При цьому ціна конкурента виступає критерієм позиціонування та націлена на формування у споживача додаткової цінності. Ціна сприймається споживачем перш за все як рівень якості товару. Товар високої якості не може коштувати дешево; така думка становить основу психології продажів і заходів щодо стимулювання збуту [6, с. 69].

Вважається доцільним використовувати PSM-метод (Price Sensitivity Meter), заснований на вимірюванні чутливості споживача до ціни. Сутність цього методу зводиться до:

- розроблення інструментарію (анкети) дослідження, зокрема дослідження використовуваної цінової шкали та критеріїв відбору учасників;
- проведення польового етапу опитування;
- оброблення даних та інтерпретації результатів.

PSM-метод можна використовувати як під час розроблення нового продукту, так і під час вивчення сприйняття ціни на наявний товар. Методика дає змогу визначити прийнятний для споживача діапазон ціни з огляду на сприйняття цінності продукту.

На початку анкети надано значення критеріїв оцінки та опису досліджуваного продукту.

Значення критеріїв оцінки:

- 1) ціна викликає сумніви в якості продукту, тому Ви не станете його купувати (занадто дешево);
- 2) Ви купите цей продукт і вирішите, що зробили вигідну покупку (недорого);
- 3) Ви вважаєте, що упаковка продукту коштує дорожче, ніж слід, але все ж таки купите (недешево);
- 4) Ви вирішите, що ця упаковка продукту коштує занадто дорого і не станете його купувати (занадто дорого).

Після цього респонденту потрібно було відповісти на низку питань, пов'язаних з визначення цінового сегменту.

В результаті відповідей респондента на ці чотири питання виділено чотири розподіли ціни у вигляді кривих (табл. 1).

Перетин кривих «недешево» і «недорого» дає точку, яка називається точкою байдужості (indifference price point, IPP) – це ціна, яку більшість людей не вважає дорогою або дешевою, їм байдуже. Іноді цю точку також називають “perceived normal price”, тобто точкою нормального сприйняття ціни. Така ціна є середньою оптимальною.

Перетин кривих «занадто дорого» і «занадто дешево» дає точку оптимальної ціни (optimum price point, OPP) – це точка, в якій найменше людей відкидають продукт через його високу ціну. Ця точка і є рекомендованою ціною в методі PSM. Також її називають “penetration price”, тобто ціною проникнення на ринок.

Перетин кривих «занадто дешево» і «недешево» дає точку граничної дешевизни (point of marginal cheapness, PMC). Таку ціну респонденти вважають найвищою з діапазону найнижчих цін.

Перетин «занадто дорого» і «недорого» дає точку граничної дорожечі (point of marginal

expensiveness, PME). Така ціна є найнижчою з діапазону найвищих цін.

Підсумком аналізу є визначення допустимого цінового діапазону від PMC до PME та оптимального цінового діапазону від IPP до OPP (точки можуть мінятися місцями). Отримані спектри можуть бути використані для конкурентного аналізу, в результаті якого з'являється можливість визначити, чи знаходиться ціна на той чи інший продукт або марку в певних діапазонах. Під час комплексного використання PSM-методу за групами товарів і конкурентних торгових точок можна визначити, який магазин та в якій товарній групі є ціновим лідером з позиції споживачів, який є магазином завищених цін, а який асоціюється з невисокою якістю за ціною реалізованої продукції.

У статті представлено аналіз в рамках товарної категорії «Напої». Незважаючи на відносно невисокий прибуток під час продажу таких товарів, за рахунок великих обсягів продажів загальний дохід супермаркету є суттєвим. Тому саме продукти масового споживання дають змогу використовувати їх як індикатори для оцінки загальної цінової стратегії магазинів. Ціни, представлені в дослідженні, актуальні на 1 грудня 2017 року.

Реальні ціни на досліджувані марки в продуктових супермаркетах піддавалися аналізу щодо входження в допустимий та оптимальний діапазони цін, на підставі чого визначено, до якого класу супермаркетів можна віднести той чи інший магазин. Виділено три категорії:

- 1) «народний» – магазин, де більшість продуктів входить в допустимий діапазон ціни та асоціюється у споживача як нормальні товари з позиції «ціна – якість»;
- 2) «економ» – магазин, де більшість продуктів знаходиться за нижньою межею допустимого цінового діапазону й асоціюється з низькою якістю;
- 3) «дорогий» – магазин, де більшість продуктів знаходиться за верхньою межею допустимого діапазону цін.

Розглянуто такі категорії.

1) Чай. В чистому вигляді він не є напоєм як таким, однак це один з найбільш популярних народних товарів. Проведено аналіз найбільш популярних марок чаю, які представлені в кожному досліджуваному супермаркеті м. Харкова.

В результаті PSM-аналізу (рис. 1) виявлено такі цінові діапазони: IPP (точка байдужості) – 29,68 грн.; PMC (точка граничної дешевизни) – 21,25 грн.; PME (точка граничної дорожечі) – 35,41 грн.; OPP (точка оптимальної ціни) – 24,00 грн.

Входження марок чаю, представлених в супермаркетах м. Харкова, в діапазони допустимої (21,25–35,41 грн.) та оптимальної ціни (24,00–29,69 грн.) представлено в табл. 2.

З представлених 6 марок тільки “Lipton” та “Tess” максимальною мірою відповідають сприйняттю цінності. Більш дешеві сорти чаю «Бесіда» та «Лісма» знаходяться нижче допустимого діапазону.

2) Сік не поступається в популярності чаю, але використовується перш за все як прохолодний напій.

Для аналізу поточного рівня цін взята вартість за обсяг соку 1 л. PSM-аналіз проведено для літрової упаковки яблучного соку.

Таблиця 1

Розподіли ціни

Криві, які перетинаються	Недорого	Занадто дешево
Недешево	Точка байдужості	Точка граничної дешевизни
Занадто дорого	Точка граничної дорожечі	Точка оптимальної ціни

В результаті PSM-аналізу виявлено такі цінові діапазони (рис. 2): IPP (точка байдужості) – 20,91 грн.; PMC (точка граничної дешеви) – 16,66 грн.; PME (точка граничної дорожечі) – 24,92 грн.; OPP (точка оптимальної ціни) – 21,43 грн.

Входження марок соку, представлених в супермаркетах міста Харкова, в діапазони допустимої (16,66–24,92 грн.) та оптимальної (20,91–21,43 грн.) представлено в табл. 3.

Торгова марка “Rich” входить в діапазон допустимої ціни. Стосовно ТМ “Galicia”, то встановлено, що з позиції споживача вона знаходиться на межі гранично високої ціни, а її реальна ціна вище допустимого діапазону.

3) Газована вода (солodka).

Для аналізу поточного рівня цін взято літрову пластикову пляшку солодкої газованої води. В результаті PSM-аналізу виявлено такі цінові діапазони (рис. 3): IPP (точка байдужості) – 15,38 грн.; PMC (точка граничної дешеви) – 11,88 грн.; PME (точка граничної дорожечі) – 17,37 грн.; OPP (точка оптимальної ціни) – 13,23 грн.

Досліджувані торгові марки солодких газованих напоїв, які представлені в супермаркетах міста Харкова, та їх діапазони допустимої (11,88–17,37 грн.)

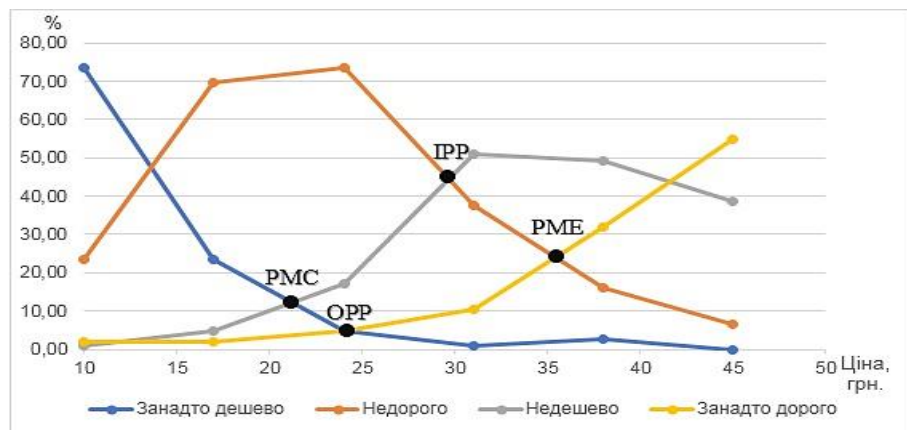


Рис. 1. PSM-аналіз упаковки пакетованого чорного чаю (25x2 г) на підставі опитування 106 респондентів

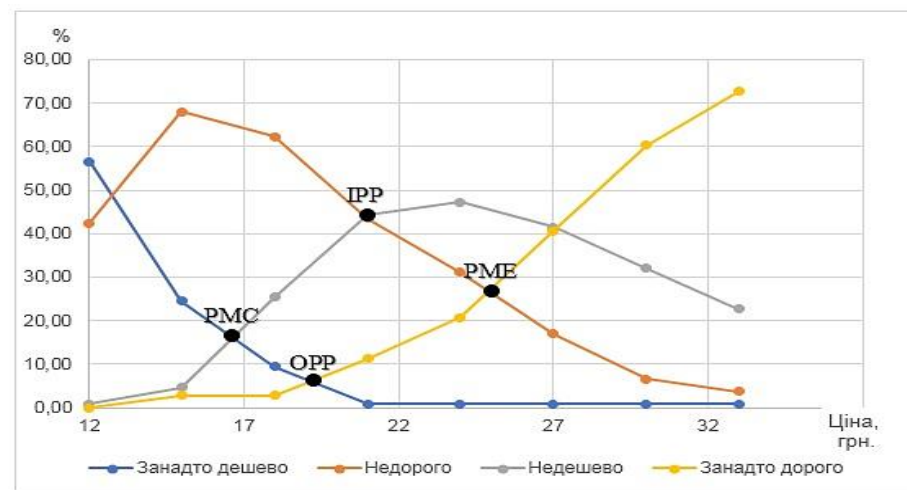


Рис. 2. PSM-аналіз упаковки 1 л соку на підставі опитування 106 респондентів

Таблиця 2

Аналіз відповідності цін упаковки пакетованого чорного чаю (25x2 г), представлених в гіпермаркетах м. Харкова, споживчому сприйняттю цінності на підставі аналізу PSM

Назва торгової марки	Діапазон цін				Назва супермаркету							
	PMC	PME	IPP	OPP	Ашан	Fozzy	АТБ	Сільпо	LeSilpo	Чудо маркет	Рост	
Lipton	21,25	35,41	29,68	24,00	27,06	21,68	23,50	27,95	27,95	26,08	24,10	
Tess	21,25	35,41	29,68	24,00	24,99	21,89	25,60	22,99	23,99	24,21	23,97	
Greenfield	21,25	35,41	29,68	24,00	35,42	25,25	31,70	34,29	39,19	35,89	33,53	
Ahmad Tea	21,25	35,41	29,68	24,00	33,98	27,94	22,70	36,24	38,84	29,18	27,60	
Бесіда	21,25	35,41	29,68	24,00	11,28	13,54	13,90	16,49	14,49	12,91	14,55	
Лісма	21,25	35,41	29,68	24,00	12,41	13,06	13,90	13,99	14,49	14,43	13,27	

Таблиця 3

Аналіз відповідності цін на упаковку 1 л соку, представлених в супермаркетах м. Харкова, споживчому сприйняттю цінності на підставі аналізу PSM

Назва торгової марки	Діапазон цін				Назва супермаркету							
	PMC	PME	IPP	OPP	Ашан	Fozzy	АТБ	Сільпо	LeSilpo	Чудо маркет	Рост	
Rich	16,66	24,92	20,91	21,43	19,34	17,98	19,90	23,64	23,64	23,17	21,02	
Sandora	16,66	24,92	20,91	21,43	22,36	22,29	20,80	26,29	24,64	23,66	21,90	
Садочок	16,66	24,92	20,91	21,43	17,31	17,25	15,90	18,99	18,99	18,31	16,95	
Наш сік	16,66	24,92	20,91	21,43	17,31	–	15,90	18,99	18,99	17,55	16,95	
Galicia	16,66	24,92	20,91	21,43	26,89	32,07	26,90	34,54	34,54	–	31,01	

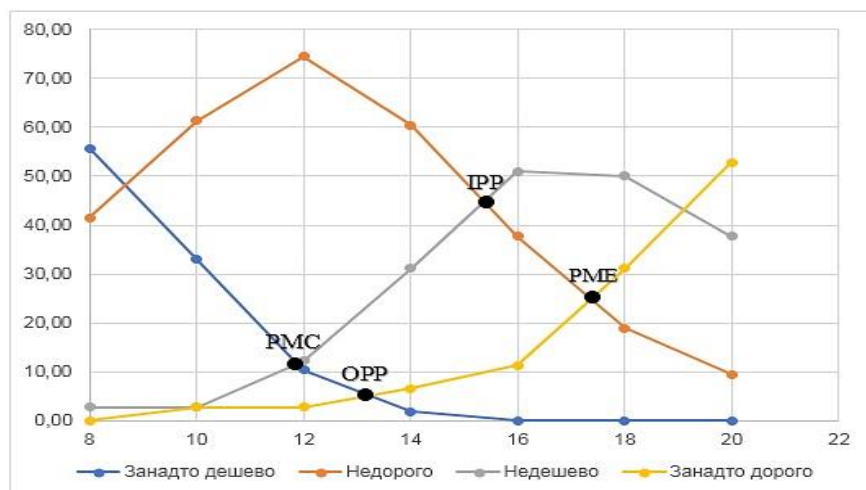


Рис. 3. PSM-аналіз для 1 л упаковки газованої води на підставі опитування 106 респондентів

та оптимальної ціни (13,23–15,38 грн.) представлено в табл. 4.

Супермаркетам міста Харкова необхідно передивитися цінову політику на ТМ «Живчик», адже за результатами дослідження з позиції споживача вона знаходиться на кордоні гранично низької ціни та асоціюється з невисокою якістю.

У висновку доцільно навести звідний аналіз по супермаркетах (табл. 5) за сприйняттями споживачами ціни щодо відношення «цінність – якість».

В дослідженні всіх 3 категорій (чай, сік, солодка газувана вода) взяли участь 6 супермаркетів міста Харкова.

в сучасних умовах залишається інструментом конкуренції, перерозподілу ресурсів, переливу капіталів, одним з основних факторів, що визначають ринкову кон'юнктуру. У роботі представлено аналіз в рамках товарної категорії «Напої». Реальні ціни на досліджувані марки в продуктивних супермаркетах піддавалися аналізу щодо входження в допустимий та оптимальний діапазони цін, на підставі чого зроблено визначення, до якого класу супермаркетів можна віднести той чи інший магазин. Виділено три категорії:

1) «народний» – магазин, де більшість продуктів входить в допустимий діапазон ціни й асоцію-

Таблиця 4
Аналіз відповідності цін на солодкі газовані напої 1 л, представлених в супермаркетах м. Харкова, до споживчого сприйняття цінності на підставі PSM-аналізу

Назва торгової марки	Діапазон цін				Назва супермаркету							
	PMC	PME	IPP	OPP	Ашан	Fozzy	АТБ	Сільпо	LeSilpo	Чудо маркет	Рост	
Coca-Cola	11,88	17,37	15,38	13,23	10,9	10,89	12,6	14,49	14,49	14,27	13,42	
Pepsi	11,88	17,37	15,38	13,23	10,95	11,93	12,4	14,59	14,59	14,27	12,54	
Sprite	11,88	17,37	15,38	13,23	12,33	13,66	12,6	14,49	14,49	14,27	13,42	
Fanta	11,88	17,37	15,38	13,23	12,33	13,66	12,6	14,49	14,49	14,27	13,42	
Живчик	11,88	17,37	15,38	13,23	12,47	8,99	10,9	13,19	13,19	11,08	11,95	

Таблиця 5
Зведена таблиця сприйняття споживачами «справедливості» цін в продуктивних супермаркетах в категорії «Напої»

Назва супермаркету (3 категорії товарів)	Діапазони цін на напої	Торгові марки, шт.	Назва супермаркету (3 категорії товарів)	Діапазони цін на напої	Торгові марки, шт.	
Ашан	допустимий	8	Сільпо	нижче (невисока якість)	2	
	оптимальний	2		вище (занадто дорого)	3	
	нижче (невисока якість)	4		LeSilpo	допустимий	6
	вище (занадто дорого)	2			оптимальний	5
Fozzy	допустимий	7	нижче (невисока якість)		2	
	оптимальний	3	вище (занадто дорого)		3	
	нижче (невисока якість)	4	Чудо маркет	допустимий	4	
	вище (занадто дорого)	1		оптимальний	7	
АТБ	допустимий	9		нижче (невисока якість)	3	
	оптимальний	1		вище (занадто дорого)	2	
	нижче (невисока якість)	5	Рост	допустимий	7	
	вище (занадто дорого)	1		оптимальний	6	
Сільпо	допустимий	6		нижче (невисока якість)	2	
	оптимальний	5		вище (занадто дорого)	1	

ється у споживача як нормальні товари з позиції «ціна – якість»;

2) «економ» – магазин, де більшість продуктів знаходиться за нижньою межею допустимого цінового діапазону й асоціюється з низькою якістю;

3) «дорогий» – магазин, де більшість продуктів знаходиться за верхньою межею допустимого діапазону цін.

В результаті маркетингового дослідження продовольчих супермаркетів на регіональному ринку можна зробити висновок, що більшою мірою на входження товарів в допустимий та оптимальний діапазони цін впливає цінова політика не магазину, а фірми виробника. Однак, якщо регулярно проводити PSM-аналіз, то супермаркети зможуть виключити зі свого асортименту марки, що асоціюються у споживача з надто високою ціною або низькою якістю, отже, більш повно відповідати рівню «народного» магазину або змінити цінову політику та стратегію позиціонування магазину.

УДК 658.5

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. What Are the Pricing Strategies of Supermarkets. URL: <http://smallbusiness.chron.com/pricing-strategies-supermarkets-67534.html>.
2. Hutt M.D., Speh T.W. Business Marketing Management: B2B, 10th edn. Cincinnati, OH: South Western Educational Publishing, 2009.
3. Pricing and Positioning for Entrepreneurial Marketers // Wharton School of the University of Pennsylvania. URL: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/pricing-and-positioning-for-entrepreneurial-marketers>.
4. Тимошенко Г.М. Розподіл постійного населення України за статтю та віком: статистичний збірник Київ: Консультант, 2015. 348 с.
5. Тетушкин В.А. Ценообразование и качество современной недвижимости. Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 4 (34). С. 149–153.
6. Толстяков Р.Р., Гучетль Р.Г. Детерминанты маркетинговой деятельности в рамках бизнес-ориентации предприятия. Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 7. С. 69–75.

Жмурко Д.С.

студент кафедри економіки та менеджменту економічного факультету

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Кудинова М.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та менеджменту

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ТОРГОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

Дослідження присвячене проблемі ефективного кадрового планування торгових підприємств. Стаття представлена практичним дослідженням торгового підприємства ТОВ «Епіцентр К», в ході якого розглянуто можливість вирішення виявлених проблем в плануванні персоналу організації. Визначено комплекс дій та заходів щодо ефективного впровадження оптимізаційних заходів планування та використання персоналу.

Ключові слова: управління персоналом, кадрове планування, оптимізація, персонал, кадрова політика.

Жмурко Д.С., Кудинова М.М. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ЭПИЦЕНТР К»

Исследование посвящено проблеме эффективного кадрового планирования торговых предприятий. Статья представлена практическим исследованием торгового предприятия ООО «Эпицентр К», в ходе которого рассмотрена возможность решения выявленных проблем в планировании персонала организации. Определен комплекс действий и мероприятий по эффективному внедрению оптимизационных мероприятий планирования и использования персонала.

Ключевые слова: управление персоналом, кадровое планирование, оптимизация, персонал, кадровая политика.

Zhmurko D.S., Kudinova M.M. IMPROVEMENT OF HUMAN RESOURCES PLANNING ON THE EXAMPLE OF TRADING ORGANIZATION LLC "EPICENTER K"

The current research is devoted to the problem of effective personnel planning of trading enterprises. The article is presented to the practical research of the trading company LLC "Epicenter K", during which the possibility of solving the problems identified in the planning of the personnel of the organization is considered. The complex of actions and measures for effective implementation of optimization measures of planning and use of personnel is determined.

Keywords: personnel management, personnel planning, optimization, personnel, personnel policy.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність сучасних організацій в умовах ринкової економіки неможлива без своєчасного комплектування організації кадрами та реалізації довгострокової кадрової політики, орієнтованої на майбутнє.

Складно переоцінити важливість управління плануванням кадрами в організації. Персонал організації формує необхідний базис для реалізації стратегічних цілей підприємства, забезпечує ефективне

функціонування організації загалом, тому організація роботи персоналом посідає перше місце задля того, аби успішно конкурувати на вибраній ніші ринку. Вона стає невід'ємною частиною в комплексі управління організацією, поєднавши синтез форм довгострокового та короткострокового досягнення поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна бібліотека наповнена чималою кількістю

робіт з питань управління персоналу організації загалом та кадрового планування зокрема. Проблематику формування якісної кадрової політики, ефективного управління персоналом організації спостерігаємо у вітчизняних і зарубіжних фахівців, таких як, зокрема, М. Білик, Б. Красюк, О. Крешельницька, М. Армстронг, Р. Пейтон, Ч. Хенді, П. Друкер. Результатом зрушень в бік динамічних ринкових умов господарювання та інноваційності стала необхідність конкретизації методів впровадження якісних змін в управління персоналом.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей управління персоналом торгового підприємства ТОВ «Епіцентр К», виявленні наявних проблем в управлінні персоналом, представленні можливих шляхів удосконалення кадрового планування в організації через проведення аналізу стану кадрового планування в організації та надання методичних рекомендацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компанія «Епіцентр К» – це національна мережа сучасних будівельних гіпермаркетів з європейськими стандартами обслуговування та широким асортиментом товарів. Датою заснування компанії вважається 23 серпня 2003 року, тобто дата реєстрації першого гіпермаркету в місті Києві, що розташований на вул. Братиславська, 11.

Сьогодні по всій Україні працюють 59 гіпермаркетів, зокрема в Харкові, Луганську, Полтаві, Львові, Тернополі, Івано-Франківську, Одесі, Миколаєві, де зайнято більше 50 тис. осіб [1].

ТОВ «Епіцентр К» – юридична особа, що має власне майно та розпоряджається ним на свій розсуд, самостійний баланс, круглу печатку зі своїм найменуванням, рахунки в банківських установах, фірмові бланки та інші реквізити. ТОВ «Епіцентр К» – платник податків у фонди соціального страхування (нарахування та виплата заробітних плат), пенсійний фонд, а також платник окремих податків у відповідному органі оподаткування за місцем розташування.

Предметом нашого дослідження є гіпермаркет «Епіцентр К» у місті Харкові, що є невідокремленим структурним підрозділом однойменної компанії. Юридична реєстрація компанії така: м Харків, вул. Архітекторів 7. Гіпермаркет займає близько 17 тис м² площі та обслуговує протягом одного дня понад 10 тисяч покупців [1].

Основний вид діяльності – це оптова та роздрібна торгівля матеріалами для будівництва. ТОВ «Епіцентр К» дає можливість своїм клієнтам придбати все для облаштування власної оселі, ремонту та декорування, зрештою, створити омріяний затишок. Власне, найменувань товарів у гіпермаркетах мережі понад 200 тисяч. Кожний новий продукт, що з'являється на ринку, перш за все поступає до ТОВ «Епіцентр К», а вже потім поширюється на інші будівельні гіпермаркети/магазини.

Одними з елементів обслуговування клієнтів є підбір товарів покупцями та доставка до вузлів контролю й розрахунків; розрахунок за підібрані та оформлені належним чином товари; додаткові послуги, зокрема доставка товарів, виготовлення товарів під замовлення, надання послуг банків, безготівковий розрахунок, оплата кредитними пластиковими картами, кафе, безкоштовний паркінг на більш ніж 400 авто. В компанії використовується ефективна система стимулювання торгових представників задля підтримання популярності товарів, чутливого реагування на зауваження клієнтів, а також для залучення все

більшої кількості клієнтів до споживання товарів мережі ТОВ «Епіцентр К».

Для зручності покупців будівельний гіпермаркет «Епіцентр К» розбитий на такі відділи: сад і город; інструменти; вироби з металу; електротехніка; декор; сантехніка; покриття для підлоги; вироби з дерева; меблі; будівельні матеріали; деко.

На підприємстві вміло організована система клієнт-орієнтованості, елементами якої є широкі зали; зручне та просте в розумінні розташування торгових відділів; кваліфікований персонал; форматна-розкрійна ділянка (всі пиломатеріали можуть бути порізані за потрібними розмірами та формами) та відділ тюнінгу. Все це забезпечує приємний процес вибору та покупки товарів. Використання передових технологій HR-менеджменту сприяє швидкому розвитку персоналу, кар'єрному зростанню та матеріальному благополуччю усіх співробітників компанії.

Метою «Епіцентр К» є створення найбільш сприятливих умов будівництва, ремонту й облаштування оселі для кожного мешканця України. Стратегія «Епіцентр К» полягає в тому, щоби бути лідером на ринку роздрібно торгівлі формату «від і до» в Україні; масштабуванні компанії, її поширенні в усі обласні центри та міста України [1].

Спеціальну функцію управління кадрами на підприємстві виконує кадрова служба. Мета кадрової служби ТОВ «Епіцентр К» полягає у забезпеченні оптимальної якісної та кількісної потреби в персоналі організації, його збереженні та розвитку [1].

Ключове місце в управлінні персоналом відведено кар'єрному зростанню. Поговоривши з HR-менеджером ТОВ «Епіцентр К» про це, можемо відзначити, що просування кар'єрною сходинкою відбувається таким чином: пропрацювавши один рік продавцем І розряду, працівник проходить атестацію та отримує нагоду стати продавцем II розряду, ще через півроку – III розряду. Після цього працівник стає старшим продавцем, тобто керівником або завідувачем відділу. Наступною посадою є адміністратор торговельного залу. Цим кар'єрне зростання не обмежується, адже за досягнення певних результатів ефективності роботи працівнику надається можливість зайняти посаду менеджера, помічника директора або директора магазину. Перейдемо безпосередньо до аналізу трудових ресурсів ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1).

Проаналізувавши дані, доходимо висновку, що на підприємстві ТОВ «Епіцентр К» простежується тенденція до скорочення персоналу: – 6,6% (-25 осіб) по факту 2017 року порівняно з фактом 2016 року. У структурі персоналу значних змін не відбулося.

Простежується тенденція скорочення значень показників у 2017 році порівняно з 2016 роком, що свідчить про проведення політики наближення до планових показників і життя заходів оптимізації роботи кадрової служби. Проте все ще не досягнуто межі планових показників 2017 року, окрім набору складу персоналу категорій керівників та службовців.

Повертаючись до теми ефективної роботи з персоналом, зазначаємо, що ТОВ «Епіцентр К» пропонує своїм робітникам [1]:

- можливість постійного підвищення кваліфікації;
- проведення атестацій;
- звільнення, переміщення чи підвищення за підсумками атестації.

Крім обов'язкових атестацій один раз на рік ТОВ «Епіцентр К» проводить також щомісячні атестації, де робітники можуть показати свій талант в оволодінні конкретною компетенцією, внаслідок чого пра-

Таблиця 1

Кількісний аналіз трудових ресурсів ТОВ «Епіцентр К» за 2016–2017 роки [1; 2]

Категорії персоналу	Факт 2016 року		2017 рік				Відхилення факту 2017 року від		Відхилення в структурі факту 2017 року від	
	осіб	структура, %	план		факт		факту 2016 року, осіб	плану, осіб	факту 2016 року, %	плану, %
			осіб	структура, %	осіб	структура, %				
Усього	375	100	330	100	350	100	-25	+20	-	-
Основна діяльність (промислово-виробничий персонал)	366	97,6	322	97,6	342	97,7	-24	+22	+0,1	+0,1
в тому числі, робітники	268	73,2	236	73,3	250	73,1	-18	+14	-0,1	-0,2
службовці	24	6,5	21	6,5	23	6,7	-1	+2	+0,2	+0,2
керівники	19	5,2	17	5,3	18	5,3	-1	+1	+0,1	0
Спеціалісти	55	15	48	14,9	51	14,9	-4	+3	-0,1	0
Неосновна діяльність (невиробничий персонал)	9	2,4	8	2,4	8	2,3	-1	0	-0,1	-0,1

Таблиця 2

Аналіз показників руху персоналу ТОВ «Епіцентр К» [1; 2]

Показники	Факт 2016 року	Факт 2017 року	Абсолютне відхилення
Середньооблікова кількість, осіб	375	350	-25
Прийнято, осіб	40	33	-7
Вибуло працівників, всього, осіб	66	58	-8
зокрема, вибуло власним бажанням, осіб	40	36	-4
Коб з прийому	0,106	0,09	-0,016
Коб з вибуття	0,176	0,166	-0,01
Коеф. загального обороту робочої сили	0,282	0,256	-0,026
Коеф. сталості робочої сили	0,824	0,834	+0,01
Коеф. плинності кадрів	0,106	0,106	0

Таблиця 3

Показники продуктивності праці на ТОВ «Епіцентр К» [1; 3]

Показники	Роки		Абсолютне відхилення років, +/-
	2016	2017	
1. Товарообіг, тис. грн.	57 430,1	62 540,3	+2 545,3
2. Фонд заробітної плати, тис. грн.	2 196,1	2 394,1	+198
3. Кількість персоналу, осіб	366	342	-24
4. Заробітна плата на одного працівника, грн./ос.	6 000	7 000	+1 000
7. Середньорічне вироблення на одного працівника, грн./ос.	214 291,4	250 161,2	+35 869,8

цівника буде підвищено в посаді, а також відповідним чином змінено рівень заробітної плати.

Добре в компанії розвинена також функція адаптації нових співробітників, адже на більшості посад підприємством пропонується помічник, наставник, який допомагає новобранцю якомога швидше ознайомитися зі специфікою роботи. Кожен співробітник відчуває не лише причетність до команди величезної будівельної імперії, але й надійну соціальну захищеність, що виявляється у безкоштовному харчуванні для співробітників, гарантованому медичному обслуговуванні, створенні професійно-технічного центру підготовки кадрів. Тому можна з упевненістю сказати, що ТОВ «Епіцентр К» думає заздалегідь про формування власної команди однодумців, приділяє особливу увагу можливості швидкого просування кар'єрною сходинкою, а також ефективно залучає кожного новоприбулого до плідної роботи всього колективу. Як ми вже побачили, метою аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами є виявлення тенденції у зміні кількості персоналу,

пошук шляхів ефективного використання персоналу та проведення його економічного оцінювання.

Важливим етапом аналізу забезпеченості робочою силою підприємства є питання вивчення її руху. Проаналізуємо дані табл. 2.

Як бачимо з табл. 2, підприємством у 2017 році порівняно з 2016 роком знижено кількість як прийнятих на роботу (-17,5%), так і звільнених (-12,1%), відповідно, знизилася коефіцієнти з прибуття/вибуття персоналу (на 15% і 6% відповідно). За рахунок зниження коефіцієнта вибуття у 2017 році спостерігаємо підвищення коефіцієнта сталості робочої сили, що є позитивним для підприємства. Проте, незважаючи на це, в структурі звільнених працівників кількість звільнених за власним бажанням не поменшала, тому коефіцієнт плинності залишився на тому ж рівні, а саме 10,6% (у межах норми).

Наступним кроком планування необхідної кількості персоналу слід визнати розгляд показників продуктивності праці на одного працюючого [2]. Звернемося до табл. 3.

З табл. 3 видно, що середньорічне вироблення на одного робітника у 2017 році збільшилось на 35 869,8 грн. (+16,7% порівняно з 2016 роком) перш за все через збільшення товарообігу в грошовому вираженні на 4,4% та зменшення кількості робітників на 7%.

Приведемо конкретний приклад. ТОВ «Епіцентр К» розбитий на 11 торговельних підрозділів. За методом Розенкранца [2, с. 273] розраховуємо оптимальну кількість персоналу у найвпливовіших на товарообіг відділах, порівнюємо з фактичними даними на 2016 рік, а також розраховуємо необхідну кількість персоналу кадрової служби.

Задачі, що стоять перед цими відділами, не досить сильно різняться, тому представимо загальну таблицю з видами робіт, що виконуються, а також часом і кількістю дій, що необхідні кожному відділу для виконання цих робіт (табл. 5).

Скористаємося формулою Розенкранца для розрахунку оптимальної кількості робітників за відділами (табл. 6).

Бачимо, що в 70 і 30 підрозділах спостерігається не оптимально залучена кількість персоналу. Кадровій службі підприємства слід визначитися, як більш ефективно залучати понад оптимальних плану робітників до праці (забезпечити їх новою роботою, перевести в інший відділ чи звільнити).

Перейдемо до безпосереднього аналізу можливостей ТОВ «Епіцентр К» під час вжиття оптимізаційних заходів кадрового планування. Задля цього візьмемо програми задоволення майбутніх потреб у персоналі. Як вже зазначалося, зменшення кількості персоналу економічно вигідніше для підприємства перш за все за рахунок зниження собівартості продукції та витрат на оплату праці й супутні витрати.

Спробуємо вивести економічний результат вжиття заходів ефективного планування персоналу.

Наприклад, підприємством ТОВ «Епіцентр К» на 2018 рік поставлена мета, що полягає у зростанні грошової частки товарообігу по відділу «Будівельні матеріали» (90), котрий ми розглядали в другому розділі, на 10%. Задля цього проаналізуємо структуру персоналу, що фактично є на підприємстві. На 2017 рік наявні 20 працівників, що сумарними зусиллями за рік вийшли на рівень 12 508,06 тис. грн. товарообігу.

За підсумком на одного робітника припали 625,4 тис. грн. вироблення на рік (12 508,06 тис./20 робітників). За запланованого товарообігу відділу у розмірі 12 508,06 тис. грн. + 10% (13 758,86 тис. грн.) нам знадобиться:

– 22 працівника за того ж рівня продуктивності праці;

– підвищення продуктивності праці кожного на 10% без вивільнення та найму нових працівників.

Проаналізуємо вигоди від реалізації кожного з варіантів:

– обов'язкова оплата праці кожному 22*7 000 грн. (показник 2016 року) = 154 000 грн./рік + грошові витрати і витрати часу на пошук нових кандидатів, проведення співбесід, інших додаткових процедур під час найму;

– оплата праці пропорційно зростанню продуктивності складе 7 700 грн. на кожного, або 154 000 грн. всього на штатний персонал.

Доходимо висновку, що більш оптимальним та результативним варіантом буде підвищення продуктивності праці наявних робітників шляхом підвищення заробітної плати до 7 700 грн.

Проаналізувавши два інші підрозділи підприємства ТОВ «Епіцентр К» (70 і 30), ми виявили неефективність в роботі понад оптимальної та необхідної кількості персоналу, причиною чого є непрофесіоналізм у виконанні поставлених перед робітниками

Таблиця 4

Найвпливовіші відділи ТОВ «Епіцентр К» у 2017 році [1]

Підрозділ	Товарообіг за 2017 рік, тис. грн.	Кількість працівників у відділі по факту 2017 року
Сантехніка (70)	16 240,4	14
Будівельні матеріали (90)	12 508,06	20
Електротехніка (30)	11 565,3	11

Таблиця 5

Види робіт та таймінг їх виконання по підрозділах [1; 2]

Види робіт	Час виконання, год.			Кількість дій		
	70	90	30	70	90	30
Консультації та відповіді на питання	1,5	0,8	1,6	600	770	400
Підготовка та оформлення замовлення	1,1	0,7	0,8	150	550	140
Надання додаткових послуг	0,9	0,8	0,4	50	360	75
Документальний супровід куплених товарів	0,7	0,4	0,5	150	550	140
Ведення клієнтської бази	0,7	0,6	1	150	550	140
Ведення обліку щодо надходження товару до відділу	0,7	0,8	1	230	700	200
Розкладка товару	1	0,8	1	5	6	3
Контроль	8	8	8	1	1	1

Таблиця 6

Оптимальна кількість персоналу ТОВ «Епіцентр К» по відділах [2]

Показники	70 відділ	90 відділ	30 відділ
Кількість персоналу, осіб	$((1,5*600 + 1,1*150 + \dots + 8*1)/180г * (1,2*1,12 * 1,1) + 120ч/180ч * (1,2*1,12 * 1,1) / (1,5*600 + 1,1*150 + \dots + 8*1))$	$((0,8*770 + 0,7*550 + \dots + 8*1)/180г * (1,2*1,12*1,1) + 120ч/180ч * (1,2*1,12 * 1,1) / ((0,8*770 + 0,7*550 + \dots + 8*1))$	$((1,6*400 + 0,8*140 + \dots + 8*1)/180г * (1,2*1,12*1,1) + 120ч/180ч * (1,2*1,12 * 1,1) / 1,6*400 + 0,8*140 + \dots + 8*1)$
Всього	12	20	10

функцій, що, зрештою, призвів до зниження продуктивності праці на 14,3% і 9% по 70 і 30 підрозділах відповідно через залучення понад оптимальної кількості працівників.

Якщо за допомогою вжиття запропонованих заходів щодо удосконалення процесів найму та роботи з персоналом будуть знижені не виробничі втрати робочого часу, що викликані зниженням продуктивності праці роботи відділів, хоча б наполовину (7% і 4,5% відповідно по підрозділах), то це дасть певний економічний ефект.

Для розрахунку економічного ефекту вжиття заходу скористаємось формулою умовного вивільнення не ефективно працюючого персоналу [5, с. 158]:

$$E_{\text{ч}} = \frac{B1 - B2}{100 - B2} * \text{Ч}, \quad (1)$$

де B1 та B2 – не виробничі втрати робочого часу у колективі до і після вжиття заходу, %.

Кількість працюючих у відділах 70 і 30 дорівнює 14 і 11 осіб відповідно. Розрахуємо умовне вивільнення кількості персоналу за рахунок скорочення не виробничих втрат часу для кожного з відділів (табл. 7).

Таблиця 7
Розрахунок економічного ефекту заходу [1; 4]

	Економія на кількості (Еч), осіб
70 відділ	$(14,3 - 7) / (100 - 7) * 14 = 1,1$
30 відділ	$(9 - 4,5) / (100 - 4,5) * 11 = 0,52$
Загалом	1,62
Економія на зарплаті вивільнених (Езп), грн.	$7000 * 12 * 1,62 = 136\ 080$ грн.

Для розрахунку економічного ефекту в грошовому вираженні скористаємось формулою економії заробітної плати умовно вивільнених робітників [5, с. 161]:

$$E_{\text{зп}} = \text{Фз.п.} * E_{\text{зг}}, \quad (2)$$

де Фз.п. – середньорічний фонд зарплати 1 працівника, тис. грн. (на 2017 рік).

Через важкість визначення умовно постійних та одноразових витрат можна зробити висновок, що чистий економічний ефект дорівнюватиме економії по заробітній платі: $E_{\text{к}} = 136\ 080$ грн.

Таким чином, вжиття запропонованих заходів дасть змогу вивільнити 2 особи (1,62), що буде сприяти ТОВ «Епіцентр К» в подальшому збільшувати обсяги запропонованих торгових послуг без залучення додаткової кількості персоналу.

Висновки. Дослідивши показники кадрової діяльності торгової організації ТОВ «Епіцентр К», можемо сказати, що ТОВ «Епіцентр К» має власну кадрову службу, задачі в діяльності якої чітко сформульовані, є доступна система просування кар'єрною сходинкою. Незважаючи на досить високі рівні показників кадрової діяльності організації, одним з основних невирішених питань залишається питання раціонального формування та використання персоналу. Нами запропоновані шляхи вдосконалення роботи з персоналом на підприємстві та окремо заходи роботи з підбором і розстановкою кадрів, що сприятливо впливатиме на ефективність роботи підприємства загалом, а саме збільшення товарообігу, зниження вартості витрат на персонал та суттєву економію кадрових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр К». URL: <https://epicentrk.ua>.
2. Балабанова Л., Сардак О. Управління персоналом: підручник. Київ: ЦУЛ, 2012. 467 с.
3. Савицька Г. Аналіз господарської діяльності підприємства. 4-е вид., перероб. і доп. Мінськ: ТОВ «Нове знання», 2013. 688 с.
4. Закаблук Г. Економічна ефективність удосконалення системи управління персоналом підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 2. С. 33–41.
5. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 352 с.
6. Крамаренко В., Холод Б. Управління персоналом фірми: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2013. 372 с.

УДК 640.42.011.2-043.86

Завідна Л.Д.*кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
докторант кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету***ОЦІНКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

У статті розглянуто практичні аспекти оцінки стратегічного розвитку підприємств готельного господарства, узагальнено стратегії, що застосовуються готельними підприємствами на ринку сфери готельних послуг, з урахуванням їх розмежування за категоріями. Для прогнозування кризи та оцінювання можливого банкрутства готелів, визначення рівня ризику, в умовах якого реалізується стратегія, використано п'ятифакторну модель Е. Альтмана. Запропоновано шляхи й заходи мінімізації господарського ризику.

Ключові слова: стратегія, оцінка стратегії розвитку, підприємства готельного господарства, криза, банкрутство, рівень ризику, п'ятифакторна модель Е. Альтмана.

Завидная Л.Д. ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассмотрены практические аспекты оценки стратегического развития предприятий гостиничного хозяйства, обобщены стратегии, применяемые гостиничными предприятиями на рынке сферы гостиничных услуг, с учетом их разграничения по категориям. Для прогнозирования кризиса и оценивания возможного банкротства гостиниц, определения уровня риска, в условиях которого реализуется стратегия, использована пятифакторная модель Э. Альтмана. Предложены пути и мероприятия минимизации хозяйственного риска.

Ключевые слова: стратегия, оценка стратегии развития, предприятия гостиничного хозяйства, кризис, банкротство, уровень риска, пятифакторная модель Э. Альтмана.

Zavidna L.D. ESTIMATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE OF THE HOTEL BUSINESS

The article deals with practical aspects of evaluation of strategic development of hotel industry enterprises, generalized strategies used by hotel enterprises in the sphere of hotel services, taking into account their differentiation by category. To predict the crisis and assess possible bankruptcy of hotels, to determine the level of risk, in conditions in which implemented strategy, the five-factor model of E. Altman is used. The ways and measures of minimization of economic risk are offered.

Keywords: strategy, appraisal strategy development, hotel industry enterprises, crisis, bankruptcy, risk level, five-factor model E. Altman.

Постановка проблеми. Для того щоб успіх у бізнесі був можливий, підприємство має виробляти певний концептуальний сценарій, цілісний системний комплексний план, що визначає довгостроковий курс його ділового розвитку, який і є його стратегією, а також дотримуватися його [1, с. 15].

Правильно вибрана стратегія – вагомий інструмент розвитку та стабілізації готельного господарства в сучасних умовах непередбачуваності змін зовнішнього середовища та зростаючого числа конкурентів.

Конкретна стратегія залежить від економічної ситуації та від сфери діяльності підприємства готельного господарства, але в широкому сенсі підприємство здійснює або активне управління ризиками (стратегія прориву), або пасивне (стратегія виживання). Стратегія прориву передбачає радикальну зміну всіх критеріїв діяльності за короткий термін, заняття лідируючого положення у вибраному ринковому сегменті. Вона сприяє впровадженню всіх інструментів і прийомів ризик-менеджменту та орієнтує на максимальне використання ситуації ризику з метою забезпечення економічного зростання.

Стратегія виживання – це стратегія еволюційного розвитку з мінімальними змінами організаційної структури управління, внутрішніх умов функціонування підприємства. Ця стратегія реалізує лише захисну функцію ризику та спрямована виключно на подолання негативного впливу випадкових процесів та уникнення банкрутства. Така стратегія неприйнятна для підприємств, які прагнуть зайняти лідируючі позиції на ринку. Однак в умовах жорсткої конкуренції на ринку сфери готельних послуг пасивне управління ризиками здатне якщо не попередити, то значно послабити прояв кризових ситуацій [2, с. 111; 3, с. 83].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні вітчизняними та зарубіжними економістами створена певна методологія вибору та оцінки конкурентної стратегії організації.

Цю тему розкривали такі дослідники, як, зокрема, Г.Л. Азоев, І. Ансофф, В.А. Білошапка, І.О. Бланк, О.С. Віханський, І.М. Герчикова, В.І. Гончаров, Ф. Котлер, А.А. Мазаракі, А.А. Марченко, Г. Мінцберг, М. Портер, А.Дж. Стрікленд, О.М. Сумець, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінов.

Питання, пов'язані з проблемами ризику, розглядаються у працях багатьох зарубіжних та українських вчених, таких як, зокрема, А.П. Альгін, І.Т. Балабанов, Т. Бачкаї, В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, Т.В. Головач, Л.І. Донець, С.М. Ілляшенко, І.Ю. Івченко, Б. Литовченко, В.В. Лук'янов, Д. Мессен, Дж. Мілль, Н.У. Сеніор, Й. Шумпетер, О.Л. Устенко, О.І. Ястремський.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що, незважаючи на наявність досить великої кількості наукових праць, за межею систематизованих досліджень залишаються прикладні завдання оцінки стратегії розвитку підприємств готельного господарства.

Швидке виявлення ймовірних втрат підприємством частини своїх ресурсів та запобігання його банкрутству є важливим аспектом будь-якого бізнесу та підтверджує доцільність досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає в практичному осмисленні аспектів оцінки стратегічного розвитку підприємств готельного господарства, застосуванні методів оцінки ризику банкрутства підприємств готельного господарства та рекомендації шляхів і заходів мінімізації господарського ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія як систематичний план поведінки підприємства спрямована на найбільш ефективне використання ресурсів та отримання максимального прибутку на перспективу.

В рамках дослідження оцінки стратегії розвитку підприємств готельного господарства, проведено аналіз 21 підприємства готельного господарства з 10 областей України, а саме Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Закарпатської, Львівської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Хмельниць-

кої, Чернігівської, та м. Києва за 2015 рік з урахуванням категорії готелів (1*–5*).

Результати дослідження дали можливість узагальнити стратегії, що застосовуються готельними підприємствами на ринку сфери готельних послуг, з урахуванням їх розмежування за категоріями. Аналізуючи табл. 1, зазначимо, що *готелі категорії 5* і 4** переважно застосовують стратегію захисту своєї частки ринку (що обґрунтовується об'єктивною необхідністю) та стратегію диференціації.

Таблиця 1

Конкурентні стратегії, що застосовуються підприємствами готельного бізнесу

№	Готель	Категорія готелю	Стратегії готелю	Напрями стратегії диференціації
1	Готель 1	5*	Стратегія захисту частки ринку. Стратегія сфокусованої диференціації.	Ставка на ексклюзивність готелю та історичну цінність будівлі. Фокусування на бізнес-туристів, зірок шоу-бізнесу та спорту, урядові делегації.
2	Готель 2	4*	Стратегія захисту частки ринку.	Ставка на ексклюзивність готелю та історичну цінність будівлі.
3	Готель 3	4*	Стратегія диференціації. Стратегія послідовника.	Пропонує доброзичливий сервіс та перелік додаткових послуг як для бізнесменів, так і для туристів.
4	Готель 4	4*	Стратегія захисту частки ринку. Диференціація за спектром послуг.	Пропонує доброзичливий сервіс та перелік додаткових послуг як для бізнесменів, так і для туристів, надає широкий спектр послуг.
5	Готель 5	4*	Стратегія сфокусованої диференціації.	Ставка на ексклюзивність готелю та історичну цінність будівлі, фокусування на бізнес-туристів, вдале розташування в центрі міста, оснащені конференц-зали та безкоштовний WI-FI.
6	Готель 6	4*	Стратегія захисту частки ринку. Стратегія сфокусованої диференціації.	Вдале розташування в центрі. Оснащення сучасним технічним обладнанням. Фокусування на бізнес-туристів, наявність всієї необхідної ділової інфраструктури.
7	Готель 7	3*	Стратегія диференціації. Стратегія послідовника.	Розташування в центрі. Надання доброзичливого сервісу та переліку додаткових послуг як для бізнесменів, так і для туристів за прийнятну вартість.
8	Готель 8	3*	Стратегія захисту частки ринку.	Вдале розташування в центрі. Надання доброзичливого сервісу та переліку додаткових послуг.
9	Готель 9	3*	Стратегія фокусування.	Зручне розташування. Затребуваний любителями недорогих подорожей, студентами-іноземцями, тому орієнтується переважно на молодь.
10	Готель 10	3*	Стратегія диференціації. Стратегія послідовника.	Вдале розташування в центрі, наявність всієї необхідної ділової інфраструктури. Надання доброзичливого сервісу та переліку додаткових послуг як для бізнесменів, так і для туристів.
11	Готель 11	3*	Стратегія захисту частки ринку. Стратегія підвищення якості обслуговування.	Ставка на 100% задоволення потреб клієнта.
12	Готель 12	3*	Стратегія захисту частки ринку.	Стильний готель для туристів, розташований біля унікального історично-архітектурного комплексу часів Київської Русі, який охороняється ЮНЕСКО.
13	Готель 13	3*	Стратегія захисту частки ринку. Диференціація за спектром послуг.	Надання доброзичливого сервісу та переліку додаткових послуг як для бізнесменів, так і для туристів; значно ширшого спектру послуг, ніж в готелях-конкурентах.
14	Готель 14	3*	Стратегія захисту частки ринку.	Ставка на ексклюзивність готелю та історичну цінність будівлі, розташування в центрі.
15	Готель 15	3*	Стратегія послідовника. Стратегія підвищення якості обслуговування.	Створення комфортних умов та підтримка гостинної обстановки, а також якісне обслуговування відвідувачів. Фокусування на бізнес-туристів, адже наявна вся необхідна ділова інфраструктура.
16	Готель 16	3*	Стратегія фокусування. Стратегія підвищення якості.	Фокусування на бізнес-туристів, адже володіє всією необхідною діловою інфраструктурою. Створення комфортних умов і підтримка гостинної обстановки, а також якісне обслуговування відвідувачів.
17	Готель 17	2*	Стратегія фокусування.	Затребуваний любителями недорогих подорожей, тому орієнтується переважно на молодь. Зручне розташування.
18	Готель 18	2*	Стратегія послідовника. Стратегія підвищення якості обслуговування.	Створення комфортних умов і підтримка гостинної обстановки, а також якісне обслуговування відвідувачів.
19	Готель 19	1*	Стратегія фокусування.	Невисока вартість проживання. Фокусування на клієнтах, які заощаджують на розміщенні.
20	Готель 20	1*	Стратегія фокусування.	Невисока вартість проживання. Фокусування на клієнтах, які заощаджують на розміщенні.
21	Готель 21	1*	Стратегія фокусування.	Надання доброзичливого сервісу та переліку додаткових послуг для туристів.

Джерело: складено автором

Стратегія диференціації спрямована на створення таких готельних продуктів і послуг, які в рамках галузі сприймалися б як екслюзивні або унікальні. В ідеальному варіанті готельне підприємство диференціює себе в кількох напрямках, оскільки такий тип стратегії передбачає стійку конкурентну позицію, яку нелегко скопіювати конкурентам. Диференціація може здійснюватися в різноманітних формах.

Практика розглянутих готельних підприємств дає підстави стверджувати, що найбільший ефект в кризових обставинах може мати диференціація, заснована на таких напрямках:

- технологічні переваги під час виробництва послуг;
- висока якість пропонованого готельного продукту;
- надання споживачам ширшого асортименту супутніх послуг.

Така стратегія є дієвим засобом досягнення вищого прибутку за середньогалузевий рівень навіть в період кризи за рахунок лояльності споживачів та певного зниження сприйнятливості до ціни товару, що дає можливість реалізовувати готельні послуги за вищою ціною порівняно з конкурентами.

*Готелі рівня 3** здебільшого віддають перевагу фокусуванню на певному сегменті ринку або застосовують стратегію послідовника, що для компанії, яка не є лідером ринку, надзвичайно раціонально, оскільки допомагає знижувати витрати та мінімізувати ризики.

Готелі категорії 2 та 1** переважно використовують стратегію фокусування на певному усталеному сегменті споживачів. Основу стратегії фокусування формує припущення, що компанія за її допомогою здатна переслідувати вузьку стратегічну мету з кращою ефективністю, ніж конкуренти, що діють на більш широкому просторі.

Аналіз демонструє, що під час нинішньої кризи структура ринку готельних послуг прагне до бімодальної схеми, адже великі готельні компанії виграють від економії на масштабі, невеликі підприємства – за рахунок фокусування на певних нішах і сегментах, а середні гравці частіше за інших змушені йти з ринку.

Гнучка система фінансового менеджменту на підприємстві готельного бізнесу повинна оперативного реагувати на будь-які зміни в його діяльності, що особливо актуально в сучасних умовах та практично неможливо без використання ефективних методів оцінки ризику банкрутства [4, с. 85].

Для прогнозування кризи та оцінювання можливого банкрутства готельного підприємства, визначення рівня ризику, в умовах якого реалізується стратегія, використаємо п'ятифакторну модель Е. Альтмана [5, с. 255].

Цей метод запропонований у 1968 році відомим західним економістом Едвардом Альтманом. Індекс кредитоспроможності побудований за допомогою апарата мультиплікативного дискримінантного аналізу (Multiple-discriminant analysis, MDA) і дає змогу на першому етапі розділити господарючі суб'єкти на потенційних банкрутів і не банкрутів. Індекс Альтмана є функцією від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства та результати його роботи за минулий період.

П'ятифакторна модель Е. Альтмана дає змогу визначити ефективність стратегії з урахуванням наявних умов ризику [5, с. 255]:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

де X_1 – оборотний капітал до суми активів підприємства;

X_2 – нерозподілений прибуток до суми активів підприємства;

X_3 – прибуток до оподаткування до загальної вартості активів;

X_4 – ринкова вартість власного капіталу до бухгалтерської (балансової) вартості всіх зобов'язань;

X_5 – обсяг продажів до загальної величини активів підприємства.

Шкала ймовірності банкрутства за п'ятифакторною моделлю Альтмана наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Шкала ймовірності банкрутства за п'ятифакторною моделлю Альтмана [7, с. 203]

Розмір Z-фактору	Міра ризику
До 1,8	Висока
1,8–2,67	Можлива
2,68–2,99	Низька
3,00 і вище	Дуже низька

Результати численних розрахунків за моделлю Альтмана показали, що узагальнюючий показник Z може приймати значення в межах $[-14, +22]$, при цьому підприємства, для яких $Z > 2,99$, потрапляють до числа фінансово стійких; підприємства, для яких $Z < 1,8$, є безумовно неспроможними, а інтервал $[1,81–2,99]$ становить зону невизначеності [6, с. 88].

Отже, оцінка стратегії розвитку підприємства за поданим вище методом полягає в порівняльному аналізі структури результатів діяльності та нормативного ряду показників. Якщо динаміка показників діяльності організації свідчить про наближення до нормативного, то стратегію розвитку підприємства можна вважати задовільною. Інакше доцільність розроблення та реалізації стратегії буде визначатися вже неекономічними критеріями, хоча іноді діяльність підприємства в такому режимі можна вважати виправданою.

Оцінка майбутньої стратегії передбачає прогноз можливих тенденцій кожного з перелічених показників та порівняння їх з нормативним рядом показників, що дає можливість оцінити вибір стратегії розвитку організації.

Головним критерієм цього вибору є досягнення цілей підприємства. Оцінюючи стратегії готельних підприємств за п'ятифакторною моделлю Альтмана, визначили, що з урахуванням наявних умов ризику у більшості досліджуваних підприємств стратегії реалізуються недостатньо ефективно (табл. 3). Економічний потенціал відповідних підприємств є досить низьким. Ризик банкрутства є високим.

У Готелі 10 (3*), Готелі 15 (3*) та Готелі 16 (3*) динаміка показників діяльності свідчить про наближення до нормативного, тобто їх стратегію розвитку можна вважати задовільною. Z -фактор у Готелі 10 дорівнює 1,9, у Готелі 15 – 1,81, у Готелі 16 – 2,1, тобто підприємства знаходяться в зоні невизначеності. Ризик провалу стратегії існує, але він невисокий, а за грамотної реалізації стратегії та постійного контролю показників його можна знизити або взагалі уникнути.

Висновки. Отже, оцінка стратегії підприємств за поданим вище методом полягає в порівняльному аналізі структури результатів діяльності та нормативного ряду показників. Якщо динаміка показників діяльності підприємства свідчить про наближення до нормативного, то стратегію розвитку підприємства можна вважати задовільною. Інакше доцільність

Таблиця 3

Оцінка стратегії підприємств готельного господарства за п'ятифакторною моделлю Альтмана

№	Готель	Категорія готелю	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	Z-фактор	Ризик
1	Готель 1	5*	0,28	-3,62	-1,12	0,61	0,36	-7,69	Високий
2	Готель 2	4*	0,50	-1,67	-0,66	0,41	0,17	-3,5	Високий
3	Готель 3	4*	0,14	-0,88	-0,23	0,41	0,99	-0,6	Високий
4	Готель 4	4*	0,48	0,48	0,00	0,05	0,24	1,5	Зона невизначеносте
5	Готель 5	4*	0,27	-0,29	-0,06	0,73	0,45	0,6	Високий
6	Готель 6	4*	0,29	0,18	0,12	0,60	0,23	1,6	Зона невизначеносте
7	Готель 7	3*	0,11	0,01	0,00	0,33	0,32	0,7	Високий
8	Готель 8	3*	0,24	1,94	-2,69	0,01	4,26	-1,6	Високий
9	Готель 9	3*	0,08	-0,35	0,00	0,19	0,02	-0,3	Високий
10	Готель 10	3*	0,56	0,43	0,02	0,05	0,49	1,9	Можливий
11	Готель 11	3*	0,03	0,20	-0,07	0,09	0,15	0,3	Високий
12	Готель 12	3*	0,44	-0,20	-0,10	0,01	0,02	-0,1	Високий
13	Готель 13	3*	0,09	-0,75	0,01	0,05	0,27	-0,6	Високий
14	Готель 14	3*	0,07	0,30	0,05	0,06	0,62	1,3	Високий
15	Готель 15	3*	0,20	0,23	-0,08	0,43	1,23	1,81	Можливий
16	Готель 16	3*	0,16	0,26	0,02	0,60	1,15	2,1	Можливий
17	Готель 17	2*	0,63	0,04	-0,02	0,69	0,33	1,5	Зона невизначеносте
18	Готель 18	2*	0,11	-11,86	-0,57	8,07	2,43	-11,1	Високий
19	Готель 19	1*	0,95	-0,11	0,00	0,04	0,02	1,0	Високий
20	Готель 20	1*	0,01	-1,64	-0,28	0,23	0,21	-2,9	Високий
21	Готель 21	1*	0,01	0,05	0,01	0,28	0,07	0,3	Високий

Джерело: побудовано за даними фінансової звітності підприємств

розроблення та реалізації стратегії буде визначатися вже неекономічними критеріями. Хоч іноді діяльність підприємства в такому режимі можна вважати виправданою.

Зростання вартості бізнесу буде максимальною якщо менеджмент сформує стратегію та поставить цілі для досягнення балансу «зростання компанії – прибутковість – ризики», але при цьому необхідно ефективно використовувати наявні ресурси [8; 9].

Для запобігання банкрутства підприємствам готельного бізнесу з високим ризиком пропонуємо шляхи та заходи мінімізації господарського ризику [10; 11]:

1) вжиття системи заходів, спрямованих на виникнення ризикових подій або на мінімізацію їх наслідків для підприємства;

2) впровадження фінансових інструментів, які дають змогу відшкодувати збитки в разі виникнення ризикових подій;

3) створення на підприємстві власного резервного фонду для фінансування можливих збитків (самострахування);

4) передача фінансової відповідальності за ризикові події спеціалізованій страховій компанії шляхом укладення договору страхування та сплати страхової премії;

5) виключення з діяльності підприємства ризикових операцій (дій, напрямів діяльності тощо);

6) вжиття заходів, спрямованих на недопущення виникнення ризикових подій, а отже, і збитків від них;

7) вжиття заходів, спрямованих на мінімізацію збитків у разі виникнення ризикових подій;

8) передача відповідальності за ризикові події та їх наслідки іншим юридичним особам-контрагентам підприємства за умовами договірних відносин.

Таким чином, виправданій або допустимий ризик є необхідною складовою стратегії ефективного менеджменту та вдосконалення систем управління ризиками, що дають змогу виявити, оцінити, локалізувати та проконтролювати ризик.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. 2-ге вид., стереотип. Львів: Новий Світ – 2000, 2006. 388 с.
- Маховикова Г.А., Касьяненко Т.Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник для академического бакалавриата. Москва: Юрайт, 2015. 464 с.
- Рогов М.И. Прибыли и убытки – от неопределенности. РИСК. 2012. № 3–4. С. 83–88.
- Управление современной компанией: учеб. / под ред. Б. Мильнера, Ф. Лиса. Москва: ИНФРА-М, 2001. 586 с.
- Блауберг И.В., Садовский В.Н., Юдин Э.Г. Системный подход: предпосылки, проблемы, трудности. Москва: Знание, 1969. 408 с.
- Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие для вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 239 с.
- Скібицький О.М. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2006. 312 с.
- Грабовый П.Г. и др. Риски в современном бизнесе. Москва: Алане, 2004. 200 с.
- Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навч. посіб. 2-е вид., допов. і перероб. Київ: Центр навч. літ., 2004. 220 с.
- Клименюк М.М., Брижань І.А. Управління ризиками в економіці: навч. посіб. Київ: Просвіт, 2000. 256 с.
- Шегда А.В., Голованенко М.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: навч. посіб. / за ред. А.В. Шегди. Київ: Знання, 2008. 271 с.

УДК 005.21:[658.8:339.564]

Іванієнко К.В.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена подальшому розвитку теоретичних положень та методичного забезпечення формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислових підприємств. Проведено аналіз, здійснено теоретичне узагальнення наявних концептуальних розробок щодо стратегічного управління експортним потенціалом підприємства. Розроблено схему формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства, що включає визначення об'єкт-суб'єктного контуру, мети та принципів, а також обґрунтовану послідовність основних етапів формування стратегії.

Ключові слова: експортний потенціал, промислове підприємство, формування стратегії, розвиток, стратегічне управління, управлінські рішення.

Иваниенко К.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена дальнейшему развитию теоретических положений и методического обеспечения формирования стратегии развития экспортного потенциала промышленных предприятий. Проведен анализ, осуществлено теоретическое обобщение существующих концептуальных разработок по стратегическому управлению экспортным потенциалом предприятия. Разработана схема формирования стратегии развития экспортного потенциала промышленного предприятия, которая включает определение объект-субъектного контура, целей и принципов, а также обоснованную последовательность основных этапов формирования стратегии.

Ключевые слова: экспортный потенциал, промышленное предприятие, формирование стратегии, развитие, стратегическое управление, управленческие решения.

Ivaniyenko K.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY FOR THE EXPORT POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is devoted to the further development of theoretical principles and methodological support for the formation of a strategy for the export potential development of industrial enterprises. The analysis and theoretical generalization of the existing conceptual developments on the strategic management of the export potential of the company were carried out. The scheme of the strategy development process for the development of the export potential of industrial enterprises was designed. It includes the definition of the objects, subjects, goals and principles as well as main stages of strategy formation.

Keywords: export potential, industrial enterprise, strategy formation, development, strategic management, management decisions.

Постановка проблеми. Досягнення сталого розвитку промислового підприємства та його експортної діяльності в наявних мінливих економічних, соціально-політичних умовах в галузі, країні, світі є можливим завдяки обґрунтуванню стратегії розвитку експортного потенціалу. Сучасні економічні реалії функціонування вітчизняних промислових підприємств свідчать про підвищення вимог до систем управління експортним потенціалом у зв'язку зі зростанням мінливості середовища господарювання та посиленням конкурентної боротьби.

Забезпечення розвитку експортного потенціалу як запоруки стійкого розвитку промислового підприємства має ґрунтуватися на мобілізації всіх його ресурсів та реальній оцінці власних можливостей у сучасному конкурентному середовищі. Отже, особливої актуальності набувають пошук та вдосконалення концептуальних розробок у сфері формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку теоретичних і методичних основ формування стратегії розвитку підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних за зарубіжних вчених, таких як, зокрема, І. Ансофф, П. Друкер, А. Карлоф, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, В.С. Пономаренко, М. Портер, А.І. Пушкар, О.В. Раєвська, Р.А. Фатхутдінов, А.Д. Чандлер, О.М. Ястремська. Значний внесок у розробку теоретичного фундаменту

стратегічного управління потенціалом підприємства зробили Д.М. Васильківський, А.Е. Воронкова, Ю.Ф. Врода, О.О. Ільчук, М.О. Кизим, О.О. Колесніков, О.В. Коренков, Н.С. Краснокутська, І.І. Кульчицький, І.П. Отенко, С.М. Судомир, Ю.В. Федулова, О.П. Чукурна, Ю.С. Шипуліна та інші науковці. Дослідженню різних аспектів проблеми управління та формування стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств України приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як, зокрема, Ю.Л. Зборовська, С.П. Іващук, С.В. Князь, С.І. Колосок, Я.В. Кулішова, С.В. Момот, Л.М. Нецадим, Л.А. Петренко, Р.В. Пинда, Л.І. Піддубна, Л.П. Серова, А.О. Фатенко-Ткачук, О.І. Чайкова, М.Б. Швецова, Є.О. Шелест.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне результатам наявних досліджень у сфері стратегічного управління промисловим підприємством та його експортною діяльністю, відзначаємо недостатню розробленість питань процесу формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства.

Мета статті полягає в подальшому розвитку теоретичних положень та методичного забезпечення процесу формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система розробки та реалізації стратегічних планів, яка би передбачала можливість періодичного перегляду цілей та стратегій розвитку експортного потенці-

алу промислового підприємства відповідно до вимог зовнішнього конкурентного середовища, буде виступати інструментом досягнення розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. При цьому в процесі управління експортним потенціалом вітчизняних промислових підприємств необхідно розробляти стратегію розвитку та вносити до неї корективи набагато швидше, ніж декілька років тому [1, с. 297].

Під стратегією розвитку експортного потенціалу підприємства в рамках дослідження слід розуміти систему довгострокових цілей експортно-орієнтованої діяльності суб'єкта господарювання, що визначаються загальними завданнями його розвитку, а досягаються завдяки вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Оскільки розвиток експортного потенціалу має передбачати розробку заходів щодо якісної зміни параметрів підприємства та розвитку його конкурентоспроможності [2, с. 37], то змістом стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства виступає набір правил прийняття рішень, що використовується під час визначення основних напрямів дій щодо розвитку експортного потенціалу.

Отже, стратегія розвитку експортного потенціалу має бути частиною загальноекономічної стратегії розвитку промислового підприємства, повинна враховувати умови функціонування підприємства та поточний рівень розвитку потенціалу.

Метою стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства на основі продуктивного використання та відтворення його ресурсів, що забезпечують формування ключових компетенцій та конкурентних переваг підприємства на релевантному зовнішньому ринку.

Об'єкт формування стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства – це рівень розвитку експортного потенціалу, що необхідний і достатній для забезпечення функціонування підприємства як суб'єкта експортної діяльності та досягнення ключових орієнтирів розвитку підприємства.

Суб'єктами формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства виступають (сформовано з використанням [3]) міжнародні, державні та регіональні інститути; акціонери, власник підприємства; топ-менеджмент та лінійні менеджери структурних підрозділів підприємства, безпосередньо пов'язаних з формуванням та розвитком експортного потенціалу; функціональний менеджер з розвитку експортної діяльності підприємства; представники консалтингових фірм, науково-дослідних інститутів та інших організацій, які можуть бути залучені для розроблення стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства.

Оскільки сталий розвиток експортної діяльності може бути досягнуто за умови здатності системи управління експортним потенціалом підприємства своєчасно та адекватно реагувати на зміни внутрішніх факторів конкурентоспроможності та факторів зовнішнього середовища, існує потреба подальшого дослідження проблеми формування стратегії розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств, що володіє властивістю адаптивності.

Функцією адаптивної стратегії розвитку експортного потенціалу машинобудівного підприємства є утримання експортної діяльності підприємства на траєкторії сталого розвитку з адекватним реагуванням на стан та зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Сукупність параметрів та індикаторів

стану зовнішнього та внутрішнього середовища, методів їх вимірювання та сукупність інструментів для управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства складають базис адаптивності.

Принциповою відмінністю адаптивної стратегії розвитку є її готовність до змін внутрішнього та зовнішнього середовища в широкому спектрі значень у вигляді готового набору можливих варіантів. Такий набір готових рішень як реакції на широкий діапазон впливу можливих дестабілізуючих факторів на експортний потенціал підприємства забезпечується структурою та методом формування формули адаптивної стратегії.

Як методологічну основу формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства запропоновано використовувати концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, взаємодію системного, ситуаційного, ресурсного, процесного підходів, засади теорії самоорганізації тощо.

Одним з основних у процесі формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є системний підхід [4, с. 180; 5, с. 232], оскільки в його рамках експортний потенціал промислового підприємства розглядається як складна, цілісна, динамічна, відкрита система, що інтегрує в собі усі можливості досягнення цілей розвитку на основі системної взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Автор погоджується з думкою Г.В. Климик про те, що зміст формування стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства полягає не тільки в реакції на збурення у зовнішньому середовищі, ліквідації негативних наслідків кон'юнктурних змін, але й у забезпеченні здатності експортного потенціалу як системи до самоорганізації, «підтримки його внутрішнього та зовнішнього гомеостазу» [6, с. 86]. Виконання цієї вимоги під час формування стратегії потребує системного бачення основних напрямів розвитку експортного потенціалу промислового підприємства та розробки цілісної системи заходів (комплексної програми дій) щодо забезпечення необхідного рівня розвитку усіх його підсистем для забезпечення ефекту синергії.

Однак використання лише системного підходу до формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є недостатнім [4, с. 180]. З метою підвищення рівня обґрунтованості прийняття рішень в процесі формування стратегії доцільно використовувати ситуаційний підхід, практичне застосування якого передбачає, по-перше, визначення конкретної ситуації розвитку експортного потенціалу промислового підприємства в системі дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також спрямування управлінського впливу на найбільш значущі елементи експортного потенціалу, які здатні повернути систему до гомеостатичного стану; по-друге, розробку специфічних прийомів та методів стратегічного управління, вибір стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства з урахуванням специфіки конкретної управлінської ситуації [4, с. 180; 5, с. 233; 7, с. 42]. Формування ефективної стратегії визначається конкретною ситуацією розвитку експортного потенціалу промислового підприємства та тими ресурсами, здатностями, компетенціями, що складають його структуру. Реалізація ситуаційного підходу до формування стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства передбачає альтернативність досягнення поставлених цілей під час прийняття стратегічних управлінських рішень.

Орієнтація на дослідження ресурсних передумов

формування експортного потенціалу промислового підприємства, вивчення можливостей їх перетворення на стратегічні фактори успіху в процесі формування стратегії розвитку забезпечується в рамках ресурсного підходу [5; 8; 9]. Динамічний аспект ресурсного підходу у контексті цього дослідження обумовлює необхідність збалансованого розвитку структурних компонент експортного потенціалу, пошуку їх ефективного поєднання з метою усунення стримуючих факторів та досягнення цілей розвитку підприємства.

Невизначеність та висока швидкість змін у зовнішньому висококонкурентному середовищі діяльності промислових підприємств обумовлюють необхідність використання теорії самоорганізації під час розроблення концептуального підходу до формування адаптивної стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. Значення цього теоретичного підходу полягає в тому, що він передбачає зростання ефективності стратегічних рішень щодо вибору, розробки та деталізації стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства за рахунок спільного та синхронного використання ресурсів, комбінування стратегічно важливих елементів потенціалу [10, с. 148–149]. Формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства на ґрунті теорії самоорганізації базується на відповідних принципах та має відповідати таким вимогам, як взаємозв'язок з корпоративною стратегією підприємства; відстеження відповідності реального стану та структури експортного потенціалу підприємства його бажаним параметрам; облік максимальної кількості чинників розвитку експортного потенціалу промислового підприємства, визначення головних з них, тобто тих, які приводять до стану «обурення» системи; здатність підприємства до акумулювання провідного досвіду з розвитку експортного потенціалу на підприємствах аналогічної сфери діяльності, що є необхідною передумовою отримання конкурентних переваг; здійснення пошуку, оцінювання та вибору альтернативних напрямів розвитку експортного потенціалу; оптимізація руху інформаційних потоків у процесі формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства [10, с. 149].

Формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства має застосовувати також основні положення процесного підходу [4; 7], який акцентує увагу передусім на послідовності логічно взаємопов'язаних дій, які складають процес вибору стратегії, що спрощує практичне застосування науково-методичних розробок.

З цих позицій формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства може бути визначено як процес розроблення альтернативних напрямів розвитку експортного потенціалу на базі аналізу поточної стратегічної ситуації та вибору цілісної системи заходів з розвитку усіх його підсистем.

Принципи формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є важливою складовою теоретичного базису цього процесу. На основі узагальнення літературних джерел [4; 5; 7; 11, с. 29; 12, с. 57] та розглянутих методологічних підходів щодо цього виду управлінської діяльності запропонована така система принципів формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства: системність – розгляд експортного потенціалу промислового підприємства як системи; синергетичність – отримання

додаткового позитивного ефекту за рахунок залучення до стратегії розвитку усіх складових елементів експортного потенціалу промислового підприємства; цілеспрямованість – інтегроване у загальну систему менеджменту підприємства формування стратегії розвитку експортного потенціалу, що зорієнтоване на досягнення глобальних цілей підприємства; комплексність – вивчення та врахування під час формування стратегії усіх чинників, що впливають на розвиток експортного потенціалу промислового підприємства; розробка взаємопов'язаних управлінських рішень з розвитку усіх функціональних підсистем експортного потенціалу промислового підприємства; відповідність – проведення оцінювання відповідності діючої стратегії визначеній управлінській ситуації розвитку експортного потенціалу промислового підприємства; гнучкість – можливість корегування поточної стратегії розвитку експортного потенціалу з метою адаптації до змін умов функціонування підприємства; безперервність – спостереження за рівнем розвитку експортного потенціалу промислового підприємства, виявлення стратегічних розривів та формування своєчасних корегуючих управлінських рішень, що становлять безперервний процес; етапність – регламентований процедурно та у часі процес розроблення стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства; альтернативність – генерація декількох альтернативних варіантів розвитку експортного потенціалу промислового підприємства, а також вибір найбільш доцільного з них; інформаційна забезпеченість – забезпечення своєчасної та релевантної інформації, наявність методичного забезпечення щодо перетворення та оброблення інформації; економічна безпека – досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та управління експортним потенціалом підприємства; інноваційність – готовність до перманентного оновлення та вдосконалення складових експортного потенціалу промислового підприємства, товарної та ринкової політики тощо; когнітивність – підтримка опанування нових знань, безперервності навчання для ефективного стратегічного планування розвитку експортного потенціалу та використання можливостей і здатностей підприємства.

Аналіз теорії та практики управління експортною діяльністю промислових підприємств [13, с. 36; 14] дав змогу запропонувати схему процесу формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства, що включає блок-схему, функції та результати окремого етапу в мережі процесів формування стратегії з виокремленням об'єкт-суб'єктного контуру, мети та принципів формування стратегії (рис. 1). Як основні складові процесу розроблення стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства визначено постійний моніторинг ситуації розвитку експортного потенціалу підприємства; відстеження відповідності реального стану та структури експортного потенціалу підприємства його бажаним параметрам на основі діагностики; генерацію стратегічних альтернатив з розвитку усіх підсистем експортного потенціалу; вибір найкращого варіанта стратегії.

Висновки. Таким чином, загальна схема формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства включає визначення об'єкт-суб'єктного контуру, мети та принципів, а також обґрунтовану послідовність основних етапів формування стратегії.

Формування стратегії розвитку ЕППП – процес реалізації логічно пов'язаних дій, що дозволяють обрати стратегію розвитку експортного потенціалу підприємства на основі аналізу поточної стратегічної ситуації та діагностики рівня розвитку експортного потенціалу.

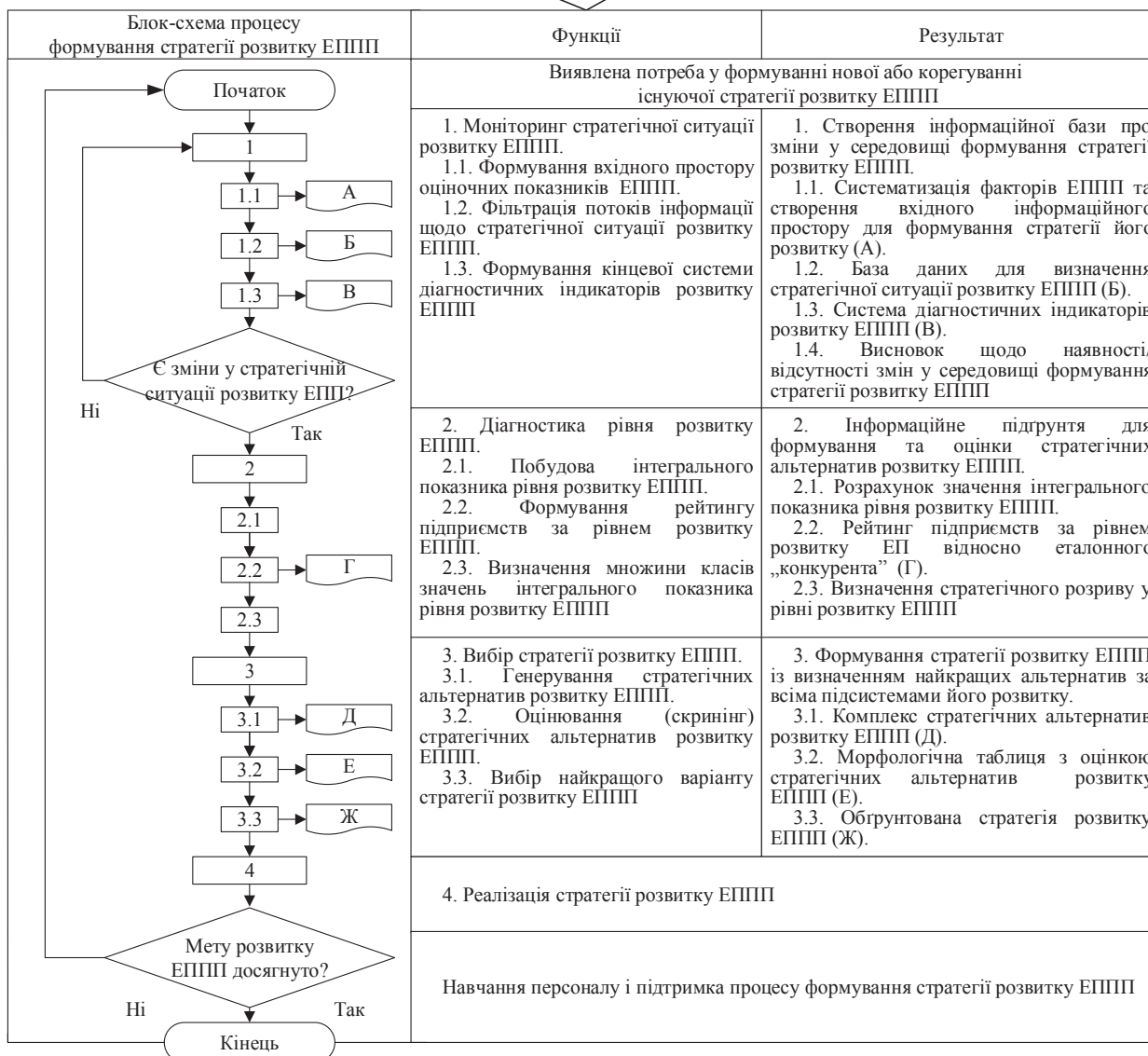
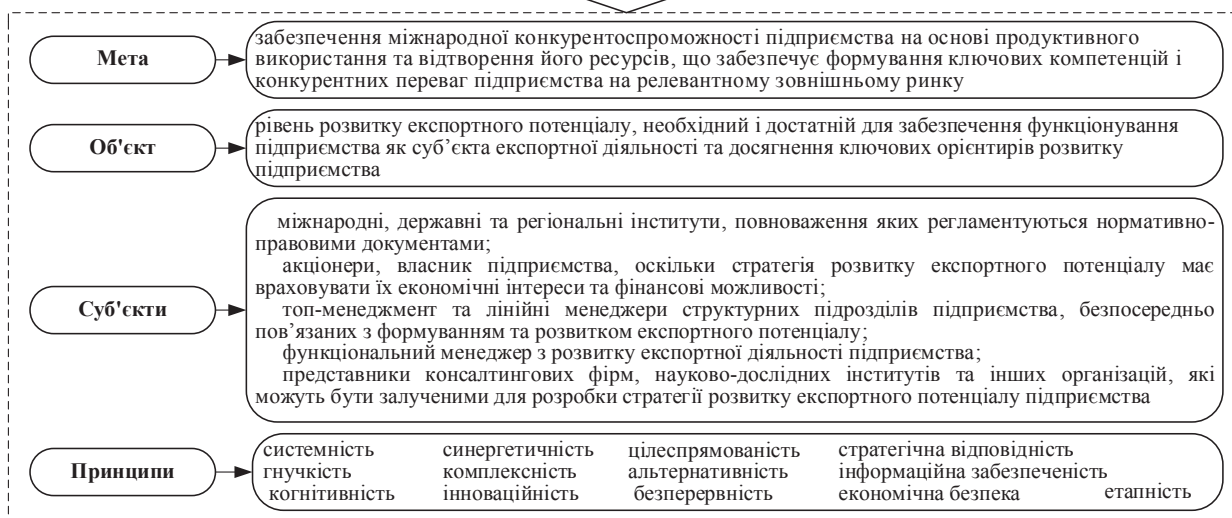


Рис. 1. Схема формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства (ЕППП)

Відповідно до розробленої схеми здійснено функціонально-результативну декомпозицію процесів моніторингу стратегічної ситуації та діагностики рівня розвитку експортного потенціалу промислового підприємства, вибору раціональної стратегії його розвитку. Поєднання етапів моніторингу стратегічної ситуації, діагностики рівня розвитку експортного потенціалу промислового підприємства з етапами стратегічного планування в єдиний комплекс управління дасть змогу уникнути помилкових маневрів, забезпечить своєчасну переорієнтацію підприємства у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі, поліпшить координацію дій управлінського персоналу підприємства, а також сприятиме раціональнішому використанню усіх видів ресурсів на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кобелєв В.М., Захарченко Ю.В. Теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. Вип. 42. С. 297–303.
2. Гарафонова О.І., Каленська О.Л. Стратегії розвитку підприємства: теоретичні засади та особливості формування в умовах необхідності здійснення інноваційної діяльності. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. 2015. № 1. С. 36–49.
3. Шульгіна Л.М., Ковальчук К.Е. Управління конкурентними перевагами суб'єктів господарювання в Україні. Сучасні підходи до управління підприємством: тези доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю. 2015. С. 373–378. URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/43144>.
4. Матвеев В.В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Молодий вчений. 2015. № 2 (2). С. 179–184.
5. Потинський М.Л. Формування концептуальної моделі стратегічного управління потенціалом підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.14. С. 231–235.
6. Климик Г.В. Основні тенденції розвитку сільськогосподарського машинобудування України в контексті зовнішньоекономічної діяльності. Сучасні питання економіки і права. 2014. Вип. 1. С. 83–87.
7. Квасницька Р.С., Ардашкіна Н.С. Концептуальні основи стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2013. Вип. 3 (40). С. 41–45.
8. Педченко Н.С. Концептуальні підходи до формування і використання потенціалу розвитку підприємства в системі стратегічного управління. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2011. № 6 (1). С. 220–228.
9. Гросул В.А., Афанасьєва М.В. Методичний інструментарій формування стратегії розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 9–1. Ч. 2. С. 92–95.
10. Капітанець Ю.О. Використання принципів синергетики в розвитку стратегічного управління підприємствами. Сталий розвиток економіки. 2010. № 8. С. 146–151.
11. Джусов О.А., Прокоф'єва А.Д. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2014. Т. 22. Вип. 3. С. 24–31.
12. Шелест Є.О. Активізація розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України шляхом впровадження ефективного механізму його формування та використання. Економічний простір. 2013. № 74. С. 53–62.
13. Жилінська Л.О., Печеник А.І. Розробка стратегії покращення рівня експорту продукції промислового підприємства. Вісник економічної науки України. 2014. № 1. С. 35–41.
14. Чайкова О.І. Методичний інструментарій щодо формування та реалізації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер.: Економічні науки. 2012. Т. 15. № 2. С. 42–46.

УДК 336

Кривець Ю.М.*кандидат економічних наук, докторант
Херсонського державного аграрного університету***Постол А.А.***кандидат політичних наук, доцент, докторант
Херсонського державного аграрного університету*

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтоване виняткове значення спеціалізації агроформувань у забезпеченні фінансово-економічних результатів їх господарювання та фінансово-економічної стійкості, ефективності і конкурентоспроможності. Виявлені чинники спеціалізації та здійснена їх оцінка. Встановлена спеціалізація на переважно рослинницьких циклах виробництва. Визначені фінансово-економічні показники їхньої діяльності залежно від розмірів та масштабів виробництва. Розроблені пропозиції щодо удосконалення спеціалізації аграрних формувань і на цій основі – підвищення їхньої ефективності та конкурентоспроможності на перспективу.

Ключові слова: аграрні підприємства, спеціалізація, ефективність, фінансово-економічні результати, стійкість, конкурентоспроможність.

Кривець Ю.Н., Постол А.А. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обосновано исключительное значение специализации агроформирований в обеспечении финансово-экономических результатов их хозяйствования и финансово-экономической устойчивости, эффективности и конкурентоспособности. Выявлены факторы специализации и осуществлена их оценка. Установлена специализация на преимущественно растениеводческих циклах производства. Определены финансово-экономические показатели их деятельности в зависимости от размеров и масштабов производства. Разработаны предложения по совершенствованию специализации аграрных формирований и на этой основе – повышению их эффективности и конкурентоспособности на перспективу.

Ключевые слова: аграрные предприятия, специализация, эффективность, финансово-экономические результаты, устойчивость, конкурентоспособность.

Krivets Yu.N., Postol A.A. SPECIALIZATION AND FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF THE ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article substantiates the special significance of the specialization of agroformations in providing financial and economic results of their management and financial and economic stability, efficiency and competitiveness. The factors of specialization are revealed and their estimation is carried out. Specialization on predominantly crop production cycles has been established. The financial and economic indicators of their activity are determined depending on the size and scale of production. The proposals on improving the specialization of agrarian formations and on this basis – the increase of their efficiency and competitiveness in the future are developed.

Keywords: agrarian enterprises, specialization, efficiency, financial-economic, results, stability, competitiveness.

Постановка проблеми. Ефективність та конкурентоспроможність розвитку і функціонування аграрних підприємств значним чином залежить від оптимальності їх спеціалізації, структури й організації діяльності. Кількісним проявом цього є фінансово-економічні результати господарювання. Тому їх всебічна оцінка, аналіз та діагностика є вагомими чинниками здійснення моніторингу й подальшого удосконалення їх стратегічного управління на перспективу. Однак в останні роки спеціалізацію агроформувань визначають ринкові чинники попиту і пропозиції, отже, прогнозованих прибутків, а не відповідні умови і ресурси. Прикладами цього є зміщення ареалів вирощування картоплі у господарства степової сільськогосподарської зони, цукрових буряків і сояшнику – на Полісся тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансово-економічні результати діяльності аграрних підприємств досліджуються досить широким колом науковців, таких як В.Г. Андрійчук, О.О. Вороніна, Л.В. Дікань, Л.І. Есманова, М.М. Ігнатенко, В.Є. Козак, Л.О. Мармуль, В.Я. Нусінов, О.І. Олексюк, І.А. Романюк, Є.М. Сич, А.М. Турило, Л.В. Фролова, Г.О. Христич, Т.В. Якимчук та багато інших. Однак, незважаючи на популярність цієї теми, існує деяка нерівномірність вивчення результатів підприємства. Так, більшість учених досліджують фінансові результати діяльності підприємства, а от економічні результати вивчено не так детально. Крім цього, часто науковці порівнюють економічні результати з

фінансовими, а розділяючи їх, не вказують на істотні відмінності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукові розроблення цієї проблеми є досить непопулярними у господарників. Впровадження науково обґрунтованих систем ведення та розвитку сільського господарства за типом розроблених у 80-ті роки минулого сторіччя, не здійснюється через слабкий державний контроль та ігнорування агробізнесом власної соціальної відповідальності. У цьому контексті є необхідність визначення чинників спеціалізації та організації бізнес-процесів вітчизняних аграрних підприємств, встановлення їх характеру (об'єктивні/суб'єктивні), виявлення резервів та можливостей їх оптимізації.

Постановка завдання. Головною метою цієї статті є виявлення чинників спеціалізації аграрних підприємств, її рівнів відповідно до організаційно-правових форм та величини (розмірів, масштабів) діяльності, структури і розміщення природних ресурсів з метою підвищення фінансово-економічних результатів функціонування, стійкості, конкурентоспроможності, а також збереження і відтворення довкілля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрні підприємства є важливим складником сільської економіки. Від їх функціонального стану у прямій залежності знаходиться продовольча безпека та незалежність держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього аграрних ринків, а отже, й рівень

зайнятості та життя сільського населення [1, с. 241]. За попередніми розрахунками, у 2015 р. їх частка (включаючи мисливство та лісове господарство) у загальному обсязі валової доданої вартості усіх галузей економіки становила 9,1%. Проте обсяг виробництва сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств залишався високим й у фактичних цінах становив 308,1 млрд. грн.

Одним з основних чинників розвитку аграрних підприємств є земельні ресурси [2, с. 143]. За даними земельного обліку, загальна площа сільськогосподарських угідь у країні на початок 2016 р. становила 41,5 млн. га (69,0% всієї території), з яких 32,5 млн. га займала площа ріллі. Із загальної площі сільськогосподарських угідь 49,2% припадало на сільськогосподарські підприємства, 38,4% – на власність громадян, 10,9% – на землі запасу та землі, не надані у власність і постійне користування, 1,5% – на інших користувачів.

У 2015 р. виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 45 тис. підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, якими використовувалося близько 22,0 млн. га сільськогосподарських угідь. Більше половини цих угідь (11,2 млн. га) було зосереджено в господарських товариствах, 15,6% – у приватних підприємствах, 3,2% – у виробничих кооперативах, 20,4% – у фермерських господарствах, 2,5% – у державних підприємствах, 6,7% – у підприємствах інших форм господарювання (табл. 1). Це свідчить про значний рівень корпоратизації галузі через формування корпоративних підприємств, але значною залишається і частка дрібного та малого приватного сектору як основи формування середнього класу на селі [3, с. 67].

У 2015 р. середній розмір підприємства з урахуванням фермерських господарств та середній розмір підприємства без урахування фермерських господарств майже не змінилися і, відповідно, становили 391 га сільськогосподарських угідь та 1163 га. Станом на 01.01.2016 р. налічувалося майже 32 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,5 млн. га сільськогосподарських угідь, у тому числі 4,3 млн. га ріллі. У 2016 р. відбулося подальше укрупнення фермерських господарств: на одне господарство в середньому припадало 109,2 га сільськогосподарських угідь (на 1,2% більше, ніж у попередньому році) та 105,8 га ріллі (на 1,1% більше). Орендовані землі фермерських господарств станом на 01.01.2016 р. становили 81,8% загальної площі земельних ресурсів у їх користуванні.

Проте навіть здійснювані процеси концентрації земельних ресурсів в агроформуваннях не дають гарантії безбитковості рослинницьких і тварин-

ницьких видів виробництва через значну залежність від погодно-кліматичних умов та ризикованість галузі загалом [4, с. 41]. Вказані площі землекористування фермерських господарств у 100–200 га (і ще менші на рівні особистих селянських), безумовно, є недостатніми для його повномасштабної внутрішньогосподарської диверсифікації. Тому надання послуг сільського зеленого туризму було би більш ефективним з погляду використання виробленої продукції, зменшення сезонної зайнятості, розподілу наявних ресурсів, зменшення ризиків та збільшення доходів малих аграрних підприємств [5, с. 211].

Групування сільськогосподарських підприємств за розмірами сільськогосподарських угідь дає змогу стверджувати, що на початок 2016 р. понад 1/2 всіх підприємств (53,9%) мали площу до 50,0 га. Проте на них припадало лише 2,7% земельних ресурсів країни. Група малих підприємств (площею 50,1–500,0 га) кількістю 11,7 тис. од. (або 28,0%) зосереджувала 10,3% угідь. Середні підприємства величиною 500,1–5000,0 га території у кількості 6,8 тис. од. (або 16,2%) зосереджували 55,0% земель. Середні агроформування площею 5000,1–10000,0 га (0,42 тис. од., або 1,0%) займали 14,2% сільськогосподарських угідь. Нарешті, 161 (0,4% загальної кількості) великих підприємств розміром понад 10000,0 тис. га концентрували 17,7% сільськогосподарських земель (табл. 2).

Отже, мікро- та малі суб'єкти господарювання агросфери (78,3% всіх агроформувань) мали у користуванні лише 12,6% угідь, а середні і великі часткою 21,7% – 83,3% земель сільськогосподарського призначення. За рівнем забезпеченості сільськогосподарськими угіддями (0,94 га на одного жителя) та ріллі (0,73 га на одного мешканця) Україна випереджає всі країни Європи. При цьому основний фонд ріллі формують родючі чорноземи високих бонітетів (понад 60,0%), що свідчить про великий агроресурсний конкурентний потенціал, який має країна у виробництві основних сільськогосподарських культур та який формує пріоритети спеціалізації [6].

Аграрні підприємства України володіють найбільшим у Європі земельним ресурсним потенціалом в абсолютному та відносному вимірі (в розрахунку на 1 жителя), а також за бонітетом ґрунтів [7]. Проте в останні роки відзначені суттєві структурні зрушення у його використанні. На мікро- та малі аграрні підприємства часткою 78,3% у загальній кількості агроформувань приходить лише 12,6% сільськогосподарських угідь. Решта 21,7% з них зосередили 81,7% земель. Такі диспропорції ставлять під загрозу основну соціальну ідею аграрних перетворень – формування середнього класу на селі. До того ж малі

Таблиця 1

Кількість, динаміка та структура діючих сільськогосподарських підприємств України за організаційно-правовими формами господарювання

	Роки						2015 р. у % до 2010 р.	у % до загальної кількості
	2010	2011	2012	2013	2014	2015		
Усього	56493	56133	49415	49046	46199	45379	80,33	100,00
Господарські товариства	7769	7757	8235	8245	7750	7721	99,38	17,01
Приватні підприємства	4243	4140	4220	4095	3772	3627	85,48	7,99
Виробничі кооперативи	952	905	848	809	674	596	62,61	1,31
Фермерські господарства	41726	41488	34035	34168	33084	32303	77,42	71,18
Державні підприємства	322	311	296	269	228	241	74,84	0,53
Підприємства інших форм господарювання	1481	1532	1781	1460	691	891	60,16	1,96

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України, 2016 р.

Таблиця 2
 Групування сільськогосподарських підприємств за розмірами сільськогосподарських угідь, 2015 р.

	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної площі сільськогосподарських угідь
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	42052	92,7	19922,7	100,0
у т. ч. площею, га				
до 5,0	3872	9,2	12,8	0,1
5,1–10,0	3001	7,1	24,2	0,1
10,1–20,0	4129	9,8	64,9	0,3
20,1–50,0	11911	28,3	453,9	2,3
50,1–100,0	4827	11,5	351,9	1,8
100,1–500,0	6919	16,5	1695,4	8,5
500,1–1000,0	2467	5,9	1757,9	8,8
1000,1–2000,0	2446	5,8	3510,3	17,6
2000,1–3000,0	1099	2,6	2659,1	13,3
3000,1–4000,0	516	1,2	1785,9	9,0
4000,1–5000,0	282	0,7	1259,8	6,3
5000,1–7000,0	281	0,7	1646,4	8,3
7000,1–10000,0	141	0,3	1172,3	5,9
більше 10000,0	161	0,4	3527,9	17,7
Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь	3327	7,3	x	x

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України, 2016 р.

 Таблиця 3
 Ефективність функціонування, спеціалізація і динаміка аграрного виробництва в Україні

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. до 2014 р. у %, (+, -)
Валова продукція сільського господарства, млн. грн.	197935,9	194886,5	233696,3	223254,8	252859,0	113,3
у т. ч. продукція рослинництва	129908,3	124554,1	162436,4	149233,4	175895,2	117,9
питома вага, %	65,6	63,9	69,5	66,8	69,6	104,2
продукція тваринництва	68027,6	70332,4	71259,9	74021,4	76963,8	104,0
питома вага, %	34,4	36,1	30,5	33,2	30,4	-2,8
Рівень рентабельності виробництва с.-г. продукції, %	13,8	21,1	27,0	20,5	11,2	-9,3
у т. ч. продукції рослинництва	16,9	26,7	32,3	22,3	11,1	-11,2
продукції тваринництва	5,5	7,8	13,0	14,3	11,3	-3,0
Вироблено валової продукції, тис. грн.:						
– на одного працівника	4,249	4,897	5,559	5,847	5,589	95,6
– 100 га с.-г. угідь	523,7	601,5	681,3	708,3	674,2	95,2

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України, 2016 р.

їх розміри не дають підстави для здійснення повномасштабної диверсифікації виробництва, що призводить до банкрутства та розорення фермерів [8, с. 41]. Тому впровадження нових, альтернативних видів діяльності вбачається одним із важливих практичних засобів подальшого ефективного розвитку.

Так, у 2005 р. сільськогосподарські підприємства створили 40,5% валової продукції сільського господарства, фермерські господарства – лише 4,6%. У 2015 р. ситуація змінилася – в сільськогосподарських підприємствах було вироблено вже 54,0% валової продукції сільського господарства, тоді як фермерські господарства збільшили свою частку лише на 3 в.п. Значним виробником сільськогосподарської продукції залишаються господарства населення, які в 2015 р. забезпечували виробництво 46,0% обсягів валової агропродовольчої продукції [9].

За попередніми розрахунками, у 2015 р. частка сільського господарства (включаючи мисливство

та лісове господарство) у загальному обсязі валової доданої вартості усіх галузей економіки становила 9,1%. Обсяг продукції у фактичних цінах становив 308,1 млрд. грн., а її приріст – 13,7%. У 2015 р. у підприємствах сільського господарства отримано 13,3% приросту загального обсягу продукції (табл. 3).

Як показує аналіз даних табл. 3, у сучасних умовах господарювання сільськогосподарські товаровиробники орієнтуються на розвиток рослинництва як більш рентабельної діяльності. У 2015 р. частка продукції рослинництва в усіх категоріях господарств зросла на 2,6 в.п. і становила 69,4%. Саме досягнення значних приростів продукції у галузі рослинництва у 2015 р. зумовило загальну позитивну тенденцію зростання обсягів виробництва у сільському господарстві. Проти 2014 р. виробництво продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах зросло на 25,2%.

У загальному обсязі виробництва 2015 р. частка валової продукції тваринництва становила 30,6%, що характеризує його як слабо диверсифіковане. Проти 2014 р. обсяг виробництва продукції тваринництва збільшився на 8,8%. Наведені в табл. 3 статистичні дані дають можливість дійти висновків, що валове виробництво основних сільськогосподарських культур за досліджуваний період має тенденцію до зростання або є не досить стійким.

Отже, у всіх (крім спеціалізованих) вітчизняних сільськогосподарських підприємствах сформувалися і продовжують зберігатися тенденції, незалежно від їх розмірів, до абсолютного переважання рослинницьких видів діяльності відносно тваринницьких – 70,0:30,0 (у %). У рослинництві переважають енергоємні виробництва ринкової орієнтації – зернове господарство, вирощування технічних культур [10]. З огляду на слабкий розвиток тваринництва, ризикованість землеробства через непередбачувані погодно-кліматичні явища, періодичні посухи або аномально холодні малосніжні зими, сформована спеціалізація не може забезпечити їхню фінансово-економічну стійкість.

Рівень рентабельності агроформувань має значну амплітуду коливань (у 2,1–3,1 разів) та відхилення від середнього. Це вимагає впровадження диверсифікації діяльності на альтернативних засадах, особливо дрібних та малих підприємств. Спільна аграрна політика (САП) країн ЄС уже декілька десятиліть практикує впровадження послуг сільського зеленого туризму, органічного виробництва [11, с. 61]. Це сприяє продуктивній зайнятості, підвищенню доходів сільського населення і має інші позитивні ефекти.

Висновки з проведеного дослідження. Спеціалізація аграрних підприємств у сучасних умовах господарювання орієнтується переважно на ринкові чинники. При цьому часто ігнорується природно-ресурсний чинник із переоцінкою впливу впровадження інновацій у виробничі процеси. На нашу думку, це негативно впливає на продуктивність сільськогосподарських угідь, спричиняє їх виснаження, а також зменшення урожайності культурних рос-

лин. У цих умовах потрібне посилення державного та громадського контролю за дотриманням сівозмін та науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства. Необхідним є також удосконалення структури спеціалізації шляхом збільшення частки тваринницьких виробництв з 30,0 до 50,0–70,0 і більше відсотків. Це відповідає практиці розвинутих країн Європи та світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. 2-ге вид. К.: ЦНП, 2010. 488 с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: [монографія] / В.Г. Андрійчук. К.: КНЕУ, 2005. 292 с.
3. Есманова Л.І. Фінансові результати як економічний інструмент розвитку сільськогосподарських підприємств / Л.І. Есманова. Суми: ВАТ «СОД», видавництво «Козацький вал», 2007. 156 с.
4. Дікань Л.В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: [монографія] / Л.В. Дікань, О.О. Вороніна. Харків: СПД ФО Лібуркіна Л.М., 2008. 92 с.
5. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика: [підручник] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. Вид. 2-ге перероб. і доп. Львів: «Магнолія 2006», 2008. 440 с.
6. Козак В.Є. Економічні результати як елементи оцінки діяльності підприємства / В.Є. Козак, Г.О. Христин. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/007/011.pdf
7. Косянчук Т.Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика / Т.Ф. Косянчук. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_3_1/pdf/121/124.pdf
8. Турило А.М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. 2008. № 8. С. 35–44.
9. Ігнатенко М.М. Облік, оцінка й діагностика фінансово-економічних результатів діяльності у стратегічному менеджменті підприємств і організацій / М.М. Ігнатенко, Л.О. Мармуть // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 6 (11). URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/11-2017-ukr>
10. Мазур В.П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності / В.П. Мазур. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_3/9_Mazur.pdf
11. Романюк І.А. Нові чинники та концепції здійснення інтенсифікації сільського господарства / І.А. Романюк // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 4 (36). С. 60–63.

УДК 005.35:631.11

Крушельницький М.В.

аспірант

Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Стаття присвячена обґрунтуванню основних напрямів соціально-економічної переорієнтації діяльності аграрних формувань, реалізація яких забезпечить сталий розвиток сільських територій. Окреслено механізми активізації корпоративної соціальної відповідальності аграрного бізнесу. Наголошено на необхідності участі державних інститутів у забезпеченні збалансування інтересів аграрних формувань і сільського населення. Визначено передумови підвищення соціальної активності аграрних формувань.

Ключові слова: аграрні формування, соціальна відповідальність, розвиток сільських територій, сільське населення, земельні відносини, оподаткування.

Крушельницький Н.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

Статья посвящена обоснованию основных направлений социально-экономической переориентации деятельности аграрных формирований, реализация которых обеспечит устойчивое развитие сельских территорий. Определены механизмы активизации корпоративной социальной ответственности аграрного бизнеса. Отмечена необходимость участия государственных институтов в обеспечении сбалансированности интересов аграрных формирований и сельского населения. Определены предпосылки повышения социальной активности аграрных формирований.

Ключевые слова: аграрные формирования, социальная ответственность, развитие сельских территорий, сельское население, земельные отношения, налогообложение.

Krushelnitsky M.V. MAIN DIRECTIONS OF SOCIO-ECONOMIC REORIENTATION OF THE AGRARIAN FORMATIONS DEVELOPMENT

The article is devoted to the determination of the main directions of socio-economic reorientation of the activities of agrarian formations, the implementation of which will ensure sustainable development of rural areas. The mechanisms of activation of corporate social responsibility of agrarian business were described. The need for the participation of state institutions in balancing the interests of agrarian formations and the rural population was noted. The prerequisites for increasing the social activity of agrarian formations were determined.

Keywords: agrarian formations, social responsibility, development of rural territories, rural population, land relations, taxation.

Постановка проблеми. Останнім часом урядом, громадськими організаціями та науковцями все частіше обговорюються питання збереження і розвитку українського села і сільських територій. Безумовно, невід'ємним складником розвитку села є виробнича діяльність аграрних формувань, адже від соціально-економічної активності останніх значною мірою залежить рівень життя і добробуту сільських жителів. У цьому аспекті важливим є обґрунтування напрямів підвищення соціально-економічної відповідальності аграрних формувань на основі впровадження державних та громадських механізмів її контролю і стимулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку села і сільських територій, зокрема і питання підвищення соціально-економічної відповідальності аграрних формувань, намагаються вирішити у своїх публікаціях В.М. Жук [1], О.В. Коваленко [2], М.Ф. Кропивко та Ю.О. Лупенко [5], В.В. Кужель [4], Л.В. Сус та Ю.А. Карпишин [10], М.Й. Малік та інші. Так, В.М. Жук у своїй доповіді обґрунтовує концептуальні засади побудови відносин між сільськими громадами та бізнесом на селі через запровадження селозберігаючої парадигми ринку землі [1]. У своєму дослідженні О.В. Коваленко підкреслює, що поліпшення життя людей можливе лише за умови успішного функціонування та розвитку реальної економіки, що потребує узгодження наявних пріоритетів влади з потребами економіки та суспільства [2]. Ю.О. Лупенко та М.Ф. Кропивко наголошують на необхідності посилення соціальної спрямованості діяльності агрохолдингів, що, на думку вчених, є передумовою успішного розвитку

сільських територій [5]. На основі аналізу законодавства країн Європейського Союзу та України з питань регулятивної політики соціальної відповідальності бізнесу В.В. Кужель пропонує механізми державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу на підприємствах агропродовольчої сфери [4]. Проблеми нерозвинутого інституту соціальної відповідальності в аграрній сфері та шляхи їх вирішення розкриті в дослідженні Л.В. Сус та Ю.А. Карпишина [10].

Водночас є необхідність наукової систематизації підходів, запропонованих згаданими вченими, задля визначення напрямів та обґрунтування механізмів підвищення соціально-економічної корпоративної відповідальності аграрного бізнесу.

Метою статті є обґрунтування основних напрямів соціально-економічної переорієнтації діяльності аграрних формувань, реалізація яких дасть змогу підвищити рівень добробуту сільського населення та забезпечить сталий розвиток сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі аналізу наукових публікацій [1–5, 7–10] визначено, що соціально-економічна переорієнтація розвитку аграрних формувань повинна бути одним із ключових завдань реформування вітчизняної економіки і здійснюватися в таких напрямках, як:

- взаємний розвиток як аграрних формувань, так і сільських територій з населенням, яке на них проживає;
- підвищення значущості соціальної сфери;
- зближення громадських та господарських інтересів;
- посилення соціально-економічної відповідальності аграрних формувань.

Реалізація відзначених напрямів вимагає виконання завдань, які в сукупності формують державну політику регіонального розвитку (рис. 1).

Безумовно, саме державна регіональна політика відіграє важливу роль в активізації соціально-економічної переорієнтації розвитку аграрних формувань. Державні органи, з одного боку, задають тон такої переорієнтації шляхом нормативно-правового регулювання, а з іншого – контролюють поведінку суб'єктів господарювання.

І. Процес економічного розвитку має рухатися «в ногу» з соціальним вкладом, має бути чітко дотримання соціальних правил, в основі яких закладено людські цінності та територіальний розвиток, а учасники економічного розвитку мають реалізувати власні людські ресурси, соціальна та економічна стратегія мають реалізовувати завдання для розвитку аграрних формувань. Таким чином, говорячи про взаєморозвиток аграрних формувань і сільських територій з населенням, яке на них проживає, маємо на увазі відносини, що передбачають використання спільного ресурсу – трудового (робоча сила), в т. ч. інтелектуального (компетенції сільських робітників), природного (земельні, водні, рекреаційні ресурси).

Для ефективної інтеграції та повної взаємозалежності економічного розвитку та соціального прогресу державні інститути повинні впровадити гарантії, за яких аграрні формування будуть дотримуватися правил і принципів соціально-економічної відповідальності. Як приклад, розглянемо модель земельних відносин, запропоновану В.М. Жуком, адже земля є ключовим засобом виробничої діяльності аграрних

формувань і водночас джерелом доходу для селян-власників. Учений пропонує запровадити регульованій обіг сільськогосподарських земель в Україні на принципах: селяниноцентризму – ринок землі для селян і лише під селян; селозбереження – ринок землі за «участі» і в інтересах села; системності – ідеологія земельної реформи є складником загальноприйнятої Моделі аграрного устрою України [1, с. 5]. Механізмом, що захищатиме інтереси селян, на думку В.М. Жука, має стати передача земель у користування не окремими фізичними особами, а сільським земельним кооперативом, організованим селянами.

На наш погляд, поряд із зазначеним, досягнення цілей такої моделі вимагає посилення соціальної відповідальності аграрних формувань перед жителями села за використання земель сільськогосподарського призначення. У цьому аспекті слід виробити чіткий прикладний порядок проведення обов'язкової агрохімічної паспортизації всіх видів сільськогосподарських земель, адже сьогодні така процедура лише задекларована законом, проте не проводиться на практиці. Вважаємо, що внесення змін до Закону України «Про оренду земель» та інших пов'язаних нормативно-правових актів щодо підвищення ролі агрохімічної паспортизації в організації відносин землекористування на селі може слугувати дієвим заходом з боку держави задля соціально-економічної переорієнтації розвитку аграрних формувань (в аспекті відповідальності за наслідки землекористування). Адже досить часто керівництво аграрних формувань, акцентуючи увагу на власному розвитку, бажаючи підвищити основні результати від



Рис. 1. Завдання з реалізації напрямів соціально-економічної переорієнтації розвитку аграрних формувань

Джерело: сформовано автором за [3]

сільськогосподарської діяльності, по-грабіжницьки виснажує земельні ресурси, нехтуючи відповідальністю перед їх власниками – селянами, в результаті погіршується соціально-економічне становище регіону, відбувається обкрадання селян через погіршення якісних характеристик (а отже, і зниження вартості) їхніх земельних активів.

Законодавчого оновлення потребує і механізм захисту селян у питанні мінімального розміру орендної плати, встановлений Указом Президента України від 2 лютого 2002 року № 92/2002 «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» (зі змінами та доповненнями). Вважаємо, що плата за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, земельних часток (паїв) у розмірі не менше 3 відсотків визначеної відповідно до законодавства вартості земельної ділянки, земельної частки (паю) має бути підвищена, з огляду на прибутковість діяльності агрохолдингових формувань.

Врешті-решт, потрібно розробити реальний механізм стимулювання добросовісних під-

приємств-землекористувачів та покарання винних. Йдеться про державну підтримку відновлення та збереження родючості ґрунтів (пряма бюджетна підтримка, диференційована система податкових стягнень, надання податкових пільг та ін.), а також порядок застосування фінансових санкцій (штрафів), притягнення до адміністративної і кримінальної відповідальності, вилучення земельних ділянок.

На основі наведених економічних регуляторів держава може спонукати суб'єктів земельних відносин ухвалювати рішення, що відповідають соціально-економічним інтересам жителів сільських територій і всього суспільства загалом.

II. Підвищення значущості соціальної сфери вимагає більшої публічності аграрних формувань у питанні розкриття результатів їхньої діяльності. Сьогодні, як свідчать результати нашого дослідження, у деяких підприємствах випускають соціальні звіти, створюють та запроваджують кодекси корпоративного управління. Однак, на жаль, така практика має показовий характер та не є системоутворюючим елементом інформаційного забезпечення аграрних формувань. Як зазначають Л.В. Сус та Ю.А. Карпшин, проблема полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку аграрні компанії не вважають соціальною відповідальністю дієвим інструментом підвищення їхньої інвестиційної привабливості, хоча і визнають необхідність її розвитку [10, с. 163].

Оцінити рівень соціальної активності підприємств можна на основі інформації нефінансової соціальної звітності. Однак серед українських підприємств лише 7,6% готують та оприлюднюють окремий звіт, а для 11,8% респондентів соціальний звіт став частиною регулярного звіту компанії [11]. Таким чином, рівень розкриття відомостей про соціальну діяльність є вкрай низьким. Тому пріоритетним напрямом державної політики є розроблення порядку складання та подання звітності про соціальну відповідальність аграрного бізнесу.

Зазвичай аграрні формування реалізують соціальні заходи в таких основних сферах, як соціальний розвиток та підтримка робітників підприємства, добродійність потребуючим соціальним організаціям та групам людей, вкладення у підтримку функціональності об'єктів соціальної інфраструктури, а інколи і будівництво нових, дії з метою збереження належного рівня стану навколишнього середовища.

Слід зазначити, що важливою проблемою є те, що значна частина аграрних формувань не має чіткого та правильного розуміння соціальної відповідальності у сфері сільського господарства. Безперечно, на перший погляд, аграрні формування впроваджують у життя соціально-економічну відповідальність виконуючи зобов'язання перед державними інститутами та суспільством загалом, сплачуючи податки, займаючись благодійністю, підтримуючи соціальну інфраструктуру, зберігаючи навколишнє середовище. Однак головною їх ціллю є соціально-економічний стан власного бізнесу та створення належного рівня умов для праці своїх робітників. Значна частина аграрних підприємств імітує соціально-економічну відповідальність із метою отримання пільг за певними видами податків, обов'язковими платежами та зборами, зниження тиску з боку органів місцевого самоврядування і державної влади.

Щоб в основі господарської діяльності аграрних підприємств була соціально-економічна відповідальність, потрібно створити та реалізувати державну стратегію розвитку соціально-економічної відповідальності, запровадити методiku соціальної від-

повідальності органів місцевого самоврядування та державної влади, здійснити інформаційно-просвітницьку роботу для суспільства [8].

Соціальна активність підприємства впливає на його репутацію та ставлення споживачів до товарів. Вкладаючи фінансові ресурси в соціальні програми, аграрні формування зменшують теперішні прибутки, однак тим самим створюючи надійне соціальне середовище на довготривалий період, що в результаті забезпечить стійкі прибутки, підвищення конкурентоспроможності продукції та власного іміджу.

Для підвищення значущості соціальної сфери серед суб'єктів аграрного бізнесу потрібно:

- створити загальні критерії оцінювання рівня соціальної відповідальності;
- запровадити правила здійснення господарської діяльності як соціально-економічно спрямованої і відповідальної перед працівниками та суспільством загалом;
- удосконалити методiku затвердження інтересів усіх сторін соціального діалогу, враховуючи їхні можливості;
- затвердити методологію оцінки та кваліфікації суб'єктів аграрного бізнесу щодо його соціальної відповідальності;
- забезпечити контроль за дотриманням учасниками соціального діалогу покладених на них зобов'язань та відповідальності за порушення [7].

III. Ще одним із ключових напрямів соціально-економічної переорієнтації розвитку аграрних формувань є зближення громадських та господарських інтересів, що стимулює аграрний бізнес активніше займатися соціально-економічною діяльністю. У цьому аспекті надважливим завданням є впровадження соціального партнерства на селі – системи взаємозв'язків між представниками найманих працівників (земельні, молочні та інші види кооперативів, сільські збори, виборчі комітети селян) з одного боку, роботодавцями та їх об'єднаннями – з другого, і державою та органами місцевого самоврядування – з третього, що виражається у взаємних консультаціях, переговорах і процедурах на взаємоузгоджених принципах із метою дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців і держави.

Бізнес та суспільство мають співіснувати, щоб соціальне середовище сприяло максимальному розвитку підприємства та підвищенню його основних результатів від сільськогосподарської діяльності, аграрні формування ефективно впливали на розвиток сільських територій, а державні інститути забезпечували стійкі та зрозумілі законодавчі умови такого середовища.

Процес зближення громадських та господарських інтересів можливо впровадити за допомогою таких моделей, як:

- цільові програми соціальної діяльності за участі аграрних формувань, громадськості та місцевих органів влади;
- просвітницькі програми із застосуванням соціальної пропаганди з метою залучення максимальної кількості населення;
- програма комплексного розвитку сільських територій [9].

IV. Ще одним напрямом соціально-економічної переорієнтації розвитку аграрних формувань є посилення їхньої соціально-економічної відповідальності в напрямі створення умов для розвитку сільського населення як людського капіталу. У тому разі, коли соціально-економічна відповідальність здійснюється не на належному рівні, в країні спостерігається від-

ставання в підвищенні виробничої продуктивності та науково-технічному прогресі.

Погоджуємося з Д.П. Мельничуком, що талановита людина завжди викликає інтерес у роботодавця, але винятково у тому розумінні, що є потенційно спроможною до набуття непересічної професійної майстерності, глибокого пізнання тонкощів обраної справи. І коли за результатами праці стверджується про талановитість, то це – лише образне висловлювання, яке випускає з поля зору головне: не таланти створюють вартості та підносять суспільства на високі рівні соціально-економічного розвитку, а кропітка високопродуктивна праця на основі застосування прогресивних знань та професійних навичок, які за окремих умов і набувають ознак капіталу, приносячи дохід своєму власнику [6, с. 145].

У цьому аспекті керівництво аграрних формувань повинно зрозуміти, що які б високотехнологічні агрегати не були залучені у процес виробництва сільськогосподарської продукції, потреба у людському ресурсі не може бути зведена до нуля, що, відповідно, потребує вкладень у розвиток людського капіталу. На наш погляд, важливим питанням є не завезення робочої сили з інших місць, а свідомість підприємства у формуванні місцевих кадрів через мережу профільно-кваліфікаційного навчання з ініціативи суб'єкта господарювання. Для забезпечення такого підходу державні інститути (зокрема біржі праці) повинні сприяти популяризації перепідготовки кадрів у взаємодії з аграрними формуваннями і врахуванням їх потреби в людському капіталі.

Висновки з проведеного дослідження. Соціально-економічна переорієнтація розвитку аграрних формувань у результаті має забезпечити продовольчу безпеку держави, збалансувати інтереси суб'єктів господарювання, селян та держави в особі місцевих громад, створивши належні умови для розвитку українського села і сільських територій.

Процес соціально-економічної переорієнтації розвитку аграрних формувань має базуватися на координації та взаємному затвердженні суспільних і приватних інтересів у результаті створених суспільних цінностей та норм із метою взаємозалежного підвищення як ефективності функціонування суб'єктів економіки нашої держави, так і зростання рівня соціального добробуту. Під час цієї переорієнтації важливо знайти та дотримуватися «золотої середини» у співвідношенні якості соціального розвитку та якості економічного розвитку. Такі економічні показники господарської діяльності аграрних формувань, як дохід, прибутковість, рівень рентабельності мають відповідати таким соціальним показникам, як відрахування на соціальні заходи, середньомісячна оплата праці, відповідність умов праці, середньо-

облікова чисельність працівників, рівень впливу на навколишнє середовище.

Соціально-економічна переорієнтація має базуватися на механізмах перерозподілу, розподілу, використання та споживання благ за допомогою державного регулювання та завдяки бюджетній системі, в основі якої лежить політика податкова і політика доходів людей, завдяки яким проводиться вкладення фінансових ресурсів у розвиток та повноцінне функціонування об'єктів соціальної інфраструктури, в соціальні виплати, а також створення балансу в структурі та динаміці доходів усіх верств населення. Співвідношення соціальних та економічних складників у соціально-економічній переорієнтації повинне враховувати не тільки ту позицію, за якої економічний розвиток забезпечує задоволення соціальних потреб та вирішення соціальних проблем, а й, навпаки, зростання економічної активності за рахунок соціального складника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жук В.М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України: наукова доповідь. К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2017. 128 с.
2. Коваленко О.В. Реалізація інноваційної моделі України за кризових обставин: аспекти соціальної та продовольчої безпеки. Облік і фінанси. 2015. № 1 (67). С. 152–158.
3. Крупіца І. В. Соціалізація національної економіки: зарубіжний досвід та національні надбання. Бізнес-навігатор. 2013. № 2. С. 291–296. 133.
4. Кужель В.В. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу на підприємствах агропродовольчої сфери. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 3. С. 98–105.
5. Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності. Економіка АПК. 2013. № 7. С. 5–21.
6. Мельничук Д.П. Складові людського капіталу: традиційний та альтернативний підходи. Облік і фінанси. 2014. № 1 (63). С. 144–148.
7. Мороз О.С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: проблеми та шляхи вирішення. Економіка промисловості. 2013. № 4. С. 135–143.
8. Полякова О.М. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. Вип. 44. С. 279–283.
9. Пухкал О.Г. Взаємовідносини влади та бізнесу в контексті формування основ громадянського суспільства в Україні. Теорія та практика державного управління. 2009. Вип. 4. С. 192–198.
10. Сус Л.В., Карпишин Ю.А. Стратегія державного регулювання соціальної відповідальності агрохолдингов. Облік і фінанси. 2017. № 4 (78). С. 162–170.
11. Agricultural Cost of Production Statistics: Guidelines for Data Collection, Compilation and Dissemination. Global Strategy, United Nations Statistical Commission, 2016. 102 p.

УДК 005.95:005.591.3:65(477)

Маказан Є.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету*

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК КРАЇНИ ТА ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено, як розвиток людського капіталу впливає на розвиток країни загалом. Проаналізовано основні тенденції формування людського капіталу. Обґрунтовано необхідність розвитку людського капіталу. Узагальнено фактори, що сприяють розвитку людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, розвиток країни, роль освіти.

Маказан Е.В. ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА РАЗВИТИЕ СТРАНЫ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследовано как развитие человеческого капитала влияет на развитие страны в целом. Проанализированы основные тенденции формирования человеческого капитала. Обоснована необходимость развития человеческого капитала. Рассмотрены факторы, способствующие развитию человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие страны, роль образования.

Makazan Y.V. THE INFLUENCE OF DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL FOR THE COUNTRY AND ENTERPRISE DEVELOPMENT

It is investigated how the development of human capital affects the development of the country as a whole. The main tendencies of formation of human capital are analyzed. The necessity of development of human capital is substantiated. The factors contributing to the development of human capital are summarized.

Keywords: human capital, country development, role of education.

Постановка проблеми. Збільшення тривалості життя і накопичені знання позитивно впливають на формування людського капіталу, збільшують термін його окупності. У статті розглядаються основні тенденції формування людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія людського капіталу досліджує залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навичок і природних здібностей людей. Принципові ідеї такої залежності були висловлені ще Адамом Смітом. Передвісником цієї теорії стали наукові праці видатного радянського вченого-економіста, академіка С.Г. Струмліна, який теоретично обґрунтував значення для народного господарства розвитку освіти та одним із перших спробував дати кількісну оцінку впливу освіти на ефективність праці і виробництва. Бурхливого розвитку теорія людського капіталу набула в другій половині ХХ століття завдяки працям американських дослідників: Гаррі С. Бекера, Якоба Мінсера, Теодора Шульца та ін.

Формулювання цілей статті. Мета статті – узагальнити тенденції формування, розвитку та накопичення людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку застосування людського капіталу як основного фактора економічного зростання є досить актуальним і перспективним для суспільства. Але це можливо лише за здійснення інвестицій в людський капітал. Тільки за цієї умови буде надаватися значний вплив на рівень розвитку та структуру національної економіки, а також рівень ефективності функціонування народного господарства на всіх його організаційних рівнях та якості вироблених продукції і послуг.

Чим більшим потенціалом володіє кожен член суспільства, тим вищий інтелектуальний ресурс всієї країни, тим динамічніші темпи зростання економіки, та більші можливості суспільства. Розвиток людського потенціалу України передбачає [1]:

– створення сприятливих умов для розвитку здібностей кожної людини;

– підвищення конкурентоспроможності людського капіталу.

Всебічне економічне зростання залежить від ступеня формування людського капіталу. Людський капітал – це сукупність компетенцій, знань, умінь, навичок, що використовуються для задоволення різноманітних потреб людини і суспільства загалом, а також соціальні атрибути особистості, в тому числі творчі, пізнавальні здібності, втілені у трудові здібності. Людський капітал підприємства визначає здатність створити, зберегти та збільшити конкурентні переваги підприємства і реалізувати стратегію розвитку через сукупність знань персоналу, професійність, ефективність менеджменту, здоров'я працівників підприємства, здатність персоналу до інновацій, інформаційне забезпечення тощо. Людський капітал на рівні підприємства є основним фактором, від якого залежить ефективність інших складників розвитку підприємства.

Людський капітал є інтенсивним чинником розвитку тому, що це не просте скупчення працівників, а сума з синергетичним посиленням ефективних професіоналів, конкурентоспроможних фахівців, накопичених знань і технологій, інструментів професіоналів, середовища роботи, якості життя. У центрі людського капіталу – знання, навички, освіта і професіоналізм.

А ці складники самі по собі є інтенсивними факторами розвитку, які мають саморозвиток за рахунок зростання якості й ефективності використання високих технологій, інновацій, нових знань і методів. Внесок людського капіталу в економічне зростання відбувається через підвищення ефективності всіх видів економічної діяльності, а також через продаж інтелектуальних продуктів [2].

У розвинених країнах сучасну економіку слід ґрунтувати економікою ефективного людського капіталу, що підкреслює чільну роль людського капіталу в розвитку економіки і суспільства як продуктивного чинника [3].

Зростання світової економіки в найближчі декілька років буде залежати від накопичення люд-

ського капіталу. Накопичення людського капіталу стає однією з найважливіших умов досягнення такого розвитку. Накопичення людського капіталу є джерелом економічного росту.

Стратегія накопичення людського капіталу включає в себе:

- специфіку розвитку людиноорієнтованих галузей (науково-освітнього комплексу, охорони здоров'я, культури);
- формування людського капіталу;
- бізнес та інвестиції в людський капітал;
- державно-приватне партнерство у сфері накопичення людського капіталу.

Економічний світ потребує найманих працівників високої якості, які мають вищу освіту і високу кваліфікацію. Теоретичні моделі зростання та мікроекономічні дані свідчать про те, що накопичення людського капіталу є важливим фактором, що визначає доходи на душу населення, ВВП. Одним з основних факторів виробництва, що визначає національне багатство країни, є величина накопиченого людського капіталу. Накопичення людського капіталу має два складники: інвестиції та споживання. На початковому етапі створюються умови накопичення людського капіталу – за рахунок системи інвестицій товариства, підприємства, сім'ї формуються структури, що забезпечують розширене відтворення потенційного людського капіталу. Державні вкладення в освіту населення у всьому світі визнаються необхідною умовою економічного зростання, але не всі вони перетворюються в продуктивні інвестиції та приводять до якісної зміни людського капіталу.

На накопичення людського капіталу величезний вплив справляє суб'єктивний фактор. Накопичення людського капіталу залежить від середнього рівня людського капіталу. Участь людей у процесі накопичення людського капіталу має осмислений характер, вимагає мотивації і значних зусиль самої людини. Загальний процес накопичення людського капіталу має тривалий характер і становить від 12 до 20 і більше років.

Провідна роль у формуванні людського капіталу, що створює економіку знань, відводиться сфері культури, що зумовлено такими обставинами [1]:

– перехід до інноваційного типу розвитку економіки вимагає підвищення професійних вимог до кадрів, включаючи рівень інтелектуального і культурного розвитку, можливого лише в культурному середовищі, що дає змогу усвідомити цілі і моральні орієнтири розвитку суспільства;

– у міру розвитку особистості ростуть потреби в її культурно-творчому самовираженні, освоєнні накопичених суспільством культурних і духовних цінностей.

Таким чином, суспільство має вирішальне значення для формування людського капіталу.

Концептуальна модель формування людського капіталу в соціально-економічній системі на різних рівнях її розвитку (суспільства, регіону, підприємства) приведена на рисунку 1 [4].

Формування людського капіталу – це безперервний постійний процес, за допомогою якого особистість досягає свого найвищого потенціалу і прагнення до інтеграції та оптимізації поєднання поточних процесів, таких як освіта, пошук роботи, працевлаштування, формування навичок і розвиток особистості. Таким чином, формування людського капіталу пов'язане з інвестиціями в людину і її розвиток як творчого і продуктивного ресурсів. Зв'язок між знаннями і капіталом можна зрозуміти, якщо

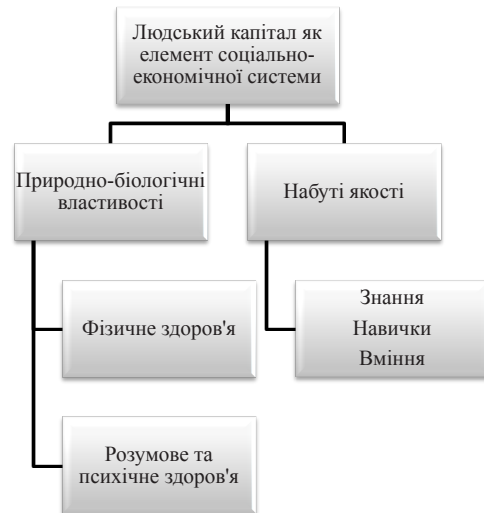


Рис. 1. Концепція моделі формування людського капіталу

людина усвідомлює, що капітал формується за рахунок інвестицій. Інвестиції в людські ресурси призначені для збільшення продуктивності, здатності більше заробляти.

Головний фактор збільшення людського капіталу – інвестиції. Це основний аспект «людського капіталу», який ріднить його з загальним поняттям «капітал». Інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію і здібності, або, іншими словами, продуктивність праці робітників. Подібно до витрат підприємців на верстати та обладнання витрати, які сприяють підвищенню чистого продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо витрати здійснюються з тим розрахунком, що будуть багаторазово компенсовані зростим потоком доходів у майбутньому.

«Стартовим» капіталом в інвестиційному процесі в чималому ступені виступають якості людини, закладені самою природою, навколишнім середовищем: здоров'я, талант, здібності, творча орієнтація. Вони реалізуються вже на першому етапі життєдіяльності людини за допомогою профорієнтації та профвідбору.

Розміри інвестицій повинні бути достатніми, щоб людський капітал повною мірою відповідав вимогам економічної та науково-технічної ситуації, сприяв ефективному розвитку економіки підприємств і країни загалом.

Є три основних напрями інвестицій в людину:

- на освіту і професійну підготовку;
- на охорону здоров'я;
- на пошук інформації та мобільні переміщення робочої сили (міграція з місць із відносно низькою заробітною платою в місця з відносно високою заробітною платою).

У моделі формування і накопичення людського капіталу особливу роль відіграють професіоналізм, освіта та підвищення кваліфікації. Освіта являє собою основну частину людського капіталу.

У суспільстві вона виконує дві функції: особистий розвиток і економічний, тобто відтворення кваліфікованої робочої сили. Вона дає змогу не тільки опанувати старими, вже накопиченими знаннями, а й сприяє набуттю нових знань у процесі практичної діяльності людини, створює сприятливі умови для їх виробництва в майбутньому. Завдяки утво-

ренню забезпечується значне зростання потенціалу людського капіталу, його вирішальна роль у соціально-економічному розвитку суспільства. Недарма кажуть, що у людства є один шлях до прогресу – знання, єдиний засіб подолання всіх перешкод на цьому шляху – інтелект. У наш час система освіти – один з головних елементів як сфери виробництва, так і сфери споживання.

Рівень кваліфікації працівників, їх професіоналізм належать до найважливіших компонентів якості робочої сили. Вирішується ця проблема за допомогою систем початкової, середньої та вищої професійної освіти.

Знання, практичні навички та інформація в сучасному світі є визначальними критеріями і рушійною силою розвитку економіки, соціальної сфери і суспільного життя. Але знання самі по собі без людини – професіонала, який володіє ними, не трансформують економіку. Університети як інститути розвитку суспільства генерують знання, забезпечують підготовку кадрів – науково-освітньої, технологічної, управлінської та культурної еліти країни.

Сьогодні зміст освіти застаріває дуже швидко; на думку експертів, кожні 7–8 років обсяг професійної інформації подвоюється. Для виховання конкурентоспроможних фахівців необхідно не просто «транслувати» знання, а навчити навчатися самостійно, здобувати і використовувати знання в практичній діяльності. Знання швидко застарівають, тому для людини важливо постійно отримувати і застосовувати корисні знання. Люди накопичують знання та навички, які вважаються однією з основних форм капіталу в системі сучасної економіки.

Людина може стати кваліфікованим працівником шляхом придбання людського капіталу, який характеризується високим вмістом знань, сприяє інноваціям і розвитку нових ідей. Сформований людський капітал забезпечує людині стабільний дохід, статус у суспільстві, самодостатність.

Особливістю процесу формування людського капіталу є те, що:

– тривалість життя робить придбання людського капіталу більш привабливим для людей будь-якого рівня здібностей;

– підвищений вроджений хист полегшує придбання людського капіталу.

Для підвищення ефективності людського капіталу і створення інноваційної економіки на рівні передових країн світу необхідний дуже високий рівень і якість людського капіталу з високими інвестиціями в його зростання і розвиток; високий рівень і якість життя; високий рівень індексу РЛПІ та економічної свободи; високий рівень розви-

тку фундаментальної науки; високий рівень розвитку прикладних наук; наявність в країні потужних інтелектуальних центрів технологічного розвитку; велика питома вага сектору нової економіки; потужний синергетичний ефект у всіх сферах інтелектуальної діяльності людини; розвинені й ефективні інноваційні та венчурні системи, підтримувані державою; привабливий інвестиційний клімат і високий рівень інвестиційних рейтингів; сприятливий підприємницький та податковий клімат; диверсифікована економіка і промисловість; конкурентоспроможна продукція на світових технологічних ринках; дієве державне регулювання розвитку країни; наявність транснаціональних корпорацій, які забезпечують конкурентоспроможний технологічний і науковий розвиток країни; низький рівень інфляції (нижче 3–5%).

Висновок. Взаємодоповнюваність людського і фізичного капіталу в економіці веде до прискорення інвестицій у людський і фізичний капітал у довгостроковій перспективі.

Збільшення продуктивних якостей трудових ресурсів може бути досягнуто шляхом надання більш високого рівня освіти і навичок.

Формування людського капіталу підвищує дохід, рівень і якість життя людей, а також є важливим фактором підвищення ефективності праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Schultz, T.W. 1961. Investment in human capital. *American Economic Review* 51 (1): 1–17. Becker, G. 1962. Investment in human capital: A theoretical analysis. *Journal of Political Economy* 70 (5): 9–49.
2. Schultz, T.W. 1975. The ability to deal with disequilibria. *Journal of Economic Literature* 13 (3): 827–846.
3. Тугускіна Г. Фактори, що впливають на вартість людського капіталу // *Кадровик. Кадровий менеджмент*. 2011. № 3. С. 68–75.
4. Каменських О.О. Концептуалізація формування людського капіталу в соціально-економічній системі регіону // *Наукові повідомлення. Економіка і управління* № 5. 2010р. С. 102–110.
5. Alderman, H., J. Behrman, V. Lavy, and R. Menon. 2000. Child health and school enrollment: A longitudinal analysis. *Journal of Human Resources* 36 (1): 185–205.
6. Strauss, J., and D. Thomas. 1995. Human resources: Empirical modeling of household and family decisions. In *Handbook of development economics*, Vol. 3, ed. J. R. Behrman and T. N. Srinivasan. Amsterdam, Netherlands: Elsevier.
7. Jones, P., (2001), Are Educated Workers really more Productive?, *Journal of Development Economics*, vol. 64, pp. 57–79.
8. Організація Об'єднаних Націй. Комітет з політики в галузі розвитку. Доповідь про роботу тринадцятої сесії (21-25 березня 2011 року). Економічна і соціальна рада. Офіційні звіти, 2011 рік. Доповнення № 13 E / 2011/33. Нью-Йорк, 2011. С. 4.
9. Lucas, R. E., Jr. 1988. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics* 22 (1): 3–42.

УДК 658.65.018

Мельник К.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва***Пташник С.А.***викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва*

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із перспективних напрямів у дослідженні нового характеру конкурентних відносин є конкурентний потенціал. Поняття конкурентного потенціалу поки ще не має загальноприйнятого трактування, а неоднозначні позиції щодо його змістовного навантаження приводять до недооцінки ролі конкурентного потенціалу в розвитку економіки. У статті розглянуто сутність конкурентного потенціалу підприємств. Проведено дослідження оцінки конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств районів Черкаської області, що дає змогу проаналізувати зони з високим, середнім та низьким потенціалом.

Ключові слова: конкуренція, потенціал, оцінка, сільськогосподарські підприємства.

Мельник К.М., Пташник С.А. КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из перспективных направлений в исследовании нового характера конкурентных отношений является конкурентный потенциал. Понятие конкурентного потенциала пока еще не имеет общепринятой трактовки, а неоднозначные позиции в отношении его содержательной нагрузки приводят к недооценке роли конкурентного потенциала в развитии экономики. В статье рассмотрена сущность конкурентного потенциала предприятий районов Черкасской области, что позволяет проанализировать зоны с высоким, средним и низким потенциалом.

Ключевые слова: конкуренция, потенциал, оценка, сельскохозяйственные предприятия.

Melnyk K.M., Ptashnyk S.A. COMPETITIVE POTENTIAL AS A BASIS OF FORMATION COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

One of the promising directions in the study of the nature of the new competitive relationship is competitive potential. The notion of competitive potential has not yet been accepted interpretation and ambiguous position with regard to its content load leads to underestimation of the role of competitive potential in economic development. The article deals with the essence of the competitive potential of enterprises. The study of the assessment of the competitive potential of agricultural enterprises in the Cherkassy region is carried out, and it is possible to analyze the zones with high, medium and low potential.

Keywords: competition, potential, evaluation, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Останнім часом для оцінки потенційних можливостей суб'єктів господарювання застосовують поняття «потенціал підприємства», під яким розуміють «сукупність ресурсів та виробничих можливостей підприємства, які можуть бути використані для досягнення його цілей» [4, с. 177]. Загалом потенціал підприємства є складною системою, в якій можна виділити певний перелік складників. Так, науковці виділяють такі структурні елементи потенціалу, як виробничий, фінансовий, кадровий, управлінський, маркетинговий, інноваційний тощо. Цей перелік можна доповнити і конкурентним потенціалом. Саме цей складник має характеризувати потенційні можливості суб'єкта господарювання жити в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Враховуючи загострення конкурентної боротьби як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку, дослідження конкурентного потенціалу підприємств є сьогодні дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній літературі приділяється значна увага питанням сутності конкурентного потенціалу та його формування, які розглядаються науковцями, виходячи з різних аспектів дослідження. Ці проблемні питання розглядали такі дослідники, як Л.В. Балабанова [1], В.Г. Вікова [2], Т.О. Загірна [3], Т.Ф. Косянчук [4], В.О. Кунцевич [5], В.В. Лук'янова [4], Н.І. Майорова [4], О.І. Олексюк [10], І.М. Репіна [10], Г.В. Скиба [8], А. Шаповалів [2], В.В. Швид [4], О.С. Федонін [11] та інші.

Метою статті є оцінка конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств та рівня його впливу на формування конкурентоспроможності загалом.

Виклад основних результатів дослідження. Діяльність підприємства в умовах конкурентного середовища потребує аналізу конкурентного потенціалу такого підприємства. Конкурентний потенціал є відносно новою і перспективною економічною категорією, та все ж єдиного тлумачення поняття в сучасній літературі немає. Але теоретична основа для потенціалу щодо суміжних понять («економічний потенціал», «ринковий потенціал», «виробничий потенціал», «маркетинговий потенціал», «стратегічний потенціал» та ін.) закладена давно, й актуальність цього питання має тенденцію до зростання.

Тенденції сучасної ринкової економіки вимагають від сільськогосподарських товаровиробників не просто виробити найбільше продукції відповідної якості, а й зробити цей процес ефективним. Отже, від того, наскільки високою є ефективність функціонування підприємства, значною мірою залежить і міцність цього підприємства на ринку, тобто його конкурентоспроможність, що проявляється у його конкурентній позиції.

Необхідно зазначити, що важливим завданням забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу.

До складу конкурентного потенціалу входять наявні природні, матеріальні, трудові, фінансові і нематеріальні ресурси та можливості підприємств, що дають їм змогу одержувати конкурентні переваги порівняно з іншими учасниками ринку.

Щоб успішно діяти на ринку, підприємствам мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. На перший план виходять внутрішні можливості підприємства. Вони обертають свої погляди не на вивчення конкурентів, посередників, постачальників або навколишнє середовище, а на самих себе, свої внутрішні можливості, які унікальні і властиві тільки цьому підприємству, що і визначає наявність конкурентної переваги.

Кожне підприємство володіє певним потенціалом і намагається найефективніше його реалізувати. Враховуючи реалії сучасного ринку, зокрема жорстку конкуренцію, для досягнення поставлених цілей необхідна чітка стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства. З метою забезпечення процесу управління конкурентним потенціалом підприємств слід дотримуватися таких умов: підсистема повинна мати чітко поставлену мету; керуюча і керована системи взаємопов'язані причинно-наслідковими залежностями; вся інформація про стан об'єкта управління, результати його діяльності, збурення навколишнього середовища має своєчасно оброблятися і передаватися з висновками і подальшими діями до виконання.

Слід зазначити, що економічна ефективність діяльності підприємства є статичною характеристикою досягнення ним певних результатів за умов несення визначених умовами здійснення основної діяльності витрат. При цьому економічна наука дає змогу характеризувати рівень економічної ефективності діяльності підприємства за допомогою абсолютних, відносних, часових та порівняльних показників. Конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства є динамічною характеристикою економічного потенціалу підприємства як сукупності можливостей виробництва та збуту продукції з необхідними для досягнення певних економічних результатів властивостями та за визначених витрат, що має забезпечувати успіх продукції на ринку. Такий розгляд процесу формування конкурентоспроможності дає змогу уникати численних методичних протиріч, які виникають під час її кількісної оцінки.

Для оцінки конкурентного потенціалу підприємств сьогодні є чимало різноманітних методик. На

наш погляд, більшість із них вузькоспеціалізовані й не включають у повному обсязі особливостей різних рівнів економіки, мало узгоджені між собою та мають різну методологічну базу, що ускладнює їх комплексне використання для оцінки конкурентного потенціалу підприємств. Конкурентний потенціал визначається комплексом різноманітних чинників, перелік яких може різнитися між собою.

Для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств найбільших регіонів Черкаської області ми будемо використовувати рейтингову оцінку. Під час розроблення методології рейтингової оцінки основним є визначення показників, що надалі будуть показувати реальний рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств того чи іншого району області. Під час проведення цього рейтингу використовуються тільки кількісні факторіальні показники. Числові значення факторіальних показників беруться з офіційних публікацій обласних статистичних управлінь. Під час визначення конкурентоспроможності ми будемо використовувати три показники: валову продукцію сільськогосподарських підприємств у порівняльних цінах 2010 року, рівень рентабельності (збитковості) від реалізації продукції та кількість зайнятого населення (табл. 1).

Методом стандартизації показників аналізуються явища на основі побудови низки аналітичних та розрахункових таблиць і визначень за їх допомогою:

X_i – фактичного значення i -того факторіального показника (значення факторіального показника для одного району);

X_c – середньоарифметичного значення факторіального показника для всіх досліджуваних об'єктів (районів області);

$(X_i - X_c)$ – різниці між фактичним значенням показника та середньою величиною;

$(X_i - X_c)^2$ – середньоквадратичного відхилення;

X_i / S – стандартизованого показника.

Далі обчислюється стандартизоване відхилення показника за формулою:

$$S = \sqrt{\sum 2(X_i - X_c)^2 / n},$$

де S – стандартизоване відхилення показника;

n – кількість досліджуваних об'єктів.

Для визначення стандартизованого значення i -того факторіального показника X'_i необхідно скористатися формулою:

$$X'_i = X_i / S.$$

Таблиця 1

Вихідні дані для оцінки конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств районів Черкаської області за 2016 рік

Райони	Зайняте населення, тис. осіб	Рівень рентабельності(збитковості) від реалізації продукції, %	Валова продукція сільськогосподарських підприємств у порівняльних цінах 2010 року, млн грн
Золотоніський	793	11,5	1057,3
Смілянський	703	32,7	508,1
Тальнівський	1121	13,4	563
Лисянський	426	98,3	484
Жашківський	1097	54,2	666,4
Черкаський	3214	44,7	1092,1
Драбівський	1168	28,3	758,2
Канівський	1506	85,4	2899,8
Чигиринський	1286	71,5	362,2
Шполянський	1120	16,3	646,1
X_c			

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області [7]

Таблиця 2

**Зведені бали за показниками для оцінки конкурентного потенціалу
сільськогосподарських підприємств регіонів Черкаської області за 2016 рік**

Райони	Зайняте населення, тис. осіб	Рівень рентабельності (збитковості) від реалізації продукції, %	Валова продукція сільськогосподарських підприємств в порівняльних цінах 2010 року, млн грн	Сума балів
Золотоніський	1,7	0,2	1,3	3,2
Смілянський	1,3	0,8	0,5	2,6
Тальнівський	9,1	0,3	0,6	10
Лисянський	0,5	2,7	0,5	3,7
Жашківський	7,4	1,3	0,7	9,4
Черкаський	1,6	1,0	1,9	4,5
Драбівський	1,5	0,7	4,7	6,9
Канівський	5,7	2,3	0,5	8,5
Чигиринський	3,0	1,8	0,4	5,2
Шполянський	9,0	0,4	0,8	10,2

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області [7]

Стандартизований показник X_i / S також є банальною оцінкою i -го фактора в кожному окремому об'єкті дослідження. Додаванням його значень для кожного чинника визначається інтегральна бальна оцінка, яка і є кінцевим результатом дослідження.

Підсумування балів за всіма показниками показано у табл. 2

Шкала рейтингового оцінювання конкурентоспроможності підприємств регіонів:

- від 3 до 7 балів – зона низької конкурентоспроможності;
- від 7 до 10 балів – зона середньої конкурентоспроможності;
- від 10 балів – зона високої конкурентоспроможності.

Отже, за розмірами шкали рейтингового методу маємо такі результати, які приведені у табл. 3.

Таблиця 3

Результати рейтингового оцінювання конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств регіонів Черкаської області, 2016 рік

Райони	Сума балів	Зона конкурентного потенціалу
Золотоніський	3,2	Низького
Смілянський	2,6	Низького
Тальнівський	10	Високого
Лисянський	3,7	Низького
Жашківський	9,4	Середнього
Черкаський	4,5	Низького
Драбівський	6,9	Низького
Канівський	8,5	Середнього
Чигиринський	5,2	Низького
Шполянський	10,2	Високого

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області [7]

Слід зазначити, що проведена оцінка конкурентного потенціалу показала, що зонами з високим потенціалом є підприємства Тальнівського та Шполянського району. Зонами середнього потенціалу є Жашківський та Канівський райони. Потрібно виділити Жашківський район, він є на межі між зонами середнього та високого потенціалу. Якщо підвищити стратегічні чинники, то цей район є цілком стратегічною зоною. Зонами низького потенціалу є Золотоніський, Смілянський, Лисянський, Черкаський, Драбівський, Чигиринський райони.

Таким чином, беручи до уваги результати проведеного дослідження, регіональному та галузевому курівництву потрібно спрямувати політику на підвищення ефективності виробництва як рослинницької, так і тваринницької продукції аграрних підприємств Черкаської області.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств забезпечить розвиток економіки інших галузей країни, що сприятиме загальному підвищенню економічного розвитку всього агропродовольчого комплексу країни. Головне при цьому – зробити вибір організаційно-правових форм господарювання, які б давали можливість ефективно використовувати ресурсний потенціал підприємства на основі інтенсифікації, науково-технічного прогресу й інновацій, упровадження передового досвіду практичної діяльності кращих аграрних підприємств.

Висновки. Отже, виявлення і розвиток конкурентного потенціалу є основною запорукою досягнення підприємством високого рівня конкурентоспроможності.

Концепція конкурентної переваги повинна базуватися на попереджуючому, превентивному характері стратегічних дій підприємства в конкурентному середовищі. Ефективне управління конкурентним потенціалом підприємства сприятиме реалізації концепції підвищення конкурентоспроможності підприємства, яку доцільно розглядати як науково обґрунтований проект підприємства для ухвалення обґрунтованих ефективних рішень, що забезпечують адаптивну конкурентну поведінку й одержання довгострокових стійких конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: моногр. // Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. 294 с.
2. Викова В.Г., Шаповалів А. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка й управління // Фінанси України 2005. № 6. С. 56–61.
3. Загірна, Т.О. Концептуальні основи формування конкурентоздатного потенціалу // Механізм регулювання економіки. 2010. № 3, т. 1 С. 176–182.
4. Косянчук Т.Ф., Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид // Економічна діагностика. Львів: Новий світ. 2009.
5. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7(37). С. 123–130.

6. Непочатенко О.О., Пташник С.А. Конкурентне середовище та напрямки економічного розвитку сільськогосподарських підприємств // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острого: Вид-во НУ«ОА», травень 2016. № 1 (29). С. 48–54.7.
7. Пташник С.А. Прогнозування конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств залежно від валової продукції рослинництва та тваринництва // СХД № 7 (153). 2017.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області. URL: <http://www.stat.cherkassy.ua>
9. Скиба Г.В. Методи оцінки конкурентного потенціалу підприємства. URL: <http://mev-hnua.at.ua>.
10. Сільське господарство Черкащини 2016: стат. зб./ за ред. В.П. Приймак. Черкаси: Головне управління статистики в Черкаській області, 2016. 253 с.
11. Федонін, О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 316 с.

УДК 631.152

Миронова О.О.
*старший викладач кафедри маркетингу
Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В МЕЖАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

Процеси трансформації систем управління були неможливі через еволюційний характер зміни управління в аграрному секторі економіки. Зараз, коли прийшло нове покоління керівних кадрів у сільське господарство, створюються нові підприємства, впроваджуються нові технології, виникає гостра необхідність у дослідженнях, спрямованих на виявлення можливостей і розроблення напрямів підвищення ефективності виробництва за рахунок формування процесно орієнтованих моделей управління сільськогосподарськими підприємствами та використання методик і технологій сучасного менеджменту.

Ключові слова: системи управління, аграрний сектор економіки, процесно орієнтовані моделі управління.

Миронова Е.А. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РАМКАХ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Процессы трансформации систем управления были невозможны из-за эволюционного характера изменения управления в аграрном секторе экономики. Сейчас, когда пришло новое поколение руководящих кадров в сельское хозяйство, создаются новые предприятия, внедряются новые технологии, возникает острая необходимость в исследованиях, направленных на выявление возможностей и разработку направлений повышения эффективности производства за счет формирования процессно ориентированных моделей управления сельскохозяйственными предприятиями и использования методик и технологий современного менеджмента.

Ключевые слова: системы управления, аграрный сектор экономики, процессно ориентированные модели управления.

Myronova O.O. FORMATION OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM WITHIN THE FRAMEWORK OF THE PROCESS APPROACH

The processes of transforming control systems were impossible due to the evolutionary nature of the management changes in the agrarian sector of the economy. Now that a new generation of management personnel has come into agriculture, new enterprises are being created, new technologies are being introduced, there is an urgent need for research aimed at identifying opportunities and developing ways to increase the efficiency of production through the formation of process-oriented agricultural management models and the usage of techniques and technologies of the modern management.

Keywords: management systems, agrarian sector of economy, process-oriented management models.

Постановка проблеми. Вивчення найпоширеніших систем управління сільськогосподарськими підприємствами виявило істотні недоліки в побудові таких систем. Високі витрати на впровадження сучасних систем управління й особливості українських умов господарювання не дають змоги застосовувати їх на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Потрібна істотна переробка та оптимізація під потреби українських сільськогосподарських товаровиробників. Однак ключові праці з оптимізації систем управління універсальні та можуть бути використані і в українських умовах.

Будь-яка управлінська система повинна прагнути до вдосконалення роботи підприємства й одержання певної економічної вигоди на всіх етапах управлінського процесу. Моделі управління постійно поліпшуються, що приводить до підвищення ефективності організації роботи підприємств. Більшість із моделей управління без істотної переробки мало пристосовані для сільськогосподарських підприємств, але базові принципи формування ефективної системи

управління можуть бути використані у всіх галузях економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стану системи управління сільськогосподарськими підприємствами та її удосконаленню присвячені наукові праці О.Д. Гудзинського [2], С.І. Дем'яненка [3], Й.С. Завадського [4], Є.І. Ходаківського [11]. Фундаментальними основами досліджень управління бізнес-процесами є наукові роботи закордонних учених і фахівців зі впровадження управління бізнес-процесами у виробничу практику: М. Хаммера [9], Д. Харрингтона [10], А.-В. Шеєра [12]. Подальший розвиток дослідження проблеми управління бізнес-процесами знайшли у працях О. Виноградової [1], В. Сліферова [5], Т. Лепейко [6], Т. Луцької [7], В. Репіна [8]. Висновки і рекомендації, що містяться в роботах названих учених, дали змогу сформулювати теоретико-методологічну базу дослідження системи управління бізнес-процесами підприємств АПК.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатня увага в економічній літе-

ратурі приділена питанням удосконалення системи управління бізнес-процесами сільськогосподарського підприємства, глибина розроблення цієї проблеми практично не задовольняє потреб економіки, що орієнтована на сталий розвиток агропромислового виробництва. Багато питань технології управління сільськогосподарськими підприємствами в умовах мінливого ринкового середовища, а також практик реформування агропромислових організацій у достатньому ступені не розглянуті.

Недостатньо освітлені в літературі та реалізовані на практиці питання використання процесно-орієнтованих технологій управління діяльністю організацій, які є інструментарієм командної роботи із проблем адаптивності, результативності, ресурсозабезпеченості та інноваційності діяльності підприємств АПК, що є факторами підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування та розроблення теоретичних і практичних рекомендацій з удосконалення управління бізнес-процесами на сільськогосподарських підприємствах, що сприяють підвищенню ефективності їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базова основа сучасних систем управління – процесний підхід. Інтеграція його у процес управління сільськогосподарського підприємства – прогресивний крок на шляху формування конкурентоспроможної галузі. У зв'язку із цим систему управління необхідно доробити, провести реінжиніринг. Формування чіткої послідовності операцій під час підготовки до впровадження системи та у процесі функціонування – необхідний етап розвитку систем управління у сільському господарстві.

Процесну модель управління визнано одним із найбільш ефективних способів організації системи управління на підприємстві. Побудова системи на базі процесного підходу пов'язана з виявленням ключових процесів на підприємстві та організації управління за цілями.

Визначення процесів і процесного підходу до управління різні: будь-яка діяльність або сукупність видів діяльності, яка використовує ресурси для перетворення входів у виходи, може розглядатися як процес. Процес – це сукупність взаємозалежних і взаємодіючих видів діяльності, що перетворюють входи у виходи; щоб організація функціонувала ефективно, вона повинна ідентифікувати та управляти певною кількістю взаємозалежних і взаємодіючих процесів. Систематична ідентифікація й управління процесами, що діють всередині організації, та особливо взаємодії між цими процесами називається «процесний підхід» (ISO 9000:2000).

Побудову системи слід починати з виявлення основних процесів в організації, визначення ресурсних потоків, напрямів і параметрів взаємодії окремих підрозділів підприємства як між собою, так і із зовнішніми факторами середовища. Не менш важливим елементом організації ефективного управління є визначення власника процесу – керівника, який зможе завдяки своїм особистісним і професійним якостям здійснити постійне вдосконалення процесів організації.

Послідовність впровадження системи управління сільськогосподарськими підприємствами можна навести у вигляді таких етапів:

1. Виявлення мети та завдань, які повинна вирішувати система.

2. Визначення виконавців, зацікавлених в еволюції і прогресі системи.

3. Опис продукції, що випускається підприємством, і складання переліку процесів. Ідентифікація призначення продукції. Складання повного опису продукції.

4. Виявлення ресурсних потоків, складання переліку ресурсів. Вивчення процесу виробництва продукції та складання діаграми потоків, на основі якої повинно будуватися вивчення системи. Можна також включити в діаграму рух матеріалів, продуктів, витрат; робочі приміщення; схеми руху устаткування; зберігання і розподіл продукції.

5. Розподіл виявлених ресурсних потоків за процесами. Команда повинна підтвердити виробничі процеси порівняно з діаграмою потоків на всіх етапах виробничих операцій і відкоригувати діаграму, якщо це необхідно.

6. Розроблення загальної технології впровадження системи, основних технологічних операцій.

7. Перелік всіх потенційних небезпек, що загрожують якості продукції, проведення аналізу загроз і розгляд заходів контролю ризиків (аналіз ризику).

8. Визначення критичних контрольних точок. Щоб полегшити визначення критичних контрольних точок, можна використовувати метод «дерева рішень» з відповідями «так» або «ні», це допоможе зберігати гнучкість і уникнути, де тільки можна, непотрібних контрольних точок у процесі всього виробництва.

9. Упровадження системи моніторингу процесів. Процедури моніторингу повинні бути здатні визначити втрату контролю в кожній із критичних контрольних точок. Моніторинг критичних контрольних точок повинен здійснюватися максимально оперативно, тому що вони пов'язані з поточними процесами виробництва і часу на проведення тривалого аналітичного випробування немає.

10. Встановлення коригувальних дій. Вони повинні включати: ідентифікацію особи (осіб), відповідальних за виконання коригувальних дій; дії, необхідні, щоб виправити відхилення, що було спостережене; дії, які слід почати щодо продукту, виготовленого тоді, коли процес був поза контролем; письмові протоколи вжитих заходів.

11. Підтвердження ефективності функціонування системи. Розробити процедуру верифікації, щоб забезпечити коректну роботу системи. Процедура повинна включати частоту верифікацій, які повинні проводитися відповідальною і незалежною особою. Приклади перевірок включають аудит методів, вибірковий відбір зразків і аналіз.

12. Створення документації і налагодження ведення обліку. Система вимагає ефективної документації та акуратного ведення записів.

За процесного підходу до управління об'єкт дослідження розглядається як єдина ціла система, яка може бути розкладена на підсистеми (процеси) і кожний елемент якої повинен слугувати загальної меті системи.

Для сільськогосподарського підприємства характерними рисами бізнес-процесу є: послідовність технологічно взаємозалежних дій; специфічні ресурси, що використовуються на вході (імобільність земельних ресурсів, використання як засобів виробництва живих організмів); продукція, що одержується на вході, є ресурсом, який використовується на вході іншого бізнес-процесу; предметом життєвої необхідності і, що дуже важливо, відіграє стратегічну роль у гарантуванні продовольчої безпеки країни.

Аналіз виробництва як системи процесів дає змогу визначити значущість і умови реалізації кожного

процесу, розподілити по процесах усю систему факторів, що здійснюють вплив на роботу підприємства. Згідно з теорією процесного підходу, усю сукупність процесів підприємства, незалежно від його розмірів і виробничого напрямку, можна розділити на 3 групи (рис. 1).

1. Основні процеси – пов'язані безпосередньо з виробництвом продуктів або послуг і одержанням прибутку від їхньої реалізації. Основні процеси під-розділяються на три стадії, або три групи послідовно виконуваних процесів: 1) процеси постачання виробництва необхідними ресурсами; 2) процеси виробництва продуктів або послуг (безпосередньо технологічні процеси); 3) процеси збуту виробленої продукції або послуг.

2. Допоміжні процеси – виконують функції підтримки основних процесів, безпосередньо не пов'язані з виробництвом продуктів або послуг, але створюють для цього необхідні умови. Здебільшого допоміжні процеси можуть бути предметом аутсорингових відносин.

3. Процеси управління – забезпечують планування, організацію, контроль і регулювання основних і допоміжних процесів підприємства.

Основою формування процесів в організації є власник процесу. Власник процесу – спеціально призначена посадова особа, що має відповідні повноваження і несе відповідальність за організацію, результати і постійне поліпшення процесу. Отже, система управління на основі процесного підходу являє собою сукупність організаційної структури, документів, виробничих процесів і ресурсів, груп фахівців, що забезпечують оптимальне використання ресурсного потенціалу підприємства і скорочення несприятливих для якості продукції факторів.

У сільському господарстві формування зазначеної системи сполучене з певними особливостями. Якість кінцевої продукції значною мірою залежить від правильної організації виробництва на підприємствах, а також дотримання принципів скорочення ризиків виробництва. При цьому контроль усіх технологічних операцій і ресурсних потоків неможливий або економічно недоцільний. Методика аналізу контрольних точок припускає виділення із загального числа процесів підприємства тільки тих, які значним чином впливають на результати виробництва. Подібний підхід дає змогу суттєво скоротити витрати на функціонування системи управління і при цьому забезпечити дотримання вимог нормативної доку-

ментації за якістю, а також безпекою й ефективністю праці на підприємстві.

У межах реалізації системи передбачається делегування повноважень з управління процесами персоналу, який здійснює поточне управління зазначеними процесами, і це забезпечує скорочення витрат на формування спеціалізованої групи управлінського персоналу, відповідального за контроль за дотриманням вимог безперебійного функціонування системи.

Використання концепції процесного управління як методологічної основи виділення та класифікації факторів ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств має певні переваги. По-перше, розгляд факторів ефективності з погляду процесів дає змогу краще зрозуміти місце і роль кожного із факторів у загальній системі процесів підприємства, визначити їхню спрямованість і силу впливу на кінцеві або проміжні результати роботи сільськогосподарського підприємства. Таке розуміння дає змогу побудувати більш правильний алгоритм врахування факторів та управління наявними можливостями підприємства для підвищення ефективності функціонування. По-друге, пропонується підхід відводить на другий план поділ факторів на внутрішні і зовнішні стосовно підприємства, на керовані і некеровані. З позицій процесного підходу всі фактори, що впливають на ефективність функціонування підприємства, мають управлінський характер, тобто всі є керованими. Міняється характер і методи управління: управління внутрішніми факторами полягає в їх формуванні та зміні; управління зовнішніми для підприємства факторами полягає в їх правильній ідентифікації та врахуванні під час планування та організації процесів. Пропонується збільшити відповідальність керівників сільськогосподарських підприємств.

Процесний підхід підвищує відповідальність керівників і фахівців сільськогосподарських підприємств за кінцеві і проміжні результати роботи, оскільки орієнтація на процесне управління формує спрямованість на досягнення управлінських цілей і завдань. Крім того, за процесного підходу в управлінському персоналі формуються стійкі взаємозв'язки, що підвищують ефективність роботи.

Висновки. Таким чином, процесно орієнтований підхід має такі переваги:

– зростання мотивованості персоналу. Підхід дає змогу орієнтувати кожного працівника на кінцевий

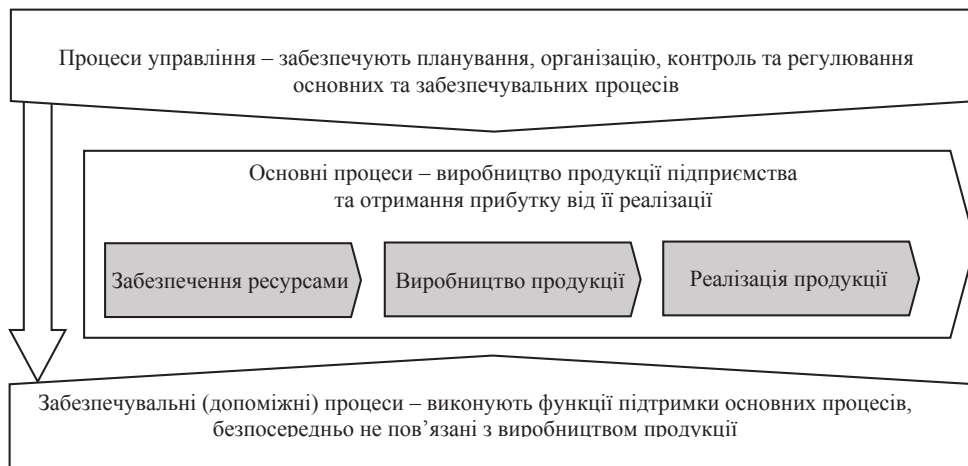


Рис. 1. Основні процеси підприємства

продукт, на підвищення його якості та якості виконання своєї роботи;

– висока гнучкість і адаптивність системи управління, зумовлена розподілом відповідальності між власниками процесів і підвищенням її саморегульованості;

– динамічність внутрішніх процесів завдяки вертикальній інтеграції ресурсних потоків;

– зниження ролі бюрократичного механізму і, як наслідок, спрощення процедур координації і контролю діяльності підприємства;

– моніторинг діяльності бізнесу на основі процесного підходу забезпечує прозорість усіх операцій і дає змогу аналізувати можливі наслідки збоїв на тому або іншому етапі роботи, вчасно виявити й усунути помилки системи;

– поліпшує контроль над операційними витратами підприємства на всіх етапах ділового циклу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виногорова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: монографія. / О.В. Виногорова Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барновського, 2005. 195 с.
2. Гудзинський О.Д., Пахомова Т.М., Менеджмент та його обліково-аналітичне забезпечення (навчальний посібник) К.: ІПК ДСЗУ, 2003. 51 с.
3. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: навч. посіб. / С.І. Дем'яненко. К.: КНЕУ, 2005. 347 с.
4. Завадський Й.С. Менеджмент: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.: У 2 т. – Т. 2. / Й.С. Завадський. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. 640 с.
5. Єлиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. Институт экономики и финансов «Синергия». М.: Инфра-М, 2006. 318 с.
6. Лепейко Т.И. Применение процессного подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия / Т.И. Лепейко, А.В. Котлик // Экономика: проблемы теории та практики : зб. наук. праць. Випуск 216. Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. Т. 2. С. 437–445.
7. Луцька Т.В. Методичні підходи до управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг / Т.В. Луцька // Агросвіт. 2011. № 4. С. 68–73.
8. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. / Репин В.В., Елиферов В.Г. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 554 с.
9. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / пер. с англ. // М. Хаммер, Дж. Чампи. СПб.: Изд-во СПбУ, 1997. 332 с.
10. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Харрингтон Д., Эсселинг К.С., Харм Ван Нимберен. СПб.: АЗБУКА БМикро, 2002. 314 с.
11. Ходаківський Є.І. Теоретичні основи дослідження систем управління підприємством / Є.І. Ходаківський // Вісн. Харківського нац. аграр. ун-ту ім. В. В. Докучаєва. Сер. Екон. науки. 2014. № 4. С. 61–68.
12. Шеер А.-В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / Август-Вильям Шеер. М.: Весть-Метатехнология, 2008. 182 с.

УДК 004.738.5:659.1

Мороз Л.А.

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

Косар Н.С.

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

Кузьо Н.Є.

*старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ, ВИКЛИКИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Досліджено тенденції розвитку рекламного ринку України, які свідчать про стійке зростання обсягів Інтернет-реклами. Встановлено, що аналіз окремих складників ринку Інтернет-реклами ускладнюється внаслідок суттєвих розбіжностей у трактуванні її складників і технологій, які використовуються. Результати збирання первинної маркетингової інформації щодо впливу Інтернет-реклами на молодіжну цільову аудиторію дали змогу обґрунтувати рекомендації для вітчизняних виробників і надавачів послуг щодо підвищення ефективності комунікативного впливу на молодь.

Ключові слова: рекламний ринок України, медіаканали, Інтернет-реклама, преференції молодіжної аудиторії, привабливість продукту для споживачів.

Мороз Л.А., Косар Н.С., Кузьо Н.Є. ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА В УКРАИНЕ: ОСОБЕННОСТИ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Исследованы тенденции развития рекламного рынка Украины, которые свидетельствуют об устойчивом росте объемов Интернет-рекламы. Установлено, что анализ отдельных составляющих рынка Интернет-рекламы усложняется вследствие существования значительных разногласий в трактовке ее составляющих и технологий, которые используются. Результаты сбора первичной маркетинговой информации о влиянии Интернет-рекламы на молодежную целевую аудиторию позволили обосновать рекомендации для отечественных производителей и поставщиков услуг по повышению эффективности коммунікативного воздействия на молодежь.

Ключевые слова: рекламный рынок Украины, медиаканалы, Интернет-реклама, преференции молодежной аудитории, привлекательность продукта для потребителей.

Moroz L.A., Kosar N.S., Kuzo N.Je. INTERNET ADVERTISING IN UKRAINE: FEATURES, CHALLENGES, PROSPECTS OF DEVELOPMENT

There were investigated trends in the development of the advertising market of Ukraine, which indicate a steady growth in the volume of Internet advertising. It was found that the analysis of individual components of the online advertising market is complicated because of the existence of significant differences in the interpretation of its components and technologies that are used. The results of the collection of the primary marketing information about the impact of Internet advertising on youth target audience allowed to ground recommendations for domestic manufacturers and service providers to increase the effectiveness of the communicative impact on young people.

Keywords: the advertising market of Ukraine, media-channels, Internet advertising, preferences of the youth audience, the attractiveness of the product to consumers.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції на товарних ринках актуалізує питання інформування споживачів про підприємства та їхні товари. Це завдання вирішує маркетингова політика комунікацій підприємства, важливим складником якої є реклама. Прискорення НТП, зменшення рекламних бюджетів підприємств внаслідок їх скрутного фінансового становища в умовах економічної кризи, зростання кількості користувачів Інтернету збільшує привабливість використання підприємствами Інтернет-реклами. Однак при цьому слід враховувати низку питань, які пов'язані зі специфікою цього медіаканалу та його користувачів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема підвищення ефективності впливу маркетингових комунікацій, зокрема реклами, на цільові аудиторії, дослідження динаміки рекламного ринку Україна активно висвітлюється у працях вітчизняних авторів. До них можна віднести дослідження С. Ковальчук, М. Лазебника, Л. Поклонської, Є. Ромата, С. Сендецької, О. Мельникович, Т. Примака, О. Бойко, Т. Решетілової та інших.

Зокрема, у працях С. Ковальчук і М. Лазебника [1; 2] досліджено основні тенденції розвитку вітчизняного ринку маркетингових комунікацій, проаналізовано вплив окремих факторів на динаміку цього ринку до 2016 р.

Дослідженню різних аспектів розвитку рекламного ринку України та світу присвячено праці С. Сендецької [3] та Л. Поклонської [4]. Проблему соціальної відповідальності рекламних агенцій як учасників вітчизняного комунікаційного ринку досліджує О. Мельникович [5]. Оцінювання ефективності засобів рекламної діяльності у сфері туристичного бізнесу здійснено в роботі О. Бойко [6]. Специфіку просування на ринку інноваційних товарів

розглянуто у праці Т. Решетілової [7].

Водночас зазначимо, що багатоаспектність досліджуваної проблеми, а також різке загострення ситуації з формуванням рекламних бюджетів підприємств в умовах економічної кризи визначають доцільність подальших досліджень динаміки використання різних медіаканалів, специфіки методів комунікативного впливу на окремі сегменти ринку.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ринку Інтернет-реклами, дослідження преференцій її молодіжної цільової аудиторії як підґрунтя для підвищення ефективності комунікативного впливу на неї.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз динаміки рекламного ринку України показує, що до 2013 р. він демонстрував зростаючу тенденцію, а у 2014 р. відбулося зменшення його обсягів на 20%, що було спричинене економічною кризою. У 2016 р. медійний рекламний ринок під впливом стабілізаційних процесів в економіці країни повернувся загальному рівню 2013 р. (рис. 1).

Однак динаміка змін в обсягах різних медіаканалів була суттєво відмінною (табл. 1, рис. 2).

Так, найбільш різке падіння у 2014 р. відбулося в обсягах реклами у пресі (-33%), а також зовнішньої реклами (-31%). Реклама на телебаченні, як і рекламний медіаринок загалом, зменшилася на 20%. І лише Інтернет-реклама продемонструвала стабільність, маючи навіть невелике зростання (+3%).

У 2015 р. з'явилися певні ознаки стабілізації, почали збільшуватись обсяги деяких каналів, однак до рівня 2013 р. вони не дотягнули (крім Інтернет-реклами). Тенденція поступового зростання над докризовим рівнем почалась у 2016 р. і суттєво посилилась у 2017 р. Найбільшу позитивну динаміку – 38% – продемонструвала Інтернет-реклама, реклама на телебаченні зросла на 29%, радіореклама – на

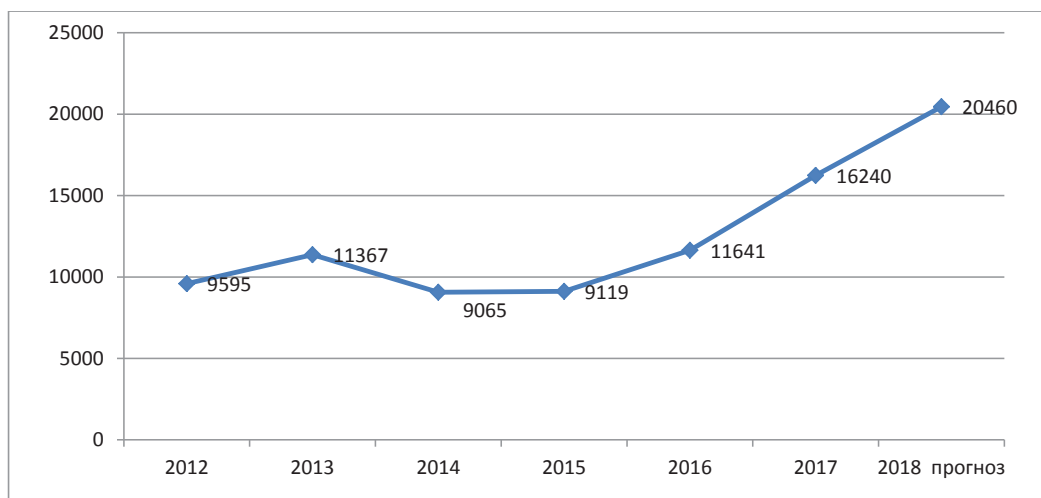


Рис. 1. Динаміка рекламного ринку України, млн. грн.

(побудовано на підставі даних [1; 2; 4; 8])

20%. Зростання зовнішньої реклами мало «технічний» характер, оскільки за ініціативою Індустріального Комітету Зовнішньої реклами були внесені зміни в методологію оцінки обсягів цього ринку, внаслідок чого він зріс із 1,76 до 2,69 млрд. грн. Тому фахівці ВРК вважають, що оцінювати у відсотках зростання ринку в цьому сегменті некоректно [8].

Аналіз показує, що протягом кризового періоду лише Інтернет-реклама мала стійку тенденцію до зростання і далі продовжує зміцнювати свої позиції. Подальші дослідження авторів спрямовані саме на цей канал вітчизняного рекламного ринку. Беззаперечними перевагами рекламних комунікацій в мережі Інтернет є інтерактивність, можливість динамічної взаємодії між адресатами реклами і брендами, контроль відвідуваності сайтів користувачами, спілкування в соціальних мережах, порівняно низька вартість тощо.

Динаміку обсягів окремих складників ринку Інтернет-реклами за останні роки наведено в табл. 2.

Окремо слід проаналізувати термінологічні аспекти використання Інтернет-реклами. Фахівці Всеукраїнської рекламної коаліції протягом останніх років декілька разів змінювали класифікацію використовуваних термінів. У [4, с. 8] зазначено, що до 2011 р. у дослідженні ринку Інтернет-реклами ВРК виділяв два напрями: медіа- і контекстну рекламу. У період 2011–2013 рр. виділяли такі напрями, як

банерна реклама, контекст, відео та digital. З 2014 р. ВРК використовує міжнародну класифікацію згідно з визначеннями Interactive Advertising Bureau (IAB) [9]. Серед них, зокрема, пошукова реклама, банерна реклама, мобільна реклама, цифрове відео, rich-медіа.

Ключовою зміною цієї класифікації Л. Поклонська [4] вважає зникнення терміна «контекстна реклама», оскільки він відсутній у міжнародних визначеннях. Однак таке трактування сутності класифікаційних змін вважаємо одностороннім, оскільки термін «контекстна реклама» і далі широко використовується науковцями і практиками. Сутність же полягає в тому, що класифікація різних рекламних Інтернет-каналів та технологій, з одного боку, і термін «контекстна реклама» – з другого – лежать у різних змістовних площинах, які перетинаються між собою. В основі терміна «контекстна реклама» лежить принцип відповідності змісту рекламного матеріалу контексту Інтернет-сторінки, на якій цей матеріал розміщено. У класифікації IAB частина контекстної реклами перейшла на позиції пошукової реклами, яку раніше ВРК не використовувало.

Іншу частину контекстної реклами можна трактувати як тематичну, коли рекламний матеріал розміщують на Інтернет-сторінках, які за тематикою та цільовою аудиторією відповідають змісту реклами (згідно з класифікацією IAB це банерна, мобільна

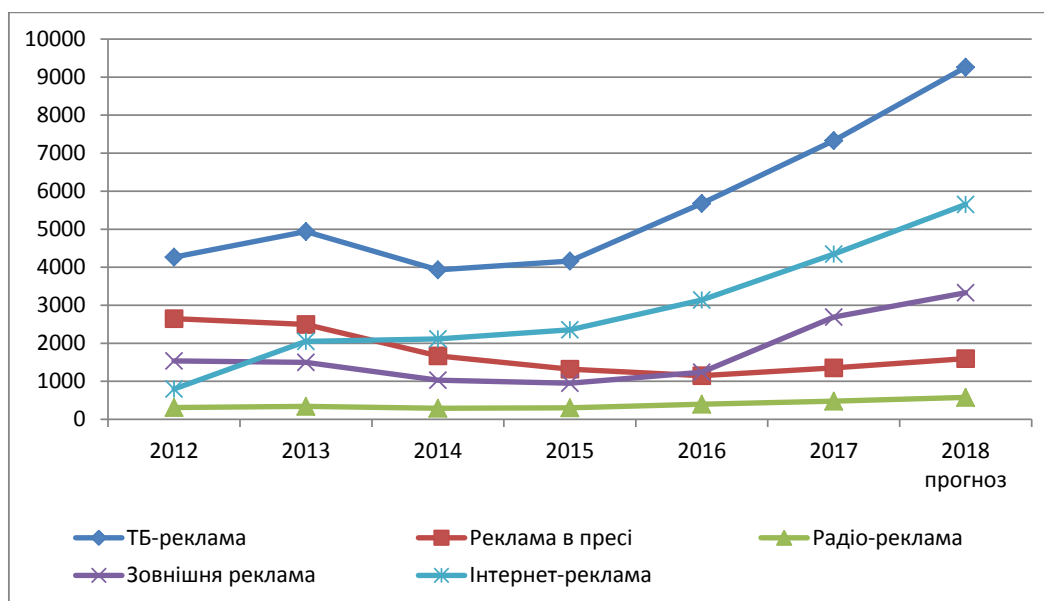


Рис. 2. Динаміка медійного рекламного ринку України, млн. грн.

(побудовано на підставі даних [1; 2; 4; 8])

Таблиця 1

Обсяги медійного рекламного ринку України, млн. грн.

Медіа	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 прогноз
ТБ-реклама	4267	4940	3930	4164	5676	7329	9259
Реклама в пресі	2647	2497	1670	1320	1150	1355	1597
Радіореклама	312	340	290	304	400	480	578
Зовнішня реклама	1537	1500	1030	952	1240	Технічне зростання 2691	3330
Реклама в кінотеатрах	35	40	30	24	35	40	46
Інтернет-реклама	797	2050	2115	2355	3140	4344	5650

(сформовано на підставі даних [1; 2; 4; 8])

Таблиця 2

Обсяг українського ринку Інтернет-реклами (млн. грн.)

Складники рекламного ринку	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Прогноз на 2018 р.	Відсоток змін 2018 р. до 2017 р.
Пошукова реклама	880	1200	1800	2700	50%
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich медіа	680	750	825	920	12%
Спонсорство	120	160	181	230	27%
Мобільна реклама	150	250	425	–	–
Цифрове відео	325	460	713	1300	82%
Інші види	200	320	400	500	25%
Разом	2355	3140	4344	5650	30%

(сформовано на підставі даних [8; 10])

реклама, rich-медіа та інші види медійної Інтернет-реклами). У [11, с. 179] розглянуто ще один вид контекстної реклами – поведінкову рекламу. Зазначено, що поведінкові технології дають змогу виявити комерційну зацікавленість відвідувача Інтернет-сайту без прив'язки до його вмісту. Можливі сфери інтересу відвідувача визначаються за його попередніми пошуковими запитами, статистикою переходів за посиланнями і рекламними повідомленнями.

Процес удосконалення структури класифікації Інтернет-реклами і далі продовжується. Так, ВРК у прогнозі на 2018 р. внесено чергові зміни: в структурі медійної реклами відсутня позиція «мобільна реклама», а обсяг її бюджетів поділено за джерелами і додано у відповідні позиції: банерна реклама, цифрове відео, спонсорство, rich-медіа тощо [8]. Суттєво зросла база цифрового відео за рахунок збільшення частки YouTube і додавання частки мобільного трафіка, що дало технічне зростання на 82% (табл. 2).

Не можемо залишити поза увагою ще один термінологічний аспект досліджуваної проблеми. Фахівці Всеукраїнської рекламної коаліції використовують як синоніми терміни Інтернет-реклама і Digital-реклама (цифрова реклама). Деяко відмінне трактування цих термінів можна зустріти в працях українських науковців. Зокрема, в [12] М.А. Окландер зазначає, що цифровий маркетинг збагатив Інтернет-маркетинг можливостями мобільного зв'язку. У [13] Д.В. Яцюк пише, що цифровий маркетинг є більш широким поняттям, ніж Інтернет-маркетинг. Відповідно трактуються і терміни «цифрові медіа», «цифрова реклама».

Проведений аналіз показує, що для ліквідації наявних термінологічних розбіжностей теоретикам і практикам реклами, маркетингових Інтернет-комунікацій, брендингу доцільно об'єднати свої зусилля для формування спільних трактувань використовуваних термінів.

Стійка тенденція до зростання обсягів ринку Інтернет-реклами потребує пошуку шляхів підвищення ефективності комунікативного впливу на окремі сегменти її цільових аудиторій. Для цього важливо визначити споживчі переваги цих аудиторій. Об'єктом подальшого дослідження обрано молодіжну аудиторію, яка є активним користувачем різних каналів маркетингових Інтернет-комунікацій. Дослідження ґрунтується на первинній інформації, яку було зібрано на основі Інтернет-опитування молодіжної аудиторії.

Для дослідження було використано випадкову вибірку, обсяг якої визначено за формулою, наведеною у [14, с. 62]. Закладена помилка в результатах, отримана під час формування механічної вибірки, становила 5%. При цьому прийнято до розгляду максимальне значення коефіцієнта варіації ознаки 0,3.

Мінімально необхідний обсяг вибірки в цьому разі становитиме 138 осіб.

Опитування проводилося протягом лютого-березня 2018 р. в мережі Інтернет за допомогою сервісу Google Form серед осіб віком 18–25 років. За цей період було отримано відповіді від 232 респондентів.

Результати дослідження чітко демонструють, що лідером, який максимально залучає увагу молодіжної аудиторії, є Інтернет-реклама (78,5%) (рис. 3). Це має визначати керунок докладання зусиль на просування товарів і послуг, адресованих цій аудиторії, саме через Інтернет.

Серед товарів, на рекламу яких більше звертає увагу молодь, – одяг (68,5%), мобільні телефони (58,2%), косметика (54,3%) та взуття (46,6%). Найменше молодіжну аудиторію цікавлять ліки (11,6%) і меблі (9,5%). Саме тому для реклами ліків, спрямованої переважно на людей старшого віку, фармацевтичні компанії активно використовують радіо, яке має хороше цільове охоплення цієї аудиторії і низьку вартість. А виробникам товарів, реклама яких більше залучає увагу молодіжної аудиторії, доцільно сконцентрувати зусилля передусім на різних Інтернет-медіа. Це не вимагатиме значних коштів, що є особливо важливим для вітчизняних товаровиробників.

Лідерами послуг, на рекламу яких більше звертає увагу молодь, є розважальні (79,7%) і туристичні (62,1%), що має бути орієнтиром для компаній – надавачів цих послуг.

Серед опитаних 41,4% користуються пошуковою рекламою, що свідчить про її зростаючий вплив. З-поміж різних видів медійної Інтернет-реклами найбільше залучає увагу респондентів цифрове відео (31%). Привабливість цифрового відео для молодіжної аудиторії дає можливість рекламодавцям активно використовувати технології «вірусного» маркетингу. Так, створення яскравих рекламних відео і поширення їх через YouTube викликатиме потужний «інформаційний вірус» передусім саме у молодіжної аудиторії.

На запитання, чи впливає реклама, що привернула увагу респондента, на його рішення щодо купівлі рекламованого товару, 56% відповіли позитивно, а 22,4% такого впливу не відчули (21,6% не змогли дати відповідь).

Серед торгових марок, реклама яких залучила увагу респондентів, переважають мегабренди іноземних виробників: Adidas, Apple, Samsung, Coca-Cola, Emporio Armani, Lamoda, Zara, Nokia та інші. Це переважно бренди товарних категорій «одяг», «взуття», «мобільні телефони».

Частина респондентів відзначила вітчизняні бренди. Це переважно, продукти харчування та напої: «Сандора», «Щедро», «Моршинська», «Моло-

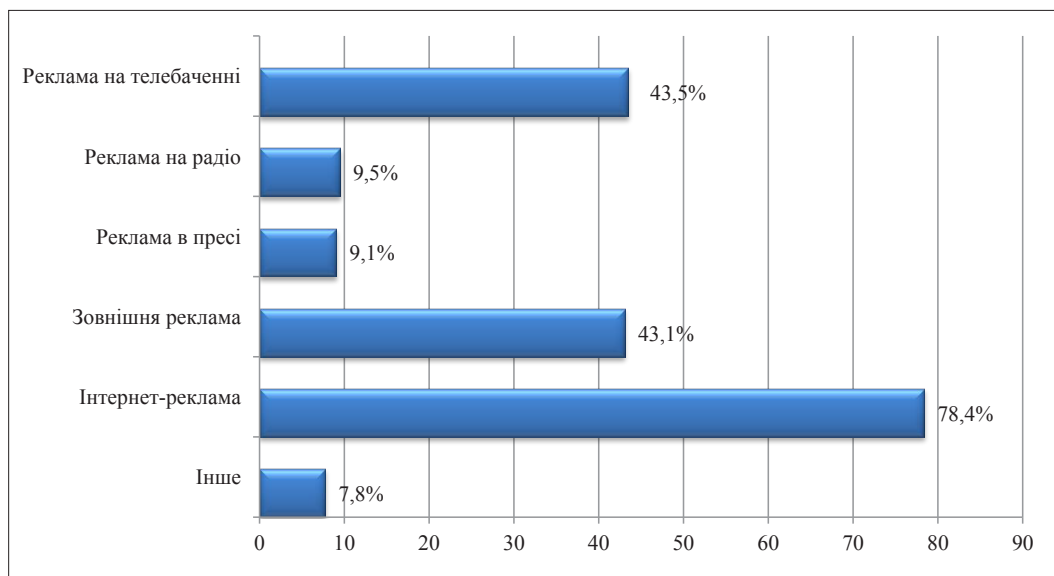


Рис. 3. Розподіл думок респондентів щодо привабливості видів реклами
(побудовано за результатами власних досліджень)

кія», «Торчин», «Простоквашино». Відзначено і бренд туристично-відпочинкових послуг – «Буковель», а також фармацевтичний бренд – «Мезим». Показово, що до переліку відмічених вітчизняних торгових марок увійшла «Чиста лінія», яка в рекламі своєї косметичної продукції наголошує передусім на її натуральних компонентах.

Необхідно також зазначити, що 73,7% опитаних звертають увагу на країну-виробника обраних товарів, причому, на їх думку, в Інтернеті є переважно реклама імпортованих товарів (75%). Ця інформація має бути підґрунтям для орієнтації вітчизняних виробників на зміцнення своїх позицій в Інтернет-рекламі, адже навіть в умовах обмежених рекламних бюджетів потрібно посилювати вплив на цільові аудиторії, наголошуючи на привабливості саме вітчизняної продукції. При цьому можна використовувати різні фактори привабливості продукту для споживачів, такі як натуральна сировина, помірковані ціни, необхідність підтримки українського товаровиробника тощо.

Важливість прив'язки торгової марки до країни походження продукту досліджували, зокрема, польські науковці. У [15] за результатами маркетингових досліджень зазначено, що польські споживачі до найважливіших критеріїв вибору товару, крім ціни та якості, відносять імідж торгової марки та країну її походження.

Ще один аспект досліджуваної проблеми пов'язаний з новими тенденціями у брендингу. Процес формування лояльності споживача до певного бренду згідно з [16] має переходити у його бажання стати «частиною» цього бренду. Цьому сприяє, зокрема, отримання цікавої інформації про підприємство, спілкування в соціальних мережах з його керівним персоналом. Саме цифрові маркетингові медіаканали відіграють визначальну роль у формуванні таких споживчих переваг.

За результатами опитування 53,9% респондентів уже відчули себе «частинкою» певного бренду, що вказує на доцільність активного використання цього інструментарію бренд-менеджменту фахівцями вітчизняних підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз тенденцій розвитку рекламного ринку України показує стійке зростання обсягів Інтернет-реклами. Дослідження окремих складників ринку Інтернет-реклами ускладнюється наявністю суттєвих розбіжностей у трактуванні і застосуванні технологій та інструментарію цих методів. Дослідження ефективності впливу Інтернет-реклами на її молодіжну цільову аудиторію дало підстави для формулювання рекомендацій щодо підвищення ефективності комунікативного впливу на цю аудиторію. Рекомендації розроблено з орієнтацією на вітчизняних виробників і надавачів послуг, яким в умовах економічної кризи складно конкурувати на рекламному ринку з потужними іноземними рекламодавцями. Подальші дослідження можуть бути орієнтовані на інші цільові аудиторії рекламного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук С. Ринок маркетингових комунікацій України: огляд та тенденції ринку / С. Ковальчук, М. Лазебник // Маркетинг в Україні. 2016. № 3 (96). С. 18–33.
2. Ковальчук С.В. Аналітичне дослідження ринку маркетингових комунікацій України: тенденції та перспективи розвитку / С.В. Ковальчук, М.Р. Лазебник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 5, т. 2. С. 126–136.
3. Сендецька С.В. Сучасний стан та перспективи розвитку рекламного ринку України і світу / С.В. Сендецька // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія: Економічні науки. 2016. Т. 18, № 2. С. 132–135.
4. Поклонська Л.С. Дослідження сучасного стану рекламного ринку України / Л.С. Поклонська // Технологический аудит и резервы производства. 2016. № 4(5). С. 4–13.
5. Мельникович О.М. Соціальна відповідальність рекламних агентцій: реалії сьогодення / О.М. Мельникович // Тези доповіді XI Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг і логістика в системі менеджменту» (Львів, 3–5 листопада 2016 р.). Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. С. 176–178.
6. Бойко О.В. Оцінка ефективності засобів рекламної діяльності в сфері туристичного бізнесу / О.В. Бойко, А.С. Мудранінець // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер.: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2013. № 1086, вип. 2. С. 115–119.

7. Решетілова Т. Просування інноваційних товарів на засадах мотиваційної інноваційності споживачів / Т. Решетілова // Маркетинг в Україні. 2017. № 1 (100). С. 58–62.
8. Лазебник М. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины 2017 и прогноз объемов рынка 2018. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции. URL: <http://sostav.ua/publication/obem-reklamno-kommunikatsionnogo-rynka-ukrainy-2017-i-prognoz-obemov-rynka-2018-76867.html>.
9. Interactive Advertising Bureau. URL: <http://www.iab.com>.
10. Лазебник М. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины 2016 и прогноз объемов рынка 2017. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции. URL: <http://sostav.ua/publication/obem-reklamno-kommunikatsionnogo-rynka-ukrainy-2016-i-prognoz-obemov-rynka-2017-73391.html>.
11. Кіца М. Тенденції інтернет-реклами у ЗМІ України та зарубіжних країн: порівняльний аспект / М. Кіца // Теле- та радіожурналістика. 2016. Випуск 15. С. 178–183. URL: <http://publications.inu.edu.ua/collections/index.php/teleradio/article/viewFile/693/698>.
12. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2015. № 12. С. 362–371.
13. Яцюк Д.В. Цифровий маркетинг: майбутнє маркетингових комунікацій в брендингу / Д.В. Яцюк. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2015/16.pdf.
14. Маркетингові дослідження: Навч. посібник / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока. Львів: НУ «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ» інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2004. 288 с.
15. Taranko T. Komunikowanie kraju pochodzenia a postawy konsumentów wobec marki / T. Taranko // Marketing i rynek. 2017. № 9. С. 426–434.
16. Сетиаван А. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / А. Сетиаван, Ф. Котлер, Х. Картаджайя. Пер. с англ. М.: Эксмо, 2011. 240 с.

УДК 65:005.95/96

Мусієнко В.О.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та
управління економічною безпекою*

Харківського національного університету радіоелектроніки

Іванова В.Б.

*здобувач,
асистент кафедри економічної кібернетики та
управління економічною безпекою*

Харківського національного університету радіоелектроніки

ЭФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ – ОСНОВОПОЛОЖНИЙ ФАКТОР ЭФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню питання ефективності управління підприємством. Розроблено алгоритм оцінки ефективності менеджменту. Для оцінки приросту вартості підприємства за певний період часу пропонується використовувати один з методів VBM – метод економічної доданої вартості EVA (Economic value added). Критерій зростання вартості для персоналу розглядається як засіб реалізації цільової функції максимізації вартості бізнесу, вирішальний фактор ефективного менеджменту, джерело стійкого зростання підприємства.

Ключові слова: ефективність менеджменту, економічна додана вартість, людський капітал, вартість бізнесу, підприємство, інноваційна економіка.

Musiienko V.O., Ivanova V.B. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ – ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию вопроса эффективности управления предприятием. Разработан алгоритм оценки эффективности менеджмента. Для оценки прироста стоимости предприятия за определенный период времени предлагается использовать один из методов VBM – метод экономической добавленной стоимости EVA (Economic value added). Критерий роста стоимости для персонала рассматривается как средство реализации целевой функции максимизации стоимости бизнеса, решающий фактор эффективного менеджмента, источник устойчивого роста предприятия.

Ключевые слова: эффективность менеджмента, экономическая добавленная стоимость, человеческий капитал, стоимость бизнеса, предприятие, инновационная экономика.

Musiienko V.O., Ivanova V.B. EFFECTIVE MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL – A FUNDAMENTAL FACTOR IN THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY

The article is devoted to the study of the question of the efficiency of enterprise management. The algorithm for assessing the effectiveness of management is developed. To evaluate the growth of the value of an enterprise for a certain period of time, it is proposed to use one of the methods VBM – the method of economic added value EVA (Economic value added). The criterion for the growth of value for personnel is seen as a means of implementing the objective function of maximizing business value, a decisive factor of effective management, a source of sustainable growth of the enterprise.

Keywords: effectiveness of management, economic value added, human capital, business value, enterprise, innovative economy.

Постановка проблеми. Сьогодні, в умовах переходу до інноваційної економіки, нестабільне середовище, в якому функціонують підприємства, крім загроз, несе і нові можливості завоювання стійкої конкурентної переваги. Вирішального значення в

реалізації цих можливостей набуває здатність мобілізувати людський капітал підприємства для безперервного вдосконалення своїх знань, навичок, якості виконуваної роботи. Це означає, що на сучасному етапі для досягнення успіху підприємствам необхідно

підвищувати ефективність управління, інвестувати в людський капітал для підбору ініціативних співробітників, що володіють інтелектуальним потенціалом, мотивуючи розвиток якого, кожен співробітник повинен зробити внесок у створення вартості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Управління підприємством являє собою складний, багатофункціональний процес, який включає в себе великий спектр як кількісних, так і якісних показників. Дослідженню цих показників приділяється значна увага в роботах учених усього світу. Так, концепція управління вартістю компанії розроблена в працях І.О. Бланка, П. Бернштейна, О. Ніла, Б. Стюарта, М. Ерхардта, Дж. Гранта, Д. О'Бірна, Ю. Бріггема, А. Долгоффа, Р. Пайка, Д. Стерна. Методологічні питання оцінки та управління вартістю компанії знайшли своє відображення в роботах Т. Коллера, Т. Коупленда, К. Мерсера, С. Пауло, М. Скотта, М. Джеймса, О. Додда, С. Лі, Д. Тіса, Т. Хармса, М. Чарльза, Е. Шуена та ін.

Серед українських учених слід відзначити роботи таких авторів, як О. Мендрул, І. Колос, А. Гречан, Л. Запасна, П. Круш, А. Козаченко.

Однак для оцінки ефективності менеджменту необхідно створити комплексну систему цільових нормативів і критеріїв результативності, яка буде використовуватися не тільки як індикатор стану підприємства, а й як система управління, що забезпечує зв'язок між стратегією і цілями, які пов'язані з цілями співробітників, і створенням стійкої конкурентної переваги. З огляду на той факт, що саме людський капітал, який володіє величезним потенціалом для підвищення ефективності функціонування підприємства, є стратегічним чинником конкурентоспроможності, введення вартісних оцінок як критеріїв оцінки ефективності менеджменту є, на думку авторів, обґрунтованим.

Мета статті полягає в удосконаленні методичного інструментарію оцінки ефективності менеджменту, реалізованого у вигляді узагальненого алгоритму оцінки ефективності менеджменту на основі управління людським капіталом.

Виклад основного матеріалу. В умовах мінливого зовнішнього середовища знання стають прямою конкурентною перевагою компаній, а носії цих знань – люди – є найціннішим активом, ефективно управління яким дає змогу досягати стратегічних цілей компанії. Формуючи й ефективно керуючи стратегічними активами організації – людським капіталом, компанія набуває унікальної конкурентної переваги. Отже, ефективне управління людським капіталом потрібно розглядати як критерій організаційного розвитку. Ефективність трактується як поліпшення всього: результатів роботи, здібностей працівників, відносин із зовнішнім середовищем, клімату в організації [1, с. 267–268].

Беручи до уваги той факт, що ефективний менеджмент сприяє збільшенню вартості компанії, а максимізація вартості компанії, як показує досвід розвинених країн, забезпечує її довгострокове і стійке процвітання, авторами запропоновано алгоритм оцінки ефективності управління підприємством, заснований на використанні вартісних методів оцінки ефективності менеджменту, що забезпечують взаємозв'язок ефективності та рівня винагороди співробітників, що роблять внесок у створення вартості (рис. 1).

Розглянемо структуру наведеного алгоритму покроково.

Крок 1. Формування місії, стратегій і цілей підприємства. Місія – це філософський сенс існування

бізнесу, що веде до змін у житті соціуму. Цілі повинні відповідати розвитку місії. Система цілей повинна бути збалансована таким чином, щоб за умови досягнення цілей бізнесу (наприклад, створення конкурентних переваг) цілі співробітників підприємства (матеріальне благополуччя, фінансова стабільність, впевненість в майбутньому, кар'єрний ріст, визнання, розвиток професіоналізму, реалізація своїх життєвих цінностей) були досягнуті.

Для реалізації таких завдань ефективно застосування системи цільового управління Management by Objectives (MBO) – систематизованого підходу, що дає можливість керівництву концентруватися на поставлених цілях. Його також називають системою управління результатом за програмними цілями. До переваг MBO можна віднести [2]: ієрархію цілей (від стратегічних цілей компанії до оперативних цілей співробітників); узгодженість цілей на всіх рівнях управління; об'єктивність критеріїв оцінки праці; зрозумілі та прийнятні співробітниками критерії оцінки їхньої праці; постійний зворотний зв'язок, можливість оперативної оцінки та коригування діяльності співробітників, підрозділів компанії.

Впровадження MBO дає компанії низку стратегічних переваг, що стосуються як більш ефективного цілепокладання, сполучення цілей підприємства і цілей виконавців, так і підвищення компетенції співробітників і створення стимулів для їхнього розвитку. Орієнтація на результат має ефект синергії, коли всі співробітники починають думати і діяти в напрямі однієї спільної мети. Досягнення організаційних цілей повинно бути реалізовано таким чином, щоб сприяти створенню додаткової цінності та формуванню конкурентної переваги підприємства завдяки інвестиціям в розвиток людського капіталу, управлінню ефективністю праці, формуванню корпоративної культури.

Крок 2. Сполучення цілей виконавців і цілей підприємства. Формування оціночних показників результатів, що відбивають досягнення цілей бізнесу. У [3] запропонована система збалансованих показників (система BSC). Вона включає блоки показників як фінансового, так і нефінансового характеру і дає змогу оцінити ступінь досягнення поставлених цілей. Основною та необхідною умовою є саме збалансованість показників. У межах цієї концепції стратегія будь-якої компанії розглядається з погляду таких напрямів, як фінанси, клієнт, внутрішні процеси, зростання і розвиток. Кожному з них відповідає свій набір системи збалансованих показників. У результаті з'явився інструмент, який допомагає вимірювати результативність бізнесу і вирішувати проблеми мотивації. Отже, за допомогою системи цільового управління і системи збалансованих показників формується система цілей, сполучаються цілі виконавців і цілі бізнесу, формується збалансована система оціночних показників результатів.

Цілі формуються під впливом цінностей, життєвих орієнтирів і пріоритетів, принципів, переконань, які формалізуються шляхом формування відповідної корпоративної культури компанії, при цьому основними формальними інструментами є так звані «корпоративна конституція» і «корпоративний кодекс» («внутрішньокорпоративне законодавство»). Причому цікавим є досвід компаній, в яких, наприклад, макет корпоративного кодексу, розроблений управлінцями компанії, виноситься на загальний референдум, і протягом декількох місяців співробітники компанії можуть вносити свої зміни, доповнення, задавати питання, а після того як будуть враховані всі пропо-

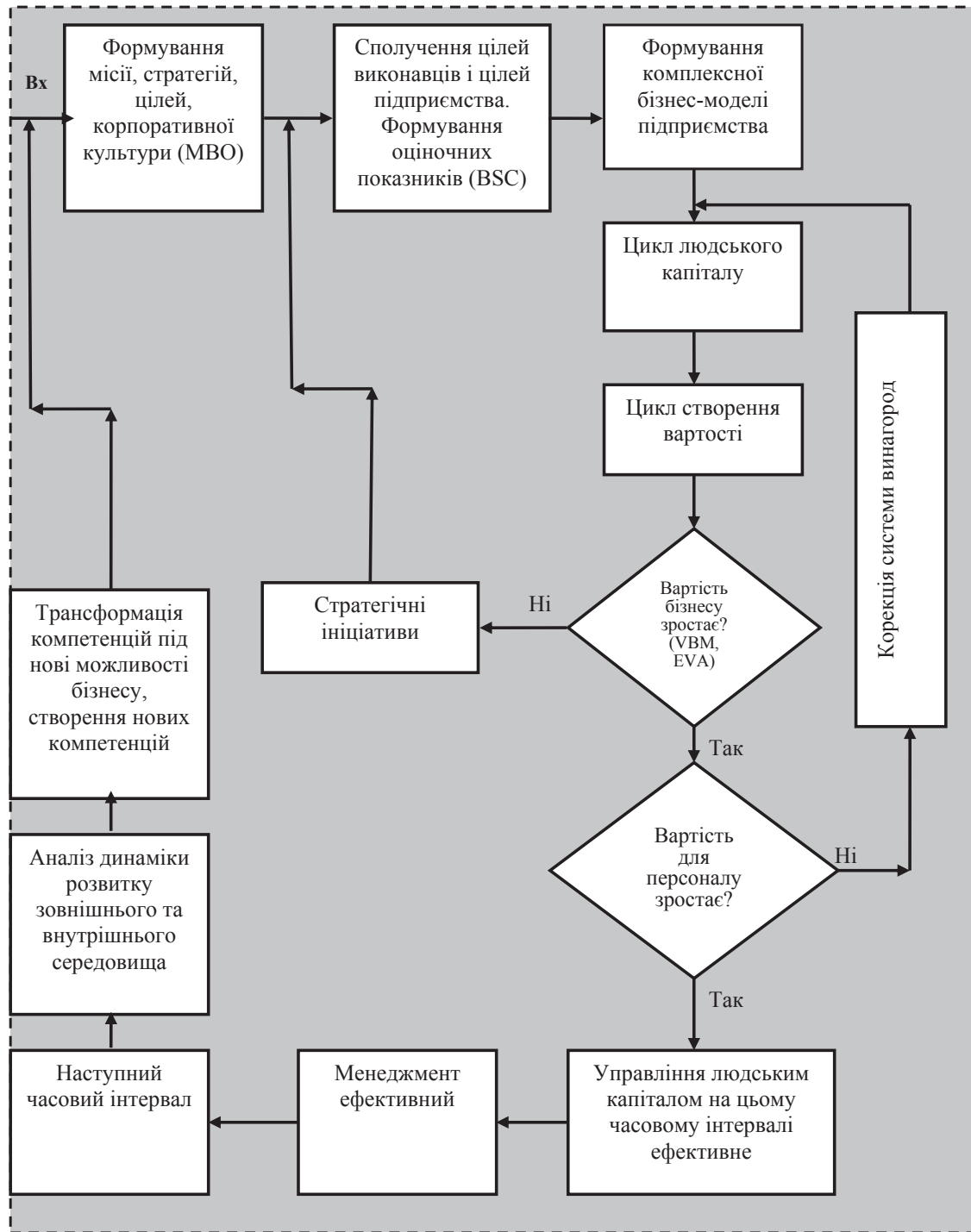


Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності менеджменту

Джерело: розроблено авторами

зиції, документ затверджується. Спільність цінностей веде до підвищення якості людського капіталу, зростання корпоративної культури, сприяє зростанню ефективності бізнес-процесів, зниженню рівня ділового ризику компанії. Цінності – це те, що забезпечує виживання бізнесу, успіх і виконання місії. Система цінностей – це основа корпоративної культури. Формулюючи цінності бізнесу, задають орієнтири для прийняття рішень і постановки стратегічних цілей.

Залежно від специфіки бізнесу до цінностей бізнесу можуть належати: інноваційність, креативність,

конкурентність, безконфліктність, ефективність, професіоналізм, безпека, час, дисципліна, чесність, етичність, синергія, лідерство та ін. Тому важливо в трудовому контракті обумовлювати, що грубе порушення правил, закріплених, наприклад, у «Кодексі ділової етики» (основоположними принципами якого є «безкомпромісна чесність і повага до людей»), може розглядатися як порушення дисципліни і спричинити за це покарання аж до звільнення.

Крок 3. Формування комплексної бізнес-моделі підприємства, яка в умовах невизначеності і постійної

мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища бізнесу необхідна для побудови ефективної системи управління компанією, для досягнення цілей у терміни і з необхідною якістю, задоволення інтересів всіх залучених учасників, в тому числі і персоналу, для узгодження всіх компонентів організації та підтримки реалізації стратегії. Комплексна бізнес-модель підприємства описує бізнес як відкриту систему шляхом побудови базових інформаційних моделей підприємства у взаємодії з моделлю зовнішнього середовища.

Крок 4. Цикл людського капіталу, що складається з процесів або функцій, які виконуються будь-якою організацією. Це такі процеси, як: підбір співробітників на підставі критерію оптимальної відповідності вимогам бізнесу, процеси формування способів становлення ефективних відносин у колективі, сприятливого клімату в колективі на основі системи цінностей, корпоративної культури організації, причетності співробітників до прийняття рішень в організації, доступу до інформації, необхідної для виконання робіт на високому професійному рівні, заохочення ініціативи і творчого підходу до роботи, підтримки з боку колег, формування команди однодумців. Крім того, до таких процесів належать процеси оцінки на підставі досягнення співробітниками показників результатів роботи, проведення атестацій у межах узгоджених цілей і вимог до компетентності; оцінка ефективності та підвищення рівня продуктивності; визначення та задоволення потреб у навчанні та розвитку.

Атестація кожного співробітника проводиться на основі переліку пріоритетних компетенцій. За результатами атестації співробітникам пропонуються програми з розвитку прийнятих у компанії стандартів робочої поведінки. Чим кращими виявляються результати розвитку, тим швидше буде відбуватися кар'єрне зростання співробітника на основі цих стандартів. Також у цей цикл входить диференційована система винагороди на основі результатів праці, рівня компетентності та вмінь, особистого вкладу або кваліфікації.

Система винагороди передбачає винагороду фінансового характеру та винагороду нефінансового характеру, а саме: винагороду працівників нефінансовими методами, такими як визнання, підвищення ступеня відповідальності і надання можливостей для досягнення більш високих трудових показників, а також для професійного та особистісного зростання. Крім того, до таких процесів належать процеси надання можливостей для навчання працівників і розвитку їхніх здібностей. Необхідні програми перенавчання персоналу та забезпечення його сталого розвитку як фактора досягнення стратегічних цілей бізнесу.

Менеджери зобов'язані аналізувати підготовку співробітників для діяльності, пов'язаної зі стратегічним розвитком компанії. Отже, повинна бути сформована ефективна команда, творчі можливості співробітників повинні бути мобілізовані на досягнення стратегічних цілей компанії, а управління людським капіталом має відповідати стратегії.

Крок 5. Цикл створення вартості. Конкурентні переваги компанії знаходять своє відображення у процесі створення вартості (внутрішня і зовнішня логістика, виробництво, маркетинг, обслуговування, матеріально-технічне постачання, технологічний розвиток, управління кадрами, інфраструктура компанії) і є проекцією діяльності різних підсистем підприємства. Вартість бізнесу дає змогу найбільш адекватно оцінювати діяльність менеджменту підприємства і є ніби вартісною проекцією прийнятих менеджерами

рішень, реалізованих проектів, способів їх фінансування і політики реінвестування прибутку [5]. Головна перевага вартісних підходів полягає в можливості оцінки не тільки фінансових і матеріальних активів, а й якісного боку компанії: її інтелектуального капіталу і здатності генерувати прибуток. В рамках оцінки ефективності фінансового управління основний зміст вартісного підходу полягає в наступному: чи створює компанія вартість або руйнує її [6].

Крок 6. Перевірка зростання вартості бізнесу. Аналізуючи динаміку зміни показника вартості компанії, можна оцінити ефективність управління та інвестиційну привабливість компанії. Управління, засноване на вартості (VBM – value based management), – це система методів та інструментів управління, які використовуються для ефективного функціонування компанії з метою підвищення вартості бізнесу, що забезпечує взаємозв'язок ефективності та рівня винагороди. Один із методів VBM – метод економічної доданої вартості (EVA – economic value added), що дає змогу оцінити приріст вартості підприємства за певний період часу.

У зарубіжних компаніях поширена практика використання показника EVA замість прибутку як інструменту мотивації менеджерів компанії. Винагорода працівників ґрунтується на процентній зміні економічної доданої вартості. Пропонується запровадити критерій вартості в систему оцінки ефективності управління організацією та використовувати показник EVA для вимірювання величини вартості підприємства. Зарубіжні дослідники виділяють цей показник як найбільш простий за складністю розрахунків, який можна застосовувати як для публічних, так і для приватних компаній. Заснований на бухгалтерському балансі показник відображає різницю між фактичною і ринковою вартістю компанії і слугує критерієм заохочення менеджменту компанії, характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства; є індикатором якості управлінських рішень: постійна позитивна величина EVA свідчить про збільшення вартості компанії, негативна – про зниження [7].

Крок 7. Перевірка зростання вартості для персоналу. Критерій зростання вартості для персоналу може бути розглянуто як засіб реалізації цільової функції максимізації вартості бізнесу. Людський капітал, будучи носієм різних цінностей і здібностей, таких як здатність до самоорганізації, спільності цінностей і багатьох інших, впливає на вартість бізнесу, створює ресурси у вигляді особливих здібностей, процесів в самому виробництві. Тому під час створення сприятливого клімату для реалізації потенціалу співробітників, мотивації до трансформації та створення нових компетенцій, ефективного управління на підставі критерію збільшення вартості для персоналу, досягнення оціночних показників результатів людський капітал сприяє створенню вартості компанії, формуванню конкурентних переваг.

Висновки. Отже, в статті авторами запропоновано напрям удосконалення методичного інструментарію оцінки ефективності менеджменту на основі управління людським капіталом. Наведена методологія реалізована у вигляді узагальненого алгоритму оцінки ефективності менеджменту на основі інтегрованого застосування збалансованої системи показників (Balanced Scorecard) і економічної доданої вартості (Economic Value Added) в системі управління, націленого на створення вартості (Value-Based Management).

Переваги запропонованого алгоритму полягають у застосуванні концепції управління, націленої на

створення вартості, основою якої є людський капітал, що володіє величезним потенціалом для підвищення ефективності функціонування організації, внаслідок чого критерій зростання вартості для персоналу розглядається як засіб реалізації цільової функції максимізації вартості бізнесу. Запропонований методичний інструментарій може бути використаний у процесі управління підприємствами, що функціонують в умовах високої невизначеності за нестабільного середовища, для оцінки ефективності функціонування та якості управління.

Унікальність ресурсів, створених людським капіталом, є підставою для того, щоб в умовах переходу до інноваційної економіки ефективно управління людським капіталом, регулярне відстеження системи інтересів співробітників, орієнтацію на результат, що створює ефект синергії, створення вартості для персоналу розглядати як вирішальний фактор ефективного менеджменту, джерело стійкого зростання підприємства.

УДК 339.138:330.322

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. VIII, 328с. (Серия «Менеджмент для лидера»).
2. Исакова Д.В. Система управления по целям. URL: https://nsuem.ru/science/publications/science_notes/2010_1/4.pdf.
3. Kaplan R.S. Balanced scorecard. From strategy to action / R.S. Kaplan, D.P. Norton. М.: "Olimp business", 2008. 214 p.
4. Ильенков Д.А. Управление по целям: преимущества и недостатки. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7151>.
5. Применение стоимостного подхода для обоснования критерия развития промышленного предприятия / А.Н. Трошин, А.В. Чемерисова, А.С. Чижик. URL: <http://beintrend.ru/2012-02-06-08-41-06>.
6. Рогова Г.Н. Методы оценки эффективности финансового управления на предприятии в рамках критерия стоимости / Г.Н. Рогова, М.С. Боронин // Сборник: Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 3. С. 77–80.
7. Воронина С.В. Экономическая добавленная стоимость как инструмент управления стоимостью компании / С.В. Воронина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: экономика и менеджмент. 2012. № 22. С. 6–10.

Євтушенко Г.В.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Колосовська О.Д.

*студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Оніщенко В.С.

*студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ИНВЕСТИВАННЯ В МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

У статті висвітлено сутність фінансового аналізу інвестування в маркетингову діяльність підприємства. Запропоновані етапи проведення фінансового аналізу, що можуть забезпечити повну оцінку показників підприємства під час здійснення інвестування в маркетингові проекти. Виявлено основні види ризиків, що виникають під час інвестування в маркетинг, причини їх виникнення та основні заходи для мінімізації ризиків. Приведено метод оцінки ефективності інвестування в маркетингову діяльність підприємства та доведено доцільність проведення контролю фінансових результатів.

Ключові слова: інвестиції, маркетинг, підприємство, фінансовий аналіз, прибуток, ризик, управління ризиками, контроль.

Евтушенко А.В., Колосовская А.Д., Оніщенко В.С. ИНВЕСТИРОВАНИЕ В МАРКЕТИНГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

В статье освещена сущность финансового анализа инвестирования в маркетинговую деятельность предприятия. Предложены этапы проведения финансового анализа, которые могут обеспечить полную оценку показателей предприятия при осуществлении инвестирования в маркетинговые проекты. Выявлены основные виды рисков, возникающих при инвестировании в маркетинг, причины их возникновения и основные меры по минимизации рисков. Приведен метод оценки эффективности инвестирования в маркетинговую деятельность предприятия и доказана целесообразность проведения контроля финансовых результатов.

Ключевые слова: инвестиции, маркетинг, предприятие, финансовый анализ, прибыль, риск, управление рисками, контроль.

Ievtushenko G.V., Kolosovska O.D., Onishchenko V.S. INVESTMENT IN THE MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF FINANCIAL ANALYSIS

The article outlines the essence of the financial analysis of investment in marketing activities of the enterprise. The proposed stages of conducting financial analysis, which can provide a complete assessment of enterprise performance when investing in marketing projects. The main types of risks arising from investing in marketing, the reasons for their occurrence and the main measures for minimization of risks are revealed. The method of assessing the effectiveness of investing in the marketing activity of an enterprise and the feasibility of controlling financial results is given.

Keywords: investment, marketing, enterprise, financial analysis, profit, risk, risk management, control.

Постановка проблеми. Успішна робота служб маркетингу будь-якої компанії значною мірою впливає на забезпечення фінансових результатів

діяльності організації. Вирішення таких важливих питань, як отримання високого стабільного прибутку та підвищення рентабельності витрат на маркетинг

гові програми, повинно забезпечуватися саме маркетинговими службами. На сучасному етапі розвитку економіки фінансова успішність підприємства прямо взаємопов'язана з успішним проведенням маркетингових проектів. Наявність необхідних ресурсів для організації ефективного маркетингу є гострим питанням для підприємницького сектору і потребує уваги від управлінського апарату та служб маркетингу.

Найбільш ефективним засобом отримання інформації щодо ефективності інвестування в маркетингову діяльність на підприємстві є фінансовий аналіз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науково-методологічну базу з питань фінансового аналізу інвестицій у маркетингові проекти підприємства становлять праці вітчизняних та зарубіжних учених. В.М. Бобровник [6] розробив основи контролю ефективності реалізації маркетингової концепції управління торговельним підприємством. Ю.А. Дайновський [5] визначив особливості оцінювання економічної ефективності прийомів управління і маркетингу. І.В. Семеняк, Г.В. Євтушенко [3] обґрунтували основи фінансової результативності маркетингу. О.І. Жук [8], А.О. Мавріна [7], О.Ф. Оснач [1], Г.В. Савицька [2], П.У. Феррис [4] описують основи маркетингової діяльності підприємства.

Проте поряд з уже відомими дослідженнями, що стосуються теми фінансового аналізу інвестицій в маркетингові проекти, майже відсутня та нерозкрита тема саме оцінки і фінансового аналізу інвестування. Майже відсутні дослідження обраної теми у призмі маркетингової діяльності як елемента інвестування, а не лише як об'єкта витрат підприємства.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у доведенні доцільності інвестування в маркетингову діяльність підприємства та визначенні основних етапів під час розгляду теми як об'єкта фінансового аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз доцільності інвестування в маркетингову діяльність найбільш ефективний за умови проведення фінансового аналізу цієї діяльності. Зважаючи на те, що витрати на маркетинг не вкладаються в класичне розуміння інвестицій і маркетинг допустимо розглядати як статтю витрат [3, с. 166], важливо оцінити маркетингову діяльність як об'єкт отримання прибутку.

Визначимо, що інвестиції в маркетингову діяльність – це цілеспрямоване вкладення коштів підпри-

ємства у створення, організацію та реалізацію маркетингових проектів, у результаті якого створюється прибуток та відбувається його капіталізація.

Фінансовий аналіз інвестицій в маркетингу діяльність підприємства являє собою систему заходів щодо комплексного дослідження компонентів фінансової діяльності, що спрямовані на маркетингові програми. Фінансовий аналіз маркетингу дає змогу дати економічну оцінку всім складникам маркетингової діяльності компанії.

Визначення доцільності інвестування у маркетингову діяльність передбачає визначені етапи (рис. 1).

Етап 1. Розрахунок обсягу початкових інвестицій у маркетинг.

Цей етап передбачає визначення величини реальних інвестицій в маркетингову діяльність. Основою визначення обсягу інвестицій є визначення мети маркетингових заходів.

Різні маркетингові цілі передбачають різну структуру інструментів маркетингу, що можуть бути використані для забезпечення обраної мети.

Цілі маркетингової діяльності можуть мати зовсім різні напрями, не обов'язково конкретно пов'язані саме з маркетингом підприємства:

1) Ринкові цілі – передбачають завоювання окремої частки ринку чи виявлення перспективних ринків або їх сегментів.

2) Маркетингові цілі – передбачають формування іміджу компанії, позиціонування в обраному сегменті, збільшення обсягів продажів, прибутку, конкурентну боротьбу.

3) Управлінські – формування ефективної структури управління.

4) Забезпечувальні – цінова політика, стимулювання збуту, споживчі характеристики товару.

5) Контрольні – контроль за проведенням маркетингової діяльності підприємства.

Загальна вартість інструментів маркетингової діяльності, необхідна для досягнення обраної мети, буде становити обсяг початкових інвестицій.

Етап 2. Розрахунок доходу від інвестування в маркетинг.

Оцінити прибутки вкладеного капіталу у маркетингову діяльність підприємства відповідно до різних компонентів (рис. 3) можливо за допомогою факторного аналізу впливу чинників, завдяки яким міг збільшитися або зменшитися прибуток підприємства.

Визначити фінансовий результат можна за такими показниками (табл. 1):

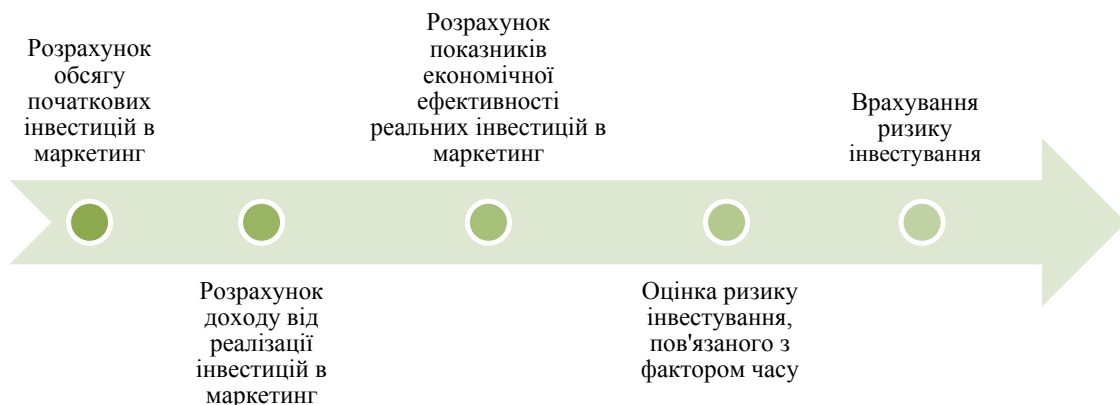


Рис. 1. Етапи аналізу доцільності інвестування капіталу в маркетингову діяльність підприємства

(розроблено авторами за джерелами [1, 2])

За допомогою цих показників, отриманих на основі маркетингових рішень, визначається факторний аналіз кінцевого фінансового результату підприємства.

Етап 3. Розрахунок показників економічної ефективності реальних інвестицій у маркетинг.

Показники економічної ефективності інвестицій, спрямованих на маркетингову діяльність компанії, використовуються у таких двох ситуаціях (табл. 2):

Рішення про доцільність інвестування в маркетингову діяльність компанії має прийматися на основі аналізу ефективності вкладення капіталу саме

в певний маркетинговий проект, за умови, що він повинен покривати альтернативну вартість інвестиційних коштів. Зазвичай це відбувається, коли інвестування здійснюється не для підтримки діючих виробничих потужностей, тобто необхідне для збільшення їхнього функціонування.

На цьому етапі доцільно буде скористатися такими показниками, як рентабельність і термін окупності маркетингових інвестицій. Характеристика цих показників зазначена в таблиці 3.

Розрахунок рентабельності маркетингу узагальнено у таблиці 4.

Зміна ціни	Зміна обсягу продукції	Зміна структури продукції	Зміна собівартості продукції	Зміна каналів збуту і засобів просування
<ul style="list-style-type: none"> Аналіз впливу маркетингових рішень щодо змін ціни продукції на кінцевий фінансовий результат підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> Аналіз впливу маркетингових рішень щодо змін обсягів продукції на кінцевий фінансовий результат підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> Аналіз впливу маркетингових рішень щодо змін структури продукції (асортименту) на кінцевий фінансовий результат підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> Аналіз впливу маркетингових рішень щодо змін собівартості на кінцевий фінансовий результат підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> Аналіз впливу маркетингових рішень щодо змін каналів збуту і засобів просування на кінцевий фінансовий результат підприємства.

Рис. 3. Маркетингові рішення, що впливають на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства (узагальнено авторами за джерелами [2, 6])

Таблиця 1

Показники фінансового результату підприємства від прийнятих маркетингових рішень

№	Визначення	Формула	Позначення
1	Приріст або зниження прибутку в плановому періоді ($\Delta\Pi$)	$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0$	$\Delta\Pi$ – приріст або зниження прибутку від маркетингової діяльності; Π_1 – прибуток після вкладення капіталу в маркетингову діяльність; Π_0 – прибуток до вкладення капіталу в маркетингову діяльність.
2	Вплив на прибуток підприємства за допомогою змін у цінах на продукцію, за допомогою індексу цін ($I_{\text{ц}}$) та змін прибутку ($\Delta\Pi_{\text{ц}}$)	$I_{\text{ц}} = \frac{\text{Ц}_1}{\text{Ц}_0}$,	$I_{\text{ц}}$ – індекс зміни ціни; Ц_1 – нова планова ціна продукції; Ц_0 – звітна ціна продукції.
		$\Delta\Pi_{\text{ц}} = \sum \text{Ц}_1 \text{O}_1 - \sum \text{Ц}_0 \text{O}_1$	$\Delta\Pi_{\text{ц}}$ – зміна прибутку під впливом зміни ціни на продукцію; $\sum \text{Ц}_1 \text{O}_1$ – новий обсяг реалізації продукції у нових планових цінах; $\sum \text{Ц}_0 \text{O}_1$ – новий обсяг реалізації продукції у звітних цінах; Ц – ціна одиниці продукції; O – обсяг реалізації продукції.
3	Вплив на прибуток підприємства за допомогою змін у обсязі продукції, за допомогою індексу зміни обсягу продукції (I_{o}) та змін прибутку ($\Delta\Pi_{\text{o}}$)	$I_{\text{o}} = \frac{\text{O}_1}{\text{O}_0}$,	I_{o} – індекс зміни обсягу продукції; O_1 – новий плановий обсяг продукції; O_0 – звітний обсяг продукції.
		$\Delta\Pi_{\text{o}} = \Pi_0 \left(\frac{\sum \text{Ц}_0 \text{O}_1}{\sum \text{Ц}_0 \text{O}_0} - 1 \right)$	$\Delta\Pi_{\text{o}}$ – зміна прибутку під впливом зміни обсягу продукції; $\sum \text{Ц}_0 \text{O}_1$ – новий обсяг реалізації продукції у звітних цінах; $\sum \text{Ц}_0 \text{O}_0$ – звітний обсяг реалізації продукції у звітних цінах.
4	Вплив на прибуток підприємства за допомогою змін у структурі продукції (асортименті) ($\Delta\Pi_{\text{с}}$)	$\Delta\Pi_{\text{с}} = \Pi_{1,0} - \Pi_0 \frac{\sum \text{Ц}_0 \text{O}_1}{\sum \text{Ц}_0 \text{O}_0}$	$\Delta\Pi_{\text{с}}$ – зміна прибутку під впливом зміни структури продукції; $\Pi_{1,0}$ – прибуток від планової реалізації продукції у плановому періоді у цінах і за собівартістю звітного періоду.
5	Вплив на прибуток підприємства за допомогою змін собівартості продукції ($\Delta\Pi_{\text{с/с}}$)	$\Delta\Pi_{\text{с/с}} = \text{C}_{1,0} - \text{C}_1$	$\Delta\Pi_{\text{с/с}}$ – зміна прибутку під впливом зміни собівартості продукції; C_1 – планова собівартість продукції; $\text{C}_{1,0}$ – планова собівартість продукції у плановому році у цінах і тарифах звітного року
6	Вплив на прибуток підприємства за допомогою змін каналів збуту і засобів просування ($\Delta\Pi_{\text{м}}$)	$\Delta\Pi_{\text{м}} = \text{M}_{1,0} - \text{M}_1$	$\Delta\Pi_{\text{м}}$ – зміна прибутку під впливом зміни каналів збуту і засобів просування продукції; M_1 – планова собівартість продукції; $\text{M}_{1,0}$ – планова собівартість продукції у плановому році у цінах і тарифах звітного року.

(розроблено авторами за джерелами [4, 5])

Таблиця 2

Напрями використання показників економічної ефективності інвестування маркетингу

№ за/п	Напрямок використання	Рівень ефективності	Умови використання
1.	Визначення ефективності запропонованих незалежних інвестиційних маркетингових проектів	Абсолютна ефективність	Коли робиться висновок про прийняття або відхилення маркетингового проекту
2.	Визначення ефективності взаємовиключних інвестиційних маркетингових проектів	Відносна ефективність	Коли робиться висновок про те, який маркетинговий проект вибрати з декількох альтернативних

(узагальнено авторами за джерелами [3, 4])

Таблиця 3

Показники економічної ефективності реальних інвестицій у маркетингову діяльність компанії

№ за/п	Показник	Позначення	Одиниці виміру	Визначення
1.	Рентабельність	P	%	Відношення величини додаткового прибутку підприємства, отриманого в результаті інвестування в маркетингову діяльність, до обсягу початкових інвестицій у маркетингову діяльність.
2.	Термін окупності	T _{ок}	Роки	Відношення величини початкових інвестицій до величини середньорічного приросту грошових потоків.

(узагальнено авторами за джерелами [4, 7])

Таблиця 4

Методи розрахунку рентабельності маркетингових інвестицій)

№ за/п	Показник	Позначення	Одиниці виміру	Формула	Характеристика
1.	Рентабельність маркетингових інвестицій	P	%	$P = \frac{\Delta\P}{K} * 100$	Рентабельність розраховується з використанням загального приросту прибутку в плановому періоді.
2.	Рентабельність маркетингових інвестицій	P _м		$P_m = \frac{\Delta\P_m * M - B_m}{B_m} * 100$	З використанням приросту прибутку від маркетингової діяльності та частки, що займає прибуток від маркетингової діяльності в загальному обсязі прибутку.
3.	Рентабельність маркетингових інвестицій через вплив ЗМІ	P _{змі}		$P_{змі} = \frac{C_v - B_m}{B_m} * 100$	З використанням розрахункової вартості отриманих медійних впливів.

(розроблено авторами за джерелами [4, 7])

Термін окупності інвестицій у маркетингову діяльність визначається за формулою:

$$T_{ок} = \frac{K}{\Delta\P} \quad (1)$$

де T_{ок} – термін окупності інвестицій у маркетингову діяльність; K – обсяг початкових інвестицій у маркетингову діяльність; ΔΠ – середньорічна величина приросту грошових потоків.

Зазначена формула для визначення терміну окупності може бути використана за умови, що грошові потоки щороку мають однакові значення. Якщо ж грошові потоки неоднакові, період окупності визначають, додаючи щорічні грошові потоки, поки початкові інвестиції не будуть відшкодовані.

Етап 1. Оцінка ризику інвестування, пов'язаного з фактором часу.

Цей етап базується на концепції вартості грошей у часі та за допомогою дисконтних моделей оцінки. Дисконтна модель оцінки – це модель оцінки інвестування за допомогою використання дисконтних ставок.

Якщо кошти, що інвестуються в маркетингову діяльність компанії, є достатніми для повернення обсягу початкових інвестицій, то вони є критичними. За умови, що ці кошти забезпечують прибуток компанії, вони є ефективними. Тобто можна визначити реальний, критичний та ефективний обсяг інвестицій у маркетингову діяльність (рис. 4).

Врахувати це можна за допомогою чистої дисконтної вартості за формулою:

$$ЧДВ = -K + \frac{ДП_1}{(1+R)} + \frac{ДП_2}{(1+R)^2} + \frac{ДП_3}{(1+R)^3} + \dots + \frac{ДП_T}{(1+R)^T} \quad (2)$$

де ЧДВ – чиста дисконтна вартість; K – обсяг інвестицій у маркетингову діяльність; ДП₁, ДП₂, ..., ДП_T – очікувані грошові потоки в кожному році за весь період реалізації маркетингових заходів; R – ставка дисконту.

Дисконтна ставка – ставка, виражена у процентах, що враховує ризики і характеризує норму прибутку, на яку щороку розраховує інвестор.

Якщо ЧДВ = 0, то обсяг інвестицій є критичним; якщо ЧДВ > 0, то інвестиції повністю покриті прибутком, досягнута необхідна рентабельність та отриманий позитивний результат від інвестування.

Етап 2. Врахування ризику інвестування.

Інвестиції завжди пов'язані з ризиками, що можуть мати вплив на результати, які планує отримати підприємство (рис. 5), а саме:

Ризики інвестування в маркетингову діяльність пов'язані з тим, що прибуток від витрат на реалізацію проектів маркетингу є досить ймовірним, а не постійною величиною, адже такий прибуток неможливо точно визначити на момент прийняття інвестиційних рішень.

Варто брати до уваги, що такий ймовірний характер може не тільки мати негативне значення, а й означає, що прибуток компанії може бути, навпаки, значно більшим, ніж від нього очікували під час створення маркетингового проекту. Проте, зважаючи на те, що тільки негативні наслідки становлять

загрозу для підприємства, необхідно аналізувати саме цю ситуацію, що зумовлена невизначеністю даних. Таким чином, під час фінансового аналізу проекту маркетингової діяльності проекту необхідно враховувати різні фактори ризику, що можуть впливати на інвестиційний проект, проводити їх аналіз та заходи щодо мінімізації цих ризиків.

Причинами, що можуть зумовлювати появу ризиків, можуть бути:

Для деяких компаній досягнення поставлених цілей є вирішальним у визначенні ефективності інвестування у маркетинг або проведення маркетингових заходів на підприємстві.

Фінансовий аналіз маркетингу передбачає аналіз досягнення саме тих цілей, що стосуються фінансових результатів організації.

Визначити ефективність досягнення фінансових результатів можливо за допомогою інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності (стосовно досягнення фінансових результатів).

Для визначення інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності необхідно про-

вести експертний аналіз рівня досягнення цілей, це можливо зробити за допомогою групування даних та результатів у таблицю. Приклад приведено в таблиці 5.

Обрані цілі можуть стосуватися будь-яких фінансових показників, але повинні бути чітко визначені у часі та обсязі. Рівень пріоритету для кожної цілі визначається для кожної компанії індивідуально.

Як цільові значення можуть бути обрані відповідні показники конкурентів: або визнаних найкращими на обраному сегменті ринку, або близьких за показниками.

Якщо підприємство не має можливості дізнатися показники конкурентів, то їх цільове значення може бути заплановано на основі загальних ринкових тенденцій і власних потенційних можливостей виробництва і збуту.

Розрахунок інтегрального показника маркетингової діяльності підприємства можна визначити за такою формулою:

$$K = \frac{\sum a_i b_i}{\sum a_i b_i'} \quad (3)$$

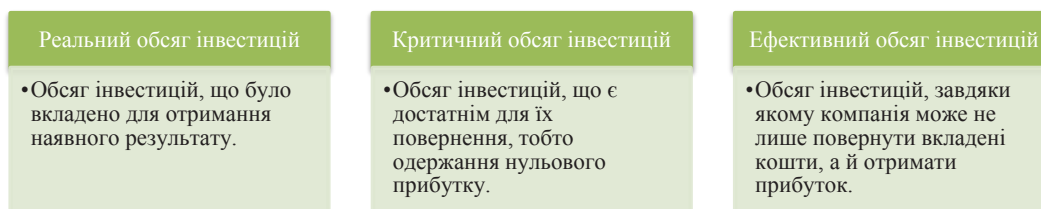


Рис. 4. Види обсягу інвестицій залежно від отриманого підприємством результату (узагальнено авторами за джерелом [5])



Рис. 5. Можливі фінансові ризики інвестування в маркетингову діяльність підприємства

(розроблено авторами за джерелами [6, 7])

Таблиця 5

Розрахунок інтегрального показника ефективності маркетингової діяльності для досягнення фінансових результатів

№ за/п	Можливі цілі	Рівень пріоритету, a_i	Ступінь реалізації в короткостроковому періоді (від 1 до 5)		Інтегральна оцінка		Максимально можлива оцінка		Ступінь реалізації цілей, %
			b_i	b_i'	$a_i b_i$	$\sum a_i b_i$	$a_i b_i'$	$\sum a_i b_i'$	
1.	Збільшити частку ринку	1	4	5	4	28	5	50	56%
2.	Збільшити прибуток	2	3	5	6		10		
3.	Збільшити рентабельність продажів	3	2	5	6		15		
4.	Підвищити ефективність маркетингових витрат	4	3	5	12		20		

(розроблено авторами за джерелом [4])

Таблиця 6

Типи фінансового контролю маркетингу

№ за/п	Вид контролю	Виконавець	Ціль
1.	Контроль виконання планів (досягнення цілей)	Керівництво, менеджери середнього рівню	Дізнатися, якою мірою досягаються заплановані результати.
2.	Контроль прибутковості	Маркетинговий контролер	Визначити напрями витрат і доходів від маркетингу.
3.	Контроль ефективності	Маркетинговий контролер, менеджери	Оцінка ефективності витрат та інвестицій під впливом маркетингової діяльності.
4.	Стратегічний контроль	Керівництво, маркетинговий аудитор.	Виявлення максимальних можливостей.

(узагальнено авторами за джерелами [6, 9])

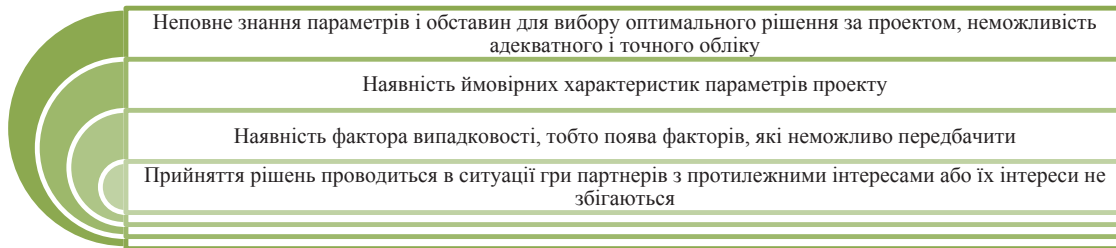


Рис. 6. Причини, що можуть викликати появу ризиків під час інвестування в маркетингову діяльність

(розроблено авторами за джерелами [1, 2])

де K – інтегральний показник ефективності маркетингової діяльності; a_i – рівень істотності i -ї цілі маркетингової діяльності; b_i – експертна оцінка ступеня реалізації цілі (за шкалою від одного до п'яти, один – зовсім нереалізована цілі, п'ять – цілі реалізована у повному обсязі); b_i – максимально можлива оцінка ступеня реалізації цілі.

Враховуючи все вищесказане, можна стверджувати, що фінансовий аналіз слугує інформаційною базою фінансового контролю маркетингової діяльності підприємства. Цей контроль може бути представлений за такими напрямками:

Висновки. Фінансовий аналіз маркетингу є важливим складником діяльності підприємства, що може забезпечити ефективну його діяльність та ріст прибутку за умови дотримання всіх елементів, процесів та принципів такого аналізу.

Сучасне корпоративне бачення потребує від керівників розуміння впливу маркетингу як важливого складника підвищення ринкової вартості їхніх компаній. Сьогодні досить проблематичним є ріст матеріальних активів вітчизняних підприємств, тому нематеріальні активи, до яких належить маркетингова діяльність, є суттєвим резервом підвищення рівня капіталізації.

Існує нагальна потреба у застосуванні сучасних підходів і відповідних показників для фінансової оцінки маркетингових програм, а також показників визначення загалом ефективності маркетингової діяльності.

На основі проведеного фінансового аналізу маркетингу можна охарактеризувати слабкі та сильні місця цієї діяльності, що дасть змогу у майбутньому покращити фінансовий стан підприємства, закріпити його позиції в тому сегменті, у якому він вже веде

свою діяльність, та вийти на нові ринки чи освоїти нові сегменти. Тому дуже важливим є точне й адекватне формування висновків за отриманими результатами фінансового аналізу маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг: підручник / О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. 365 с.
- Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Г.В. Савицька. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання, 2007. 668 с.
- Семеняк І.В., Евтушенко А.В. Финансовая результативность маркетинга / И.В. Семеняк, А.В. Евтушенко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. 2011. № 943. С. 162–167.
- Фэррис Поль У. Маркетинговые показатели: Более 50 показателей, которые важно знать каждому руководителю / П.У. Фэррис, Н.Т. Бендл, Ф.И. Пфайфер, Д.Дж. Рейбштейн: Пер. с англ. Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2009. 480 с.
- Дайновський Ю.А. Особливості оцінювання економічної ефективності прийомів управління і маркетингу / Ю.А. Дайновський // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 143–153.
- Бобровник В.М. Контроль ефективності реалізації маркетингової концепції управління торговельним підприємством / В.М. Бобровник // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. 2010. Т. 4. № 6. С. 351–354.
- Мавріна А.О. Оцінювання ефективності маркетингових заходів / А.О. Марвіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 640. С. 334–341.
- Жук О.І. Основні показники аналізу ефективності маркетингових інвестицій / О.І. Жук // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. 2013. № 3. С. 44–50.
- Гавриленко А.В. Маркетингова діяльність компанії: чинники впливу і оцінка рівня ефективності / Гавриленко А.В., Гаврилко Т.О. // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2011. Вип. 29. С. 47–53.

УДК 330.2

Павликівська О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті діагностовано принципи інтеграції соціально відповідальної діяльності в систему стратегічного управління. Доведено, що концепція соціальної відповідальності має відображати раціональність в очікуваннях всієї множини зацікавлених сторін, базуватися на принципах сталого розвитку суб'єктів господарювання. Запропоновано основні етапи формування і реалізації стратегії соціально відповідальної діяльності.

Ключові слова: соціально відповідальна діяльність, концепція, зацікавлені сторони, соціальний проект, конкурентні переваги.

Павликовская О.И. ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье диагностированы принципы интеграции социально ответственной деятельности в систему стратегического управления. Доказано, что концепция социальной ответственности должна отражать рациональность в ожиданиях всего множества заинтересованных сторон, базироваться на принципах устойчивого развития субъектов хозяйствования. Предложены основные этапы формирования и реализации стратегии социально ответственной деятельности.

Ключевые слова: социально ответственная деятельность, концепция, заинтересованные стороны, социальный проект, конкурентные преимущества.

Pavlykivska O.I. PROBLEMS OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY INTEGRATION IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article detected principles of the socially responsible activities integration in the strategic management system. It is proved that the social responsibility concept should reflect rationality in the expectations of the whole range of stakeholders, based on the principles of the business entities' sustainable development with the aim of the long-term competitive advantages obtaining by them.

Keywords: socially responsible activity, concept, stakeholders, social project, competitive advantages.

Постановка проблеми. Використання принципів соціально відповідальної діяльності сприяє не лише стратегічному розвитку підприємства, а й збалансуванню інтересів у суспільстві. Таке управління дає змогу знижувати нефінансові ризики, а відповідно і зменшувати їх вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Стратегічне управління, базоване не на статичності, а на динамічності відносин із зовнішнім середовищем та довгострокових орієнтирах у сталому розвитку, є більшою мірою життєздатним. Однією із стверджувальних думок в цьому плані є вплив світової економічної кризи, яка виявила неефективність тих підприємств, у яких переважали цілі отримання максимального прибутку на короткострокову перспективу над довгостроковими цілями підприємства.

Соціально відповідальна поведінка є важливим фактором фінансової стійкості та конкурентоспроможності, керівники підприємств вважають за потрібне внести зміни у стратегію стосовно своїх клієнтів, джерел капіталу, працівників, партнерів із постачальницько-збутових операцій тощо. Тобто відбувається усвідомлення важливості залучення стейкхолдерів до стратегічного управління, їх кількість із часом зростає.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інтеграції соціальної відповідальності в стратегію підприємств усе частіше виникають на практиці та дискутуються як на національному, так і на міжнародному рівні. Скажімо, Європейська Комісія повсякчас здійснює оцінку діяльності держав-членів у сфері корпоративної соціальної відповідальності, де представники окремих країн мають можливість ознайомитися з політикою соціальної відповідальності в інших країнах. В одному зі звітів щодо зазначених питань сказано: «У контексті національних та міжнародних подій корпоративна соціальна відпові-

дальність стає все більш важливим елементом національних та транснаціональних політичних програм. Усе більше підприємств приймає КСВ-стратегії за основну бізнес-модель» [1].

Окрім цього, акцентується увага на такому: «Для реалізації соціальної відповідальності підприємства повинні налагодити процеси інтеграції соціальних, екологічних, етичних проблем, а також проблем дотримання прав людини у своїх бізнес-операціях та основній стратегії в тісному взаємозв'язку із зацікавленими сторонами з метою максимального розподілу цінностей в інтересах своїх власників та інших зацікавлених сторін, а також суспільства загалом» [1].

Вітчизняна практика реалізації концепції соціальної відповідальності в стратегію підприємства характеризується впливом міжнародних тенденцій та поетапним упровадженням зазначених принципів в основну мету діяльності бізнес-структур. Проте зазначений процес має несистемний характер та іноді є формальністю. У 2017 році Уряд України представив Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку, де наведені результати адаптації глобальних цілей з урахуванням специфіки національного розвитку. Зазначені цілі мають забезпечити інтеграцію зусиль щодо економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості і раціонального природокористування, що потребує глибоких соціально-економічних перетворень в Україні та нових підходів до можливостей глобального партнерства [2].

Здійснені дослідження в цьому напрямі дають змогу стверджувати, що найбільший ефект від соціально відповідальної діяльності проявляється за умови її узгодження з основною місією підприємства. За цих умов, розробляючи стратегію господарської діяльності, на всіх напрямках необхідно діагнос-

тувати можливість залучення принципів соціально відповідальної діяльності.

Заслуженою на увагу досліджені питання інтеграції соціальної відповідальності бізнесу в стратегічне управління у роботах П. Друкера і М. Портера. Зокрема, П. Друкер акцентує увагу на тому, що соціальна відповідальність дає змогу досягати більших можливостей, і відкрито висуває ідею про компліяцію відповідальності та фінансових результатів підприємства [3]. М. Портер зазначив: «Підприємства повинні інвестувати в соціальну відповідальність, яку слід розглядати як частину їхньої бізнес-стратегії, спрямованої на зміцнення конкурентних позицій» [4].

У вітчизняній науці ці питання досліджували О.М. Головінов, Р.А. Грішнова, А.М. Колот, В.І. Куценко, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник.

Аргументованою є позиція Н. Теленкової, керівника комітету з питань КСВ компанії ЕУ в Україні, яка зазначає: «Надзвичайно важливо те, що в час кризи, непевності та навіть розчарування голос бізнесу в царині сталого розвитку звучить все гучніше, все більш професійно. Цілі КСВ осмислюються та опрацьовуються українським бізнесом. Це вкотре доводить, що шлях сталого розвитку є неминучим для України» [5].

Постановка завдання. Дослідження має за мету діагностувати та вдосконалити принципи інтеграції соціально відповідальної діяльності в систему стратегічного управління. Концепція соціальної відповідальності має відображати раціональність у, як правило, суперечливих очікуваннях всієї множини зацікавлених сторін, базуватися на принципах сталого розвитку суб'єктів господарювання з метою отримання ними довгострокових конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поширення принципів Глобального договору ООН в Україні спонукає до кардинальних змін у стратегічних пріоритетах підприємств. Від сталої (чинної десятиліттями) стратегії підприємства перейшли до пошуку нових шляхів її реалізації через розширення кола зовнішніх суб'єктів впливу. Тобто до «традиційних» зацікавлених сторін (акціонери і регулятивні органи) приєднуються персонал, споживачі, професійні організації тощо. Таким чином, спостерігається залучення вітчизняного підприємництва до процесу стійкого соціально-економічного розвитку на основі принципів Глобального договору ООН. Прийняття принципів Глобального договору підприємствами означає, що останні розділяють переконання в тому, що комерційна діяльність, спираючись на зазначені універсальні принципи, сприяє стійкості, справедливості й відкритості на глобальному ринку, і найголовніше, поширена політика сприяє формуванню відповідального громадянського суспільства [6].

Слід акцентувати увагу на тому, що концепція стійкого розвитку, її ідеологія й результати від застосування нерозривно пов'язані із соціальною відповідальністю, яка поступово стає складовою частиною стратегічного управління, пронизуючи внутрішні і зовнішні комунікаційні зв'язки підприємства. Скажімо, під час складання рейтингів підприємств дедалі частіше враховуються показники соціальної відповідальності, що змушує суб'єктів підприємницької діяльності дотримуватися міжнародних вимог і стандартів, таких як GRI, SA 8000, AA 1000.

Отже, соціальна відповідальність має бути базою основної стратегії підприємства та повсякчас запобігати підприємницьким ризикам. Проте, на думку П. Друкера, найвагоміший складник соціально орієн-

тованої стратегії полягає в такому: «Соціальна відповідальність перетворює соціальні проблеми в економічні можливості й економічну вигоду, у виробничі потужності, компетентність персоналу, добре оплачувану роботу і, нарешті, багатство» [3].

Закономірності сучасного розвитку вітчизняного підприємництва вимагають адекватної інтеграції соціальної відповідальності в систему стратегічного управління з метою довгострокового та стійкого розвитку підприємства. Вищезазначене дало змогу автору сформулювати схему, в якій основні етапи формування і реалізації стратегії співвіднесені з соціально відповідальною діяльністю (рис. 1).

На рис. 1 зображено принципи інтеграції механізмів соціальної відповідальності в процес формування і розроблення стратегії підприємства. В основу формування стратегії покладено концепцію сталого розвитку, яка є головною метою соціальної відповідальності.

Детальніше представлення основних принципів реалізації соціальної відповідальності в стратегії підприємства здійснене за допомогою моделі (рис. 2).

Відповідно до запропонованої моделі соціальна відповідальність інтегрується в безперервний послідовний комплекс взаємопов'язаних видів діяльності зі стратегічного управління. За такого підходу соціальна відповідальність вбудовується у процес розроблення і реалізації стратегії підприємства за допомогою властивих їй інструментів і механізмів. Основна мета запропонованого алгоритму – підвищення інтеграції соціальної відповідальності в систему стратегічного управління.

Як зображено на рисунку 2, процес інтеграції соціальної відповідальності підприємства в систему стратегічного управління доцільно реалізовувати за допомогою двох взаємопов'язаних етапів.

На першому етапі – розроблення стратегії – здійснюється аналіз стратегічних цілей підприємства з урахуванням інтересів зацікавлених сторін. Для цього в складі ключових груп стейкхолдерів виділяються стратегічні – ті, на яких орієнтується підприємство у своєму розвитку (довгострокові інвестори, власники, нефінансові стейкхолдери), вивчаються їхні інтереси й очікування, з урахуванням профілю цінності бізнесу оцінюються їх залученість у бізнес-структуру. Під час взаємодії зі стейкхолдерами важливо враховувати рівень і масштаб відносин, а також їх характер із погляду формалізації (неформальний контакт або зафіксований в документах).

Збалансований підхід до взаємодії зі стейкхолдерами передбачає врахування їхніх інтересів у контексті стратегічних орієнтирів підприємства. Для досягнення цього необхідне постійне аналізування внутрішнього і зовнішнього середовища з метою виявлення пріоритетів зацікавлених сторін і розроблення деталізованої карти стейкхолдерів, яка дає змогу чітко бачити значення кожної групи стейкхолдерів та її окремих сегментів у контексті стратегії підприємства загалом. У результаті система цілей стратегічних стейкхолдерів інтегрується в загальні цілі підприємства, на досягнення яких повинна бути спрямована розроблена стратегія.

У межах стратегічного аналізу здійснюється оцінка внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на соціальну відповідальність підприємств. На цьому етапі проводиться SWOT-аналіз соціальних інвестицій – матеріальних, технологічних, управлінських, фінансових та інших ресурсів, що спрямовуються на реалізацію соціальних програм, з метою вибору тих, які забезпечать найбільшу



Рис. 1. Соціальна відповідальність як системоутворюючий фактор формування стратегії підприємства

результативність та економічний ефект і виключать дестабілізуючі фактори: соціальні конфлікти, негативний громадський настрій. Визначаються і чітко формулюються блоки слабких і сильних сторін, а також очікувань і перешкод для реалізації соціальних програм.

Після цього визначається поточний рівень розвитку соціальної відповідальності підприємства і ступінь залучення стейкхолдерів до реалізації стратегічних цілей. Наявні методи оцінки базуються на різних показниках, що не робить ні одну методику універсальною. Автором розроблена власна методика оцінки рівня розвитку соціальної відповідальності на основі розрахунку лінійних дискримінантних функцій.

Реалізація стратегії здійснюється з урахуванням міжнародних стандартів із соціальної відповідальності, вітчизняним законодавством, контрактними зобов'язаннями підприємства, а також зобов'язань, виявлених у процесі взаємодії із зацікавленими сторонами.

Для забезпечення узгодженості структурно-функціональних відносин і підвищення залучення окремих підрозділів у реалізацію стратегії на рівні окремих функцій і бізнес-процесів пропонується регламентація функцій і повноважень із питань соціальної відповідальності підприємства (рис. 3).

За допомогою системи управління стратегічними пріоритетами втілюються в конкретні управлінські рішення, спрямовані на вибудовування збалансованої взаємодії зі стейкхолдерами. У результаті утворюється система відносин, з одного боку, учасників стратегічного процесу – акціонерів, директорів та інших органів управління і, з іншого боку, реалізації принципів і технологій соціальної відповідальності бізнесу (таблиця 1).

Поряд зі стратегічними змінами важливим завданням на стадії реалізації стратегії є формування і розвиток людського потенціалу. Під час виконання стратегії керівництво повинно намагатися донести працівникам підприємства більш стійке сприйняття стратегії як своєї особистої справи. Важливо усунути можливий опір з боку менеджерів, що виникає у зв'язку з проведенням змін, і переконати їх у необхідності ефективної участі в реалізації стратегії і проведених для цього відповідної роботи.

Для забезпечення системного управління економічною, соціальною та екологічною діяльністю, спрямованого на збалансування інтересів бізнесу і суспільства, потрібно, з одного боку, знати рівень розвитку соціальної відповідальності бізнесу і результативність управлінських дій у цій сфері, а з іншого боку, чітко розуміти, наскільки високий ступінь її вбудовування в систему стратегічного управління і чи треба її міняти залежно від факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність підбору нових підходів і методів оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу.

На думку автора, алгоритм застосування моделі інтеграції соціальної відповідальності бізнесу в систему стратегічного управління організації можна подати у вигляді восьми етапів (рис. 4).

На першому етапі здійснюється аналіз стану і динаміки соціально відповідальної діяльності за двома напрямками, такими як внутрішня і зовнішня соціальна відповідальність. Виявляються соціальні потреби працівників і ступінь їх задоволення, досліджується гнучкість системи взаємодії між одиницями системи управління персоналом, аналізується дотримання основних принципів і цінностей підприємства, зафіксованих документально, та ін.

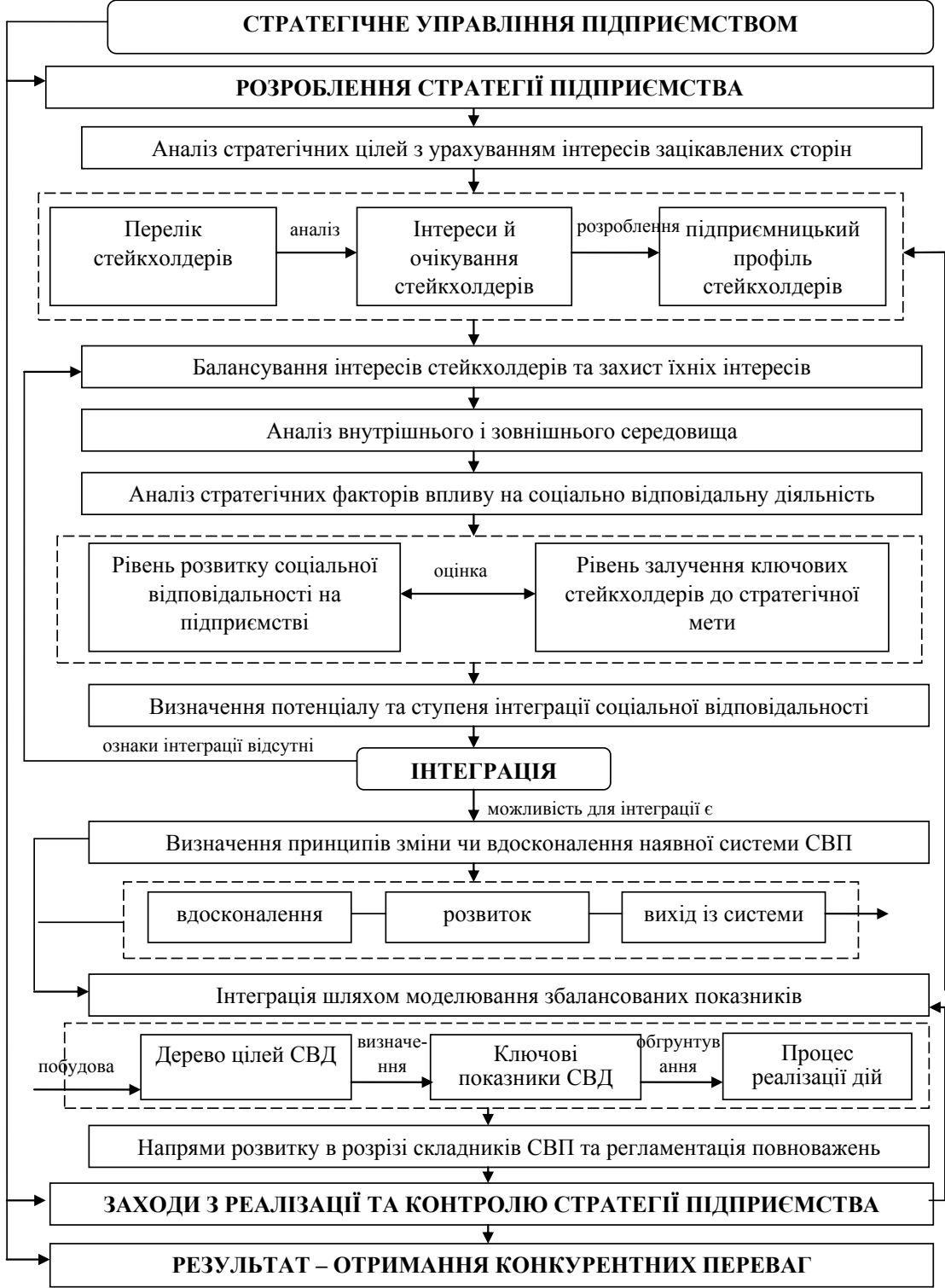


Рис. 2. Модель інтеграції соціально відповідальної діяльності в систему стратегічного управління

Аналізується динаміка зміни чисельності та структури персоналу, середньої заробітної плати, середніх витрат на персонал, пов'язаних із виконанням колективного договору, виконанням корпоративних положень, які передбачають різні соціальні пільги і понаднормативні, не встановлені законодавством виплати працівникам. Крім того, аналіз внутрішньої соціальної відповідаль-

ності передбачає вивчення системи оплати праці та нематеріальної мотивації, принципів підбору персоналу, системи організаційного забезпечення навчання та розвитку працівників. Здійснюється оцінка системи управління промислової та екологічної безпеки, забезпечення охорони та ефективності праці, зниження травматизму й аварійності на виробничих об'єктах.

Особлива увага приділяється вивченню наслідків здійснення внутрішньої соціальної відповідальності підприємства, обмежених масштабами підприємства, таких як зростання кадрового потенціалу, підвищення ефективності його використання, створення сприятливого середовища діяльності працівників.

Дослідження зовнішньої соціальної відповідальності передбачає моніторинг соціально-економічного розвитку території присутності підприємства і вивчення факторів, що визначають рівень і якість життя населення. Отримані висновки пов'язуються з оцінкою впливу виробничої діяльності на навколишнє середовище з урахуванням впливу всіх її факторів на екосистему, наслідками реалізації соціальних проектів за кількісними та якісними показниками ефективності. Значущою умовою дій топ-менеджменту підприємства є наявність постійних взаємовідносин з органами влади і, як наслідок, стійкі зовнішні контакти і зв'язки як складники ключових компетенцій підприємства.

Дослідження проводиться за такими напрямками, як охорона довкілля, ефективність використання енергоресурсів, розвиток місцевих громад, формування комфортного соціального середовища, розвиток приватного партнерства та ін.

Кінцевим результатом аналізу є підготовка звіту з чинної практики соціальної відповідальності підпри-

ємства з метою подальшої оцінки рівня розвитку та вироблення рекомендацій щодо можливого коригування окремих напрямів або програм з метою отримання репутаційних і економічних переваг.

На другому етапі визначається рівень розвитку соціальної відповідальності з метою встановлення ефективності діяльності компанії в цій сфері, виявлення «вузьких місць» і, в кінцевому рахунку, позиціонування компанії.

Останнім часом багато дослідників присвятили свої роботи проблемі розроблення науково-практичних підходів до створення методологічних передумов для вдосконалення управління соціальною відповідальністю бізнесу. Методики оцінки базуються на різних критеріях, в результаті чого жоден метод не є універсальним.

Серед зарубіжних методів оцінки соціальної відповідальності бізнесу можна виділити метод потрійного підсумку, метод Лондонської групи порівняльного аналізу, оцінку за методом збалансованої карти та інші. Основним недоліком методів є те, що в багатьох із них не розглядається характер відносин підприємства з державою і місцевою громадою, форми їх відносин, а також відсутні економічні та екологічні показники результативності.

У процесі дослідження виявлено вузькі місця в наявних методиках оцінки соціальної відповідальності підприємства:

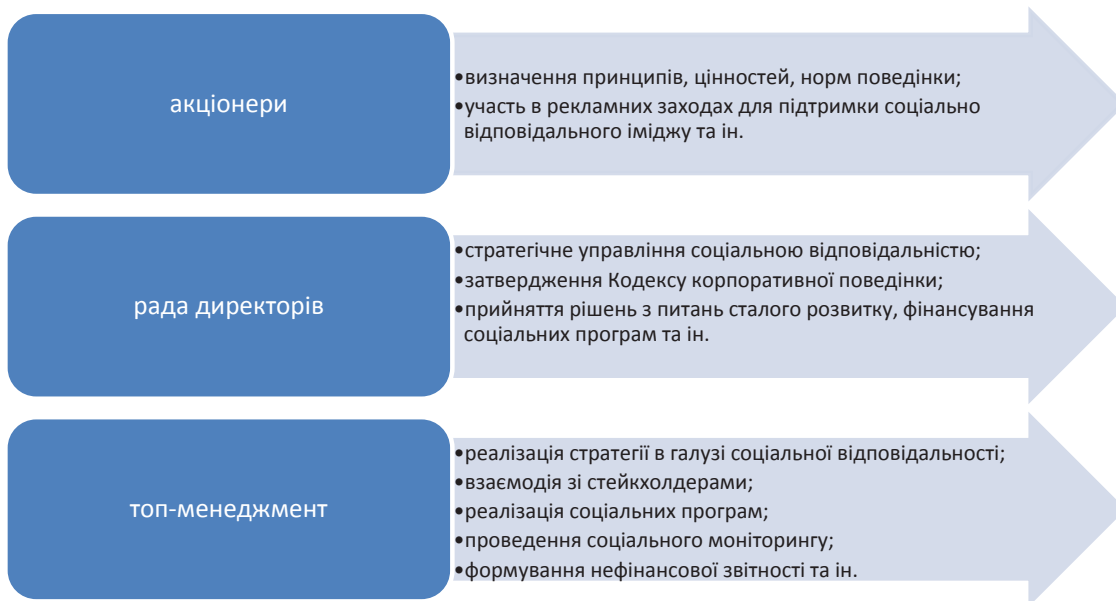


Рис. 3. Розподіл функцій і повноважень із питань соціальної відповідальності

Таблиця 1

Напрями діяльності з реалізації соціальної відповідальності підприємств

Напрями діяльності	Принципи реалізації соціально відповідальної діяльності
Управління у сфері взаємодії зі стейкхолдерами	– аналіз соціального середовища з урахуванням пріоритетів зацікавлених сторін; – проведення заходів, орієнтованих на залучення стейкхолдерів до реалізації проектів
Розвиток кадрового потенціалу	– підвищення ефективності програм кадрового розвитку; – соціальна підтримка персоналу; – впровадження цільових програм розвитку та навчання персоналу
Розвиток промислової та екологічної безпеки	– навчання працівників щодо промислової та екологічної безпеки; – проведення оцінки виробничих екологічних ризиків; – заходи з рекультивації земель, поводження з відходами, модернізації обладнання
Розвиток території присутності	– укладання соціально-економічних угод з органами регіональної та місцевої влади; – створення міської інфраструктури

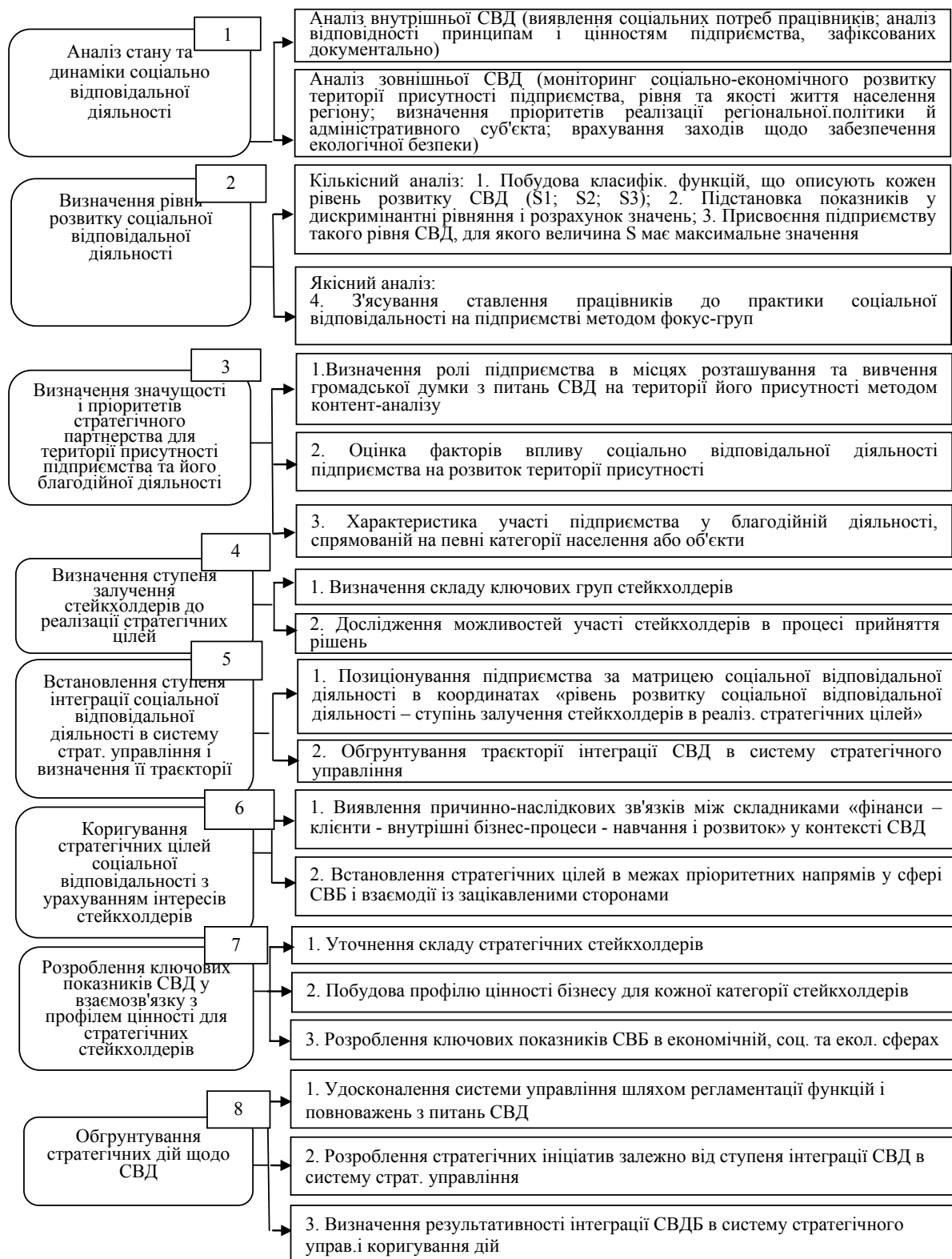


Рис. 4. Алгоритм інтеграції соціально відповідальної діяльності в систему стратегічного управління підприємством

– розгляд конкретної проблемної ділянки відповідно до виділеного предмету дослідження;
 – розкриття загальних економічно обґрунтованих проблем соціальної відповідальності.

Аналіз методик показав, що соціальна відповідальність бізнесу – це диференційована категорія, і

тому завданням авторської методики є розроблення інструменту, який дає змогу відрізнити високий рівень соціальної відповідальності від низького або середнього і навпаки, тобто інтерпретувати міжрівневі відмінності соціальної відповідальності підприємств. Як правило, для розв'язання зазначеного



Рис. 5. Послідовність дій із залучення стейкхолдерів до реалізації стратегії

завдання використовуються багатовимірні статистичні методи класифікації.

Зміни в традиційному розумінні системи управління як «менеджменту зацікавлених сторін», що припускає активну участь стейкхолдерів у розвитку підприємства, дає змогу глибше усвідомлювати ці очікування, а також активно впливати на їх формування.

Ступінь залучення зацікавлених сторін у реалізацію стратегічних цілей можливе експертно-аналітичним методом. На основі аналізу отриманих відповідей і результатів контент-аналізу експерт доходить висновку про ступінь залучення стейкхолдерів до реалізації стратегічних цілей. У роботі виділяються три можливі ступені – високий, середній і низький.

Схематично процес визначення ступеня залучення стейкхолдерів зображено на рисунку 5.

Коригування стратегічних цілей соціальної відповідальності з урахуванням інтересів стейкхолдерів виконується на шостому етапі. Виявляються причинно-наслідкові зв'язки між цілями в контексті «фінанси – клієнти – внутрішні бізнес-процеси – розвиток персоналу» і розробляються ключові показники соціальної відповідальності підприємства у взаємозв'язку з профілем підприємства для стратегічних стейкхолдерів – сьомий етап.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, пропонуване організаційно-методичне

забезпечення дає змогу адаптувати модель інтеграції соціальної відповідальності в систему стратегічного управління підприємств із різним рівнем соціальної відповідальності з метою отримання ними репутаційних і економічних переваг. Це забезпечується за рахунок побудови стратегії підприємства з урахуванням запитів зацікавлених сторін, створення моделі поведінки, принципи якої формуються всередині підприємства та в кожного окремого співробітника, вибору соціально орієнтованого інструментарію сталого розвитку господарської структури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Climate change : the challenges for agriculture / European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development. – Brussels, 2008. – 35 p.
2. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» / URL: <https://menr.gov.ua/files/docsukr.pdf42>.
3. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. М.: Издательский дом Вільямс, 2000. 398 с.
4. Портер М. Э. Конкуренция / М.Э. Портер. М.: Издательский дом Вільямс, 2000. 495 с.
5. Соціально відповідальний бізнес. – офіційний сайт. URL: <http://svb.ua/about/history>.
6. Глобальний договір ООН. – офіційний сайт. URL: <https://www.unglobalcompact.org>.

УДК 622.323

Перезова І.В.*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу і контролінгу
Івано-Франківського національного технічного
університету нафти і газу***Морозова О.С.***здобувач кафедри маркетингу і контролінгу
Івано-Франківського національного технічного
університету нафти і газу*

ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття продовжує серію авторських досліджень щодо формування теоретико-методологічних та організаційних аспектів функціонування експертно-економічної підсистеми в контурах системи тотального контролінгу вертикально-інтегрованих підприємств для істотного розширення сфери використання економічної експертизи в діяльності підприємств без обмежень потребами судово-слідчих органів. Зокрема, контуровано проблемну площину управлінських рішень, пов'язаних з банкрутством підприємств енергетичного сектора економіки країни, в т.ч. газотранспортних, та визначено аспекти застосування економічної експертизи як дієвого інструментарію комплексної системи контролінгу при вирішенні цих питань. Поглиблене сприйняття загальної схеми процесу організації проведення експертизи конкурентоспроможності підприємства, в т.ч. і щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності, шляхом деталізації підходів до одного з інформаційних джерел такого дослідження – аудиторського звіту про прийняття аудитором завдання з виконання узгоджених процедур щодо оцінки фінансового стану підприємства на стадії визнання його банкрутом, санації чи ліквідації підприємства, що може виступати як одна з фактичних передумов проведення економіко-експертного дослідження.

Ключові слова: аудиторський звіт, банкрутство, економіко-експертне дослідження, контролінг, управління підприємством.

Перезова И.В., Морозова О.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья продолжает серию авторских исследований по формированию теоретико-методологических и организационных аспектов функционирования экспертно-экономической подсистемы в контурах системы тотального контроллинга вертикально-интегрированных компаний для существенного расширения сферы использования экономической экспертизы в деятельности предприятий без ограничений потребностями судебно-следственных органов. В частности, контурирована проблемная плоскость управленческих решений, связанных с банкротством предприятий энергетического сектора экономики страны, в т.ч. газотранспортных, и определены аспекты применения экономической экспертизы как действенного инструментария комплексной системы контроллинга при решении этих вопросов. Углублено восприятие общей схемы процесса организации проведения экспертизы конкурентоспособности предприятия, в т.ч. и по осуществлению внешнеэкономической деятельности, путем детализации подходов к одному из информационных источников такого исследования – аудиторского отчета о принятии аудитором задачи по выполнению согласованных процедур оценки финансового состояния предприятия на стадии признания его банкротом, санации или ликвидации предприятия, что может выступать как одна из фактических предпосылок проведения экономико-экспертного исследования.

Ключевые слова: аудиторский отчет, банкротство, экономико-экспертное исследование, контроллинг, управление предприятием.

Perevozova I.V., Morozova H. S. ECONOMIC EXPERTISE AS A INSTRUMENT OF ENTERPRISE'S INTEGRATED CONTROLLING SYSTEM

The article continues a series of author's studies on the formation of theoretical, methodological and organizational aspects of the functioning of the expert economic subsystem in the contours of the total controlling system of vertically integrated companies for a significant expansion of the scope of economic expertise in the activities of enterprises without restrictions by the needs of forensic authorities. In particular, the problematic plane of managerial decisions related to the bankruptcy of enterprises in the energy sector of the country's economy is constructed, incl. and the aspects of the application of economic expertise as an effective tool for an integrated controlling system in addressing these issues are identified. The perception of the general scheme of the organization of carrying out of examination of competitiveness of the enterprise, incl. and on the implementation of foreign economic activity, by detailing approaches to one of the information sources of such a study – an audit report on the acceptance by the auditor of the task of implementing agreed procedures for assessing the financial condition of an enterprise at the stage of recognizing it bankrupt, sanitation or liquidation of the enterprise, which can act as one of the actual prerequisites conducting economic and expert research.

Keywords: audit report, bankruptcy, economic and expert research, controlling, enterprise management.

Постановка проблеми. Євроінтеграційний вектор розвитку України актуалізував потребу розширення зовнішніх економічних зв'язків підприємств різних галузей економіки, а особливо енергетичної. Процеси синхронізації та імплементації газотранспортного комплексу України до загальноєвропейського, що тривають з моменту приєднання країни до Енергетичного Співтовариства спонукає до ретельного оцінювання ефективності та, відповідного, удосконалення системи управління (СУ) підприємствами комплексу. Натомість, мінливість політичного клі-

мату та поточні проблеми у відносинах з Російською Федерацією (РФ) виступити своєрідним каталізатором прискорення таких досліджень, оскільки вплив природного газу на енергетичний баланс країн важко переоцінити.

Газотранспортна система України (ГТС) є найбільшою в Європі і унікальна за своїм проектом як система магістральних газопроводів та газопроводів-розгалужень, споруджена в триєдності підходу: структурно, організаційно та технологічно. Загальна довжина газопроводів сягає 38,55 тис. км,

з них 22,16 тис. км – магістральних газопроводів, 16,39 тис. км – газопроводів-відгалужень [1]. Однак, цілком реальною загрозою втрати переваги інфраструктурних можливостей для газотранспортної системи України в контексті розробки РФ проектів нових чи розширення обсягів існуючих експортних маршрутів газу (до прикладу, рішення від 28.10.2016 р. Єврокомісії, яким дозволено РАО «Газпром» розширити доступ до газопроводу OPAL, по якому газ поставляється в країни Європи з російського газопроводу «Північний потік» в обхід транзитних країн – України та Польщі), в т.ч. для можливості диверсифікації постачання природного газу європейським країнам-імпортерам, вимагає активізації розширення зовнішньоекономічних контрактів українських ГТП.

Налагоджена СУ різнорівневою щодо організації та різноплановою щодо діяльності економіко-соціальною системою, якою є газотранспортне підприємство (ГТП), ставить вимогу координаційної взаємодії всіх систем менеджменту і контролю підприємства у складі комплексної системи контролінгу (тотального управлінського контролінгу [2]), що потребує особливої уваги в умовах структурної перебудови національного газотранспортного комплексу, наявності внутрішніх і зовнішніх економічних, організаційно-юридичних перешкод різного ступеню складності тощо. Забезпечення функціонування такої СУ ГТП має сприяти адекватності і результативності прийняття відповідних управлінських рішень в процесі діяльності для забезпечення реальної економічної самостійності, конкурентоспроможності й стабільного положення на європейському ринку.

Необхідність зниження варіабельності результатів управлінських рішень щодо бізнес-процесів, які відбуваються в середовищі підприємства, та потреба дотримання випереджувального темпу щодо їх прийняття у співставленні зі швидкістю реакцій середовища функціонування [3] ГТП зумовлюють дослідження процесу прийняття управлінських рішень в контексті всіх видів діяльності, здійснюваних підприємством. Якість цих рішень на пряму залежить від повноти та відповідності інформаційного забезпечення особи, яка його приймає.

Формування такої базової парадигми лягає в основу діяльнісного підходу до розуміння умов та джерел формування інформаційного забезпечення. Натомість, не лише процес прийняття рішення, але й оцінювання наслідків його прийняття та досягнення очікуваного результату за цим рішенням, контроль його реалізації є важливими аспектами управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Функціонування підприємств газотранспортної промисловості України та напрями вдосконалення управління ними стали предметом наукових досліджень численної низки науковців і практиків, зокрема Є. Бойка, С. Влада, В. Гейця, Л. Гораль, О. Гудими, М. Данилюка, Б. Данилишина, О. Дзьоби, І. Діяка, А. Єременка, І. Запужляк, Є. Крижанівського, Н. Писар, В. Шийко, А. Шевцова, та багатьох інших.

Визначення змісту, організація, оцінювання, виявлення та класифікація проблем управління підприємством в контексті здійснення зовнішньоекономічної діяльності та фактори впливу, досліджуються в працях вчених-економістів Г. Азоєва, В. Авдєєнка, І. Багрової, А. Градова, Б. Губського, Дж. М. Данніна, Г. Дроздової, П. Зав'ялової, І. Іващук, І. Кірцнера, І. Коломієць, В. Колонтай, Ф. Котлера, Ю. Макогона, М. Мескона, Л. Михайлової,

М. Нікітіна, В. Новицького, В. Нижника, В. Окрепілова, І. Піддубного, М. Познера, М. Портера, Ф. Рут, Ж. Б. Сея, Р. Солоу, Ю. Токарева, Р. Харрода, С. Хаймера та інш.

Питаннями розвитку і становлення економічних експертних досліджень займалися в різні часові періоди вчені та практики Т. Арзуманян, І. Бахтін, М. Білуха, І. Болоніна, Ф. Бутинець, Л. Головченко, С. Голубятніков, В. Дрейден, А. Іщенко, А. Засць, Н. Клименко, В. Комаха, В. Кузьмічов, В. Лисиченко, Г. Мумінова-Савіна, В. Палій, В. Понікаров, П-З. Пошюнас, А. Ромашов, В. Рудницький, М. Салтєвський, М. Сегай, Ю. Сідельніков, Е. Сімакова-Єфреман, В. Танасевич, М. Цимбал, А. Чередніченко, В. Шевчук, Г. Шумака та інш. Водночас, економічна експертиза в їх роботах розглядається тільки з позиції її застосування в правоохоронній практиці для отримання доказової інформації, що має невиправдано односторонній та обмежений характер і не розкриває в повній мірі потенціал економічної експертизи як дієвого інструменту системи контролінгу підприємства.

Формулювання цілі статті. Дана стаття присвячена визначенню аспектною характеристики застосування економічної експертизи як дієвого інструментарію комплексної системи контролінгу при вирішенні питань щодо оцінки фінансового стану підприємства на стадії визнання його банкрутом, санації чи ліквідації підприємства.

Виклад основного матеріалу. «Ефективне управління будь-якими системами (об'єктами) стосовно різних сфер людської діяльності сьогодні неможливе без передбачення його суб'єктом як самих перешкод на шляху до мети, так і наслідків її досягнення.» [4, с. 5]. Ускладнення та нетиповість проблемних ситуацій, щодо яких виникає потреба прийняття управлінських рішень на сучасному етапі господарювання ГТП вимагають досконалого володіння як самими технологіями прийняття рішень, так і інформаційною базою для такого прийняття з високим ступенем надійності інформаційних каналів/джерел. Окрім того, теза «управляти – означає передбачати» в контексті зовнішньоекономічної діяльності наповнюється більш вагомим в аспекті відповідальності змістом.

Оскільки для економічної ситуації України протягом останнього десятиріччя характерною є затяжна перманентна фінансова криза. Відповідно до статистичних даних в Україні станом на 01.01.2018 р. частина збиткових підприємств становить 34,1% [5], що свідчить про суттєві проблеми підприємницького сектору, його про фінансову неспроможність і високу ймовірність банкрутства. Відповідно, окремою проблемною площиною управлінських рішень є площина рішень, пов'язаних з банкрутством підприємств, в т.ч. енергетичного сектора економіки країни, зокрема, на рівні з високим попитом на їх послуги. Прикладом може слугувати ситуація банкрутства ПрАТ «Укргаз-Енерго», яке до квітня 2006 року займало монопольне становище на ринку імпорту газу в Україну (ексклюзивний імпортер російського газу, купуючи його у RUE замість НАК «Нафтогаз» на кордоні з Росією) і постачання палива промисловим споживачам, а з 2010 р. за позовом оператора української ГТС компанії ПАТ «Укртрансгаз» розпочато процедуру банкрутства компанії [6].

Вважаємо, що цього можна було б уникнути при застосуванні економічної експертизи як дієвого інструментарію комплексної системи контролінгу. Дана твердження на пряму корелює з серією авторських досліджень Перезової І.В. щодо формування

теоретико-методологічних та організаційних аспектів функціонування експертно-економічної підсистеми в контурах системи тотального контролю вертикально-інтегрованих підприємств для істотного розширення сфери використання економічної експертизи в діяльності підприємств, необмежуючи її забезпеченням потреб судово-слідчих органів [3, 7]. Отримані автором результати дозволяють адаптувати модель економічно-експертного дослідження під потреби дослідження конкретної господарської ситуації, факту, операції, діяльності, а в цілому дія економіко-експертної підсистеми в контурах системи контролю підприємства спрямована на розкриття та приведення в дію всіх джерел і резервів інтенсифікації його розвитку, уникнення/запобігання помилок на основі комплексного використання взаємопов'язаних економічних, соціальних, науково-технічних, організаційних чинників в контексті підвищення ефективності системи управління підприємством.

Економічна експертиза як форма реалізації спеціальних знань має важливе значення для характеристики обставин, господарських ситуацій, що виникають в діяльності підприємств, встановлення нових обставин, зв'язків, а також для прийняття обґрунтованих рішень в конкретних ситуаціях, що як вище зазначалось, спрямована на розкриття та приведення в дію всіх джерел і резервів інтенсифікації розвитку підприємства, уникнення/запобігання помилок на основі комплексного використання взаємопов'язаних економічних, соціальних, науково-технічних, організаційних чинників в контексті підвищення ефективності системи управління підприємством.

На основі систематизації наукового апарату [8, ст. 90] Перезовою І.В. сформовано загальну схему процесу організації проведення експертизи конкурентоспроможності підприємства з визначенням цілей, предмету, конкретного об'єкта дослідження, методичних прийомів економічної експертизи [7, ст. 90], однак вважаємо за доцільне поглибити її сприйняття шляхом деталізації підходів одного з інформаційних джерел такого дослідження (може виступати як одна з фактичних передумов проведення). Прикладом може слугувати аудиторський звіт про прийняття аудитором завдання з виконання узгоджених процедур щодо оцінки фінансового стану підприємства на стадії визнання його банкрутом, санації чи ліквідації підприємства.

Зауважимо, що такий звіт може бути сформований як зовнішнім аудитором, так і внутрішнім.

Зі сторони зовнішнього аудиту, прийняття аудитором завдань з виконання узгоджених процедур стосовно фінансової інформації і проведення аудиту спеціального призначення (виконання супутніх послуг) щодо суб'єктів господарювання, які визнані банкрутом, або надання послуг у якості спеціаліста, особливо стає актуальним після набрання чинності зміни до «Порядку проведення аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання державних підприємств і підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує п'ятдесят відсотків, та підготовки на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу висновків про наявність ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства» (Порядку проведення аналізу) [9].

В низці нормативно-правових актів [9, 10, 11] відсутня конкретизація «спеціалістів», які мають право надавати відповідні висновки, базуючись на «спе-

ціальних знаннях» якими вони володіють, але міститись рекомендація здійснювати аналіз на договірних засадах з залученням «спеціалістів, у тому числі аудиторів».

Результати такого зовнішнього аудиту можуть стати підставою для кваліфікації в подальшому дій чи бездіяльності посадових осіб підприємства (економічна випадковість, недбалість, професійна халатність, тощо), або отримати правову кваліфікацію як злочин, визначений статтею 219 Кримінального кодексу України (ККУ), якою унормовується відповідальність за злочин – доведення до банкрутства [12].

Фінансове становище юридичної особи може погіршитись і внаслідок бездіяльності, наприклад, через невжиття заходів щодо захисту майнових інтересів (відсутність поданої претензії, позову про стягнення грошей чи майна з боржників, неотримання майна чи коштів тощо). Бездіяльність власників або посадових осіб підприємства, якщо вона навіть призвела до стійкої фінансової неспроможності, сама по собі не утворює складу злочину. Проте, якщо така бездіяльність мала місце після вчинення відповідних дій, наприклад укладання удаваної угоди, справжньою метою якої була передача іншій особі майна, майнових прав, сплата коштів без належної компенсації, і безпосередньо була пов'язана з їх вчиненням, вона може вважатись ознакою об'єктивної сторони злочину – доведення до банкрутства. [9]

Інформативно зазначимо, що стаття 219 ККУ визначає, що «доведення до банкрутства є умисне, з корисних мотивів, іншої особистої заінтересованості або в інтересах третіх осіб вчинення громадянином – засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарювання діяльності дій, що призвело до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі чи кредиторам» [12].

Науково-практичний коментар до ККУ тлумачить об'єктивну сторону такого злочину «... у вчиненні дій, які призводять до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, і заподіяння внаслідок цього великої матеріальної шкоди державі чи кредиторам. Спільною рисою таких дій є їх спрямованість проти інтересів відповідної юридичної особи і спричинення ними відповідної матеріальної шкоди» [13].

Такими діями, зокрема можуть бути:

- укладання завідомо не вигідних для даної юридичної особи (у тому числі удаваних) угод;
- безпідставна виплата на користь інших осіб грошових коштів, безпідставна передача третім особам майна чи уступку належного даній юридичній особі права вимоги до інших осіб;
- прийняття нераціональних управлінських рішень, які негативно відбиваються на виробничій, торгівельній, іншій статутній діяльності підприємства, ведуть до виникнення фінансових втрат та збитків;
- заплутування звітності та обліку, знищення, пошкодження документів чи інформації, внаслідок яких стає неможливою ефективна робота відповідного підприємства, установи чи організації [14].

Зі сторони внутрішнього аудиту, за результатами прийняття і виконання такого завдання буде проведено службове розслідування і лише тоді прийняте рішення про кваліфікацію дій чи бездіяльності посадових осіб підприємства.

Однак, з метою обґрунтування рішення, прийнятого власниками чи ТОП-менеджментом підприємства за результатами такого аудиту, особливо в умовах нашарування новітніх інтегрованих управ-

лінських систем, якою є контролінг, на залишки директивно-формалізованої системи функціонування діяльності підприємств, що притаманне ГТП, доцільно проведення неупередженої форми контрольної дії щодо операції чи діяльності, що спричинила погіршення фінансового стану, – економіко-експертного дослідження. Тому, цілком поділяємо точку зору В. Понікарова, І. Ялдіна, М. Стаматіної та Ж. Андрейченко про те, що «сутність і зміст контролю не можуть бути докладно розкриті у відриві від сфери управлінської діяльності, яку він обслуговує, тобто немає контролю взагалі, а є контроль конкретного змісту і конкретних форм» [15, с. 17].

Фактичні предекспертні вимоги до аудиторського звіту будуть випливати з наступного: будь-яке експертне дослідження ґрунтується на завданні документальної та нормативної перевірки наявного розрахунку.

Однак, процедура неплатоспроможності має і приховані можливості, які законодавчо не визначені.

Процедура банкрутства активно використовується вертикально-інтегрованими компаніями, в т.ч. енергетичної галузі, з метою узаконеної можливості проведення реструктуризації, реорганізації з метою як зміни організаційної структури, так і позбавлення неможливої до погашення кредиторської заборгованості, інших обов'язкових платежів, тощо. Наголошено, що така потреба виникає не з метою несплати заборгованості перед контрагентами, але для оптимізації відносин в середині групи підприємств, списання заборгованості перед головною управляючою компанією, зміною корпоративної структури.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження існуючої методології і практики проведення економічних експертиз з позицій інформаційного забезпечення управлінських рішень, захисту економічних інтересів учасників процесу господарювання в ринковій економіці дозволяє констатувати наявність необхідних передумов функціонування експертно-економічної підсистеми в контурах системи контролінгу підприємств. Очевидна суспільна актуальність, незавершеність теоретичних розробок в області економічної експертизи і практична потреба у науковому обґрунтуванні методик її проведення, оцінка її як дієвого інструментарію виявлення негативних тенденцій в управлінні підприємством визначають актуалізацію подібних досліджень в подальшому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf?Open>.
2. Швидкий Е. А. Контролінг як технологія інтелектуалізації управління бізнес-процесами на підприємствах / Е. А. Швидкий // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1 (34). – С. 115-119.
3. Перезовова І.В. Адаптаційні аспекти застосування економічної експертизи в контурах німецької моделі контролінгу підприємства/ І.В. Перезовова. – Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку» – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. № 797.– 479 с. – С. – С. 403 – 409.
4. Скиданов І. П. Управленческое предвидение (методология, диагностика, дидактика) / И. П. Скидалов. – СПб. : СПбГАСУ, 2006. – 200 с.
5. Новітні вектори розвитку аудиту в Україні: прогнози та перспективи. Аудитор України. – № 3 (244). – 2018.
6. Суд почав банкрутство колишнього газового монополіста Фірташа. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/09/8/628866/>
7. Перезовова І. В. Теоретико-методологічні основи економічної експертизи як форми фінансового контролю: [монографія] / Ірина Володимирівна Перезовова. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2013. – 320 с.
8. Фаріон І. Д. Організація обліку, контролю й аналізу : навч. посіб. / І. Д. Фаріон, І. В. Перезовова; за ред. І. Д. Фаріона. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 714 с.
9. Порядок проведення аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання державних підприємств і підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує п'ятдесят відсотків, та підготовки на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу висновків про наявність ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства, затверджений наказом Міністерства юстиції України від 12.09.2014р. № 1530/5, зареєстрований Мін'юстом України 15 вересня 2014 року за № 1124/25901;
10. Постанова Кабміну України № 27 від 23.01.2013р. «Про залучення організацій та спеціалістів до забезпечення здійснення повноважень державного органу з питань банкрутства»
11. Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 № 1197-VII.
12. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III.
13. Науковий коментар до ККУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.
14. Кримінально процесуальний кодекс України 13.04.2012 № 4651-VI.
15. Понікаров В. Д. Судебно-бухгалтерская экспертиза : учебн. пособ. / В. Д. Понікаров, И. В. Ялдин, М. В. Стаматина, Ж. О. Андрейченко. – Харьков: Арсис, 2002. – 240 с.

УДК 338.2:658.511

Прохоренко О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Бринь П.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРУКТУРНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті узагальнено наявні методи вимірювання структурних показників бізнес-процесів та розглянуто особливості оцінювання вагомості окремих бізнес-процесів у системі підприємства. Запропоновано систему показників вагомості та методи їх розрахунку. Запропонований комплексний показник може бути використаний для матричного аналізу бізнес-процесів підприємства.

Ключові слова: бізнес-процес, вагомість бізнес-процесу, організаційна залученість, додана вартість, ключові фактори успіху, активи.

Прохоренко О.В. Бринь П.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРУКТУРНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье обобщены существующие методы измерения структурных показателей бизнес-процессов и рассмотрены особенности оценки весомости отдельных бизнес-процессов в системе предприятия. Предложена система показателей весомости и методы их расчета. Предложенный комплексный показатель может быть использован для матричного анализа бизнес-процессов предприятия.

Ключевые слова: бизнес-процесс, весомость бизнес-процесса, организационная вовлеченность, добавленная стоимость, ключевые факторы успеха, активы.

Brin P.V., Prokhorenko O.V. FORMATION OF THE SYSTEM OF STRUCTURAL INDICATORS FOR BUSINESS PROCESSES ASSESSMENT AT THE ENTERPRISE.

The article generalizes existing methods of measuring the structural indicators of business processes and considers the features of evaluation of the individual business processes significance in the enterprise system. The system of significance indicators and methods of their calculation are offered. The proposed comprehensive indicator can be used for matrix analysis of business processes of the enterprise.

Keywords: business process, business process significance, organizational involvement, added value, key success factors, assets.

Постановка проблеми. Підприємство являє собою бізнес-систему, тобто сукупність бізнес-процесів, які знаходяться у зв'язку між собою, і кожен додає свій внесок у результати діяльності підприємства. Управління бізнес-процесами неможливе без їх оцінки, тому вимірювання певних показників, що характеризують бізнес-процес кількісно та якісно, є актуальною проблемою.

Економічний розвиток підприємства зумовлюється прогресом інформаційних технологій, появою інноваційних форм господарювання, нерівномірним розвитком різних форм діяльності, нових принципів розподілу праці тощо. Одним із напрямів удосконалення бізнес-системи є прийняття управлінських рішень щодо реорганізації, розширення або, навпаки, скорочення того чи іншого бізнес-процесу, зокрема шляхом концентрації або аутсорсингу, що дає змогу підвищити ефективність діяльності підприємства і його конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновниками теорії управління бізнес-процесами є М. Хаммер і Дж. Чампі, також підходам до управління на основі оцінки бізнес-процесів присвячено: концепція Д. Нортон і Р. Каплана BSC – збалансованої системи показників, KPI – ключових показників ефективності, індикатори показників ENAPS (European Network for Advanced Performance Studies), роботи В.Г. Єліферова, В.А. Рєпіна, Т.П. Данько та ін. В.П. Ковальов та С.П. Ковальова [1], розглядаючи

механізм оптимізації бізнес-процесів банку, виділяють шість груп ключових показників ефективності (KPI). К. Єсіпова [2] пропонує проводити ранжування бізнес-процесів на основі методу аналізу ієрархій (МАІ). Н.Ю. Шрайбер [3] пропонує оцінювати внесок кожного бізнес-процесу в результати діяльності організації на основі співставлення певних результатуючих показників бізнес-процесу та підприємства у цілому. В.В. Коваль [4] указує на стратегічну важливість як на один із критеріїв пріоритизації бізнес-процесів, але при цьому не розкриває метод її вимірювання. В.А. Александрова [5] вважає основним індикатором результату діяльності підприємства на рівні бізнес-процесів додану вартість, що є еквівалентом суми витрат на заробітну плату, амортизації та прибутку, і зазначає проблематичність розрахунку величини прибутку для кожного бізнес-процесу. А.Е. Махметова [6] відрізняє такі критерії оцінки для ранжування бізнес-процесів, як: 1) важливість бізнес-процесу, яка оцінюється експертним методом на основі відповідності процесу ключовим факторам успіху (CSF); 2) проблемність бізнес-процесу, що оцінюється за критеріями частки вартості процесу від сукупності витрат, частки збоїв під час виконання, ступінь фрагментарності, задоволеність клієнтів процесу; 3) можливість та вартість проведення змін бізнес-процесу. Згідно з останнім критерієм, розглядаються всі негативні наслідки для організації, які можуть виникнути під час оптимізації бізнес-процесу. Така думка зна-

ходить відображення також у роботі І.В. Кизикова і Я.В. Савченко [7]. Проте вказані автори не розглядають детально можливість чисельної оцінки структурних показників, тобто залученості процесу в систему.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи методи оцінки бізнес-процесів, ми дійшли висновку, що показники, за якими проводиться оцінювання, можна розподілити на дві групи. Перша група характеризує успішність реалізації бізнес-процесу і представляє зазвичай певні технічні або фінансові характеристики самого бізнес-процесу або його результату (виходу). У низці досліджень такі показники називають ще показниками «проблемності» бізнес-процесу, але, на нашу думку, більш точним буде називати цю групу показниками «зовнішньої конкурентоспроможності», оскільки відносні показники цієї групи найчастіше являють собою порівняння з аналогічним бізнес-процесом на інших підприємствах або певним стандартом. Друга група характеризує місце процесу в загальній системі, його вагомість, частку, стратегічну важливість, внесок у результат діяльності тощо, тому вважаємо за доцільне називати цю групу «структурні показники» (рис. 1).

Якщо перша група показників представлена досить великим різномаяттям, другій групі приділено значно менше уваги, і тим більш невизначеним є підходи і методи їх розрахунку.

Мета статті полягає у розгляді наявних методів вимірювання структурних показників бізнес-процесів та формуванні системи показників, що описують місце бізнес-процесу в структурі підприємства, тобто вагомості або ступінь залученості процесу в систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Показники, які можна віднести до структурних, дослідники називають по-різному: стратегічна важливість, ступінь пріоритетності, внесок бізнес-процесу, значимість тощо.

Найбільш розповсюдженим підходом до визначення структури бізнес-системи та, відповідно, статусу бізнес-процесу в системі є розподіл бізнес-процесів на основні та допоміжні. Основою розподілу є додана вартість, величина якої являє собою різницю між цінностями продукту після і до процесу. Відповідно до моделі М. Портера [8], утворення нової вартості відбувається шляхом додавання або поступового перенесення вартості відповідних частин активів підприємства, що витрачаються на кінцевий продукт, та повністю залежить від: процесів, що протікають на підприємстві; використаних тут сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і послуг, одержуваних підприємством ззовні; людських ресурсів підприємства; *Джерело: розроблено авторами*

технологій, застосовуваних на кожній стадії єдиного виробничого процесу; інфраструктури підприємства.

Аналіз доданої вартості є, по суті, основою розподілу бізнес-процесів організації на основні і допоміжні, хоча деякі автори виділяють в окрему групу також процеси управління (табл. 1).

Оцінка бізнес-процесів за участю в доданій вартості приводить до висновку, що найбільш залученими в систему і стратегічно важливими є т. зв. основні процеси. Процеси допоміжні та процеси управління є менш залученими і, відповідно, менш стратегічно важливими.

Дослідниками реінжинірингу [9] запропоновано оцінювання важливості певного процесу як внесок у досягнення ключових факторів успіху КФУ (або CSF – Critical Success Factors). З усіх сформульованих цілей потрібно вибрати вісім найбільш важливих, які називають критичними факторами успіху. Важливість процесу визначається ступенем його внеску в досягнення стратегічних цілей компанії, тому чим більше критичних чинників успіху підприємству розглянутий бізнес-процес, тим більше його важливість (рис. 2).

На думку авторів [1; 7], проведення змін у певному процесі може бути недоцільним із причин високої вартості таких змін, можливих небажаних наслідків або бар'єрів зі сфер «фінанси», «персонал» і «законодавство». До першої групи належать видатки компанії в поточному періоді або можливі інвестиції в нові технологічні засоби, до другої – видатки на подолання супротиву з боку співробітників, до третьої – законодавчі обмеження. Після визначення основних бар'єрів за кожним виділеним бізнес-процесом потрібно розрахувати сумарну величину сил усіх бар'єрів, які можуть перешкодити проведенню змін у ньому. Автори пропонують нормування значень у діапазоні від 1 до 5 для всіх бізнес-процесів [7]. Отримане значення називається ступенем можливості проведення змін у бізнес-процесі. На нашу думку, врахування означених критеріїв є дуже важливим для визначення вагомості процесу в системі, але при цьому бар'єр «законодавство» є екзогенним чинником, вплинути на який організація не в змозі, тому може охарактеризувати структуру бізнес-системи лише опосередковано.

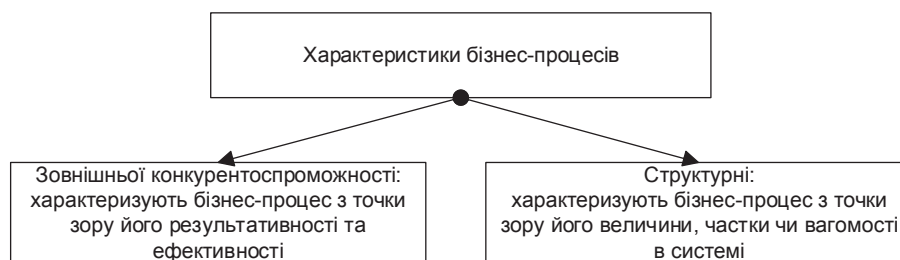


Рис. 1. Групування характеристик бізнес-процесів

Таблиця 1

Класифікація бізнес-процесів

	Участь у вартості	Вихід	Споживач	Приклад
Основні	Додають вартість, що має споживчу цінність	Вхід для інших процесів, або кінцевий продукт	Інший бізнес-процес, або кінцевий споживач	Виробництво Транспортування
Допоміжні	Додають вартість продукту, що не має споживчої цінності	Ресурс для інших процесів	Інший бізнес-процес	Внутрішній аудит Охорона
Управління		Результати діяльності організації	Інші бізнес-процеси Власники та інші стейкхолдери	Вибір стратегії розвитку

Джерело: складено авторами на основі [1; 8]

		Критичні фактори успіху								Важливість (кількість CSF)
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Бізнес-процеси	П1			X		X		X	X	4
	П2	X	X		X	X	X	X	X	7
	П3	X	X	X	X	X		X	X	7
	П...	X		X		X		X	X	5
	Пn		X		X		X		X	4

Рис. 2. Матриця співставлення бізнес-процесів та критичних факторів успіху

Джерело: складено авторами на основі [1; 9]

Узагальнюючи думки наведених авторів та на основі власних досліджень вважаємо, що система оцінювання структурних показників бізнес-процесів має ґрунтуватися на таких засадах.

Статус певного процесу в бізнес-системі або його вагомість визначається (рис. 3):

– по-перше, його стратегічною важливістю, тобто роллю, яку він виконує в організації, або внеском у кінцевий результат. Роль може мати визначальний характер для кінцевих результатів усєї організації, для кінцевого споживача або лише для окремих ланок діяльності;

– по-друге, ступенем організаційної залученості бізнес-процесу в систему. Подібний сенс має поняття «організаційна фрагментарність», що використовується низкою авторів як міра взаємозв'язку певного процесу з іншими процесами в організації.

Ці два складники можуть бути описані різними показниками.

Найбільш коректним та обґрунтованим показником, що визначає важливість бізнес-процесу, на перший погляд здається участь процесу в доданій вартості. Додана вартість включає заробітну плату, орендну плату (або амортизаційні відрахування) і прибуток. Визначення частки прибутку, яка припадає на певний бізнес-процес, є ускладненим, оскільки саме частка прибутку й є тією цінністю, що має значення для споживача.

Тому для визначення статусу процесу за доданою вартістю пропонуємо використовувати лише «витратну» її частину:

– оплата праці співробітників, зайнятих у цьому процесі, з урахуванням відрахувань на соціальні заходи;
– амортизація активів, що використовуються у цьому процесі.

Таким чином, додана вартість, що створюється певним бізнес-процесом, дорівнюватиме:

$$V_i^{ad} = WF_i + A_i, \quad (1)$$

де V_i^{ad} – додана вартість і-го бізнес-процесу;

WF_i – фонд оплати праці співробітників і-го процесу (з нарахуваннями);

A_i – амортизація активів, використаних в і-му процесі.

Застосування цього показника має певні обмеження. По-перше, цей показник відбиває участь у

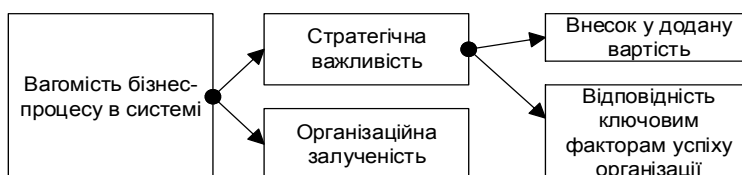


Рис. 3. Складники структурної характеристики бізнес-процесів

Джерело: розроблено авторами

створенні вартості переважно основних процесів, витрати яких можна віднести до собівартості продукції, робіт, послуг. Витрати допоміжних процесів відносяться на адміністративні витрати або витрати на збут, і їх коректне визначення для допоміжних процесів потребує спеціальних зусиль для розрахунків. Для промислових підприємств вартість активів, використовуваних у допоміжних процесах, зазвичай є значно нижчою, ніж активів, використовуваних у допоміжних процесах. Звідси логічно витікає, що значення цього показника для допоміжних процесів буде переважно низьким [10]. Таким чином, використання цього показника є об'єктивним із погляду кількісного вимірювання, але від самого початку передбачає нижче значення для т. зв. «допоміжних» процесів і, що головне, для т. зв. «процесів управління». Тому застосування цього показника буде більш інформативним для порівняння бізнес-процесів у межах однієї групи.

Усунути цей недолік дає можливість використання методу оцінювання участі процесу в ключових факторах успіху CSF, що був описаний вище. Кількість CSF, на які впливає даний процес, становить оцінку його стратегічної важливості:

$$V_i^{CSF} = N_i^{CSF}, \quad (2)$$

де V_i^{CSF} – цінність і-го бізнес-процесу;

N_i^{CSF} – кількість ключових факторів успіху, які забезпечує і-й процес.

Очевидно, що т. зв. «процеси управління», як, наприклад, фінансове планування, розроблення продукту і т. п., є впливовими на більшу кількість CSF, ніж низка основних бізнес-процесів, що формують додану вартість. Умовним недоліком цього методу можна назвати необхідність додаткових зусиль зі створення експертної комісії з оцінювання відповідності CSF, обробки результатів, а також певний суб'єктивізм оцінок.

Організаційну залученість бізнес-процесу в систему, або фрагментарність бізнес-процесу, на нашу думку, характеризують саме можливість та вартість проведення змін у процесі у сферах «активи» і «персонал». До витрат такого виду належать: витрати на придбання нового або, навпаки, на демонтаж і утилізацію старого обладнання; витрати на придбання нової або коригування старої технології; витрати на зміну організаційної структури, тобто на придбання чи звільнення певних спеціалістів; витрати на перепідготовку персоналу тощо.

Вимірювання цього показника полягає у визначенні суми витрат, яка може мати місце у разі відмови від провадження процесу або його реорганізації.

$$V_i^{ch} = V_i^{as} + V_i^{st}, \quad (3)$$

де V_i^{ch} – вартість проведення змін;

V_i^{as} – вартість проведення змін в активах підприємства, використаних в i -му процесі;

V_i^{st} – вартість проведення змін стосовно персоналу, задіяного в i -му процесі.

Кількісне вимірювання цього показника зазвичай не зазнає труднощів, але, як і багато інших, потребує спеціальних розрахунків.

Таким чином, вагомість бизнес-процесу в системі можна охарактеризувати трьома показниками (табл. 2): доданою вартістю бизнес-процесу; цінністю процесу для ключових факторів успіху; вартістю проведення змін.

Спільним умовним недоліком цих показників є те, що вони не можуть бути розраховані на основі стандартних традиційних форм звітності, а потребують спеціальних зусиль. Перевагою першого з них, на нашу думку, є більша міра об'єктивності, другому й третьому може бути притаманний певний суб'єктивізм. При цьому перший показник більш коректно застосований для основних бизнес-процесів, під час оцінювання та порівняння окремих ланок або навіть операцій бизнес-процесу; другий і третій показники підходять для застосування для всіх груп бизнес-процесів.

Чим більше значення кожного з указаних показників, тим більшою є вагомість бизнес-процесу. Для оцінювання структури бизнес-системи застосування комплексного показника ϵ , на нашу думку, більш повним і коректним підходом. Для його реалізації необхідно привести показники до загальних (спільних) одиниць виміру. Найкращим варіантом вважаємо застосування відносних показників структури, тобто частку отриманого значення в сумі значень:

$$k_{x_i} = \frac{x_i}{\sum_{i=1}^n x_i} \quad (4)$$

Відповідно, показниками вагомості бизнес-процесу в системі стають:

– частка в доданій вартості, що вимірюється як відношення доданої вартості бизнес-процесу до доданої вартості підприємства (за вирахуванням прибутку):

$$N_i^{ad} = \frac{V_i^{ad}}{V^{ad}} = \frac{WF_i + A_i}{WF + A}; \quad (5)$$

– вага внеску в ключові фактори успіху – відношення кількості факторів успіху, яким відповідає даний бизнес-процес, до суми CSF, яким відповідають усі вибрані процеси:

$$N_i^{CSF} = \frac{V_i^{CSF}}{N^{CSF}} = \frac{N_i^{CSF}}{\sum_{i=1}^n N_i^{CSF}}; \quad (6)$$

– частка вартості перетворень бизнес-процесу в сумарній вартості перетворень. Визначення останньої потребує певних пояснень.

Як вартість перетворень, на нашу думку, може бути використана вартість підприємства. Традиційно

для комплексної оцінки вартості підприємства у світовій практиці господарювання використовуються три підходи: дохідний (прибутковий), витратний (майновий), порівняльний (ринковий), а також інтегрований, який поєднує декілька підходів. У межах кожного з них виділяють декілька методів. Розгляд переваг, обмежень та умов застосування кожного з підходів виходить за межі даного дослідження, тому ми не будемо детально зупинятися на цих питаннях. За своєю суттю сумарна вартість перетворень найбільш повно відповідає вартості підприємства, розрахованої майновим (витратним) методом. Аргументи на користь такого підходу такі. Відповідно до положень Національного стандарту оцінки № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», витратний підхід – це сукупність методів оцінки, що базуються на визначенні необхідних витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з урахуванням величини його зносу [11], що й являє собою, згідно із цим визначенням, сумарну вартість перетворень. У практиці оцінки вартості підприємства в межах цього підходу найширше використовуються методи: чистої балансової вартості, скоригованої вартості, оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів, вартості заміщення, відновної вартості, ліквідаційної вартості.

Певним недоліком для використання цього методу оцінки вартості підприємства як бази для визначення організаційної залученості вважаємо те, що вартість підприємства, розрахована майновим методом, не враховує витрат, пов'язаних з організаційними перетвореннями щодо персоналу, оскільки вартість персоналу чинними нормами фінансового обліку не враховується як вартість активів. Відповідно до чинних правил ведення бухгалтерського обліку, витрати на персонал не капіталізуються, а відображаються у складі поточних витрат за видами діяльності

Таким чином, використання вартості підприємства, визначеної витратним методом, як сумарної вартості перетворень та бази для визначення організаційної залученості не позбавлене недоліків і має бути доповнене вартістю персоналу як активу підприємства. Це доповнення є особливо актуальним для підприємств сфери послуг та дослідницьких установ, де людський капітал дійсно має набагато більше значення, ніж майновий. Для промислових підприємств, особливо в частині основних бизнес-процесів, вартість майна є суттєво більшою, тому використання цього методу вважаємо можливим.

Відповідно, ступінь організаційної залученості бизнес-процесу дорівнюватиме:

$$N_i^{ch} = \frac{V_i^{ch}}{\sum_{i=1}^n V_i^{ch}} = \frac{V_i^{as} + V_i^{st}}{NA}, \quad (8)$$

де NA – чисті активи підприємства.

Таблиця 2

Показники оцінки вагомості бизнес-процесу в системі

№	Показник	Формула	Переваги	Обмеження
1	Додана вартість бизнес-процесу	$V_i^{ad} = WF_i + A_i$	Легко вимірюється кількісно, що забезпечує об'єктивність оцінки	Не завжди може бути використаний коректно для порівняння основних і допоміжних процесів, а лише в межах однієї групи
2	Цінність бизнес-процесу для ключових факторів успіху	$V_i^{CSF} = N_i^{CSF}$	Універсальний для будь-якої групи бизнес-процесів	Суб'єктивізм оцінок як відповідності процесів CSF, так і самих CSF
3	Вартість проведення змін у бизнес-процесі	$V_i^{ch} = V_i^{as} + V_i^{st}$	Легко вимірюється кількісно, що забезпечує об'єктивність оцінки	Потребує додаткових зусиль з прогнозування майбутніх змін

Джерело: розроблено авторами

Сукупність приведених відносних показників оцінки вагомості бізнес-процесу в системі набуває такого вигляду (табл. 3). Для визначення підсумкової оцінки вважаємо доцільним використання середньоарифметичного значення, оскільки з урахуванням описаних вище обмежень кожного з показників вони мають приблизно рівну вагу й є відносно незалежними показниками оцінки вагомості бізнес-процесу в системі. Велике значення будь-якого з них свідчить про високу вагомість.

Результати досліджень були практично застосовані для оцінки бізнес-системи компанії ТОВ «Аріс», що спеціалізується на виготовленні полімерної тари: тришарових матеріалів на основі алюмінію, крафт-паперу та спеціальних комбінованих плівок для агресивного середовища, надає комплекс послуг із виробництва упаковки і пакетів, виготовлення рулонної упаковки з багатошарових матеріалів із друком чи без. Визначення структурної оцінки бізнес-процесів

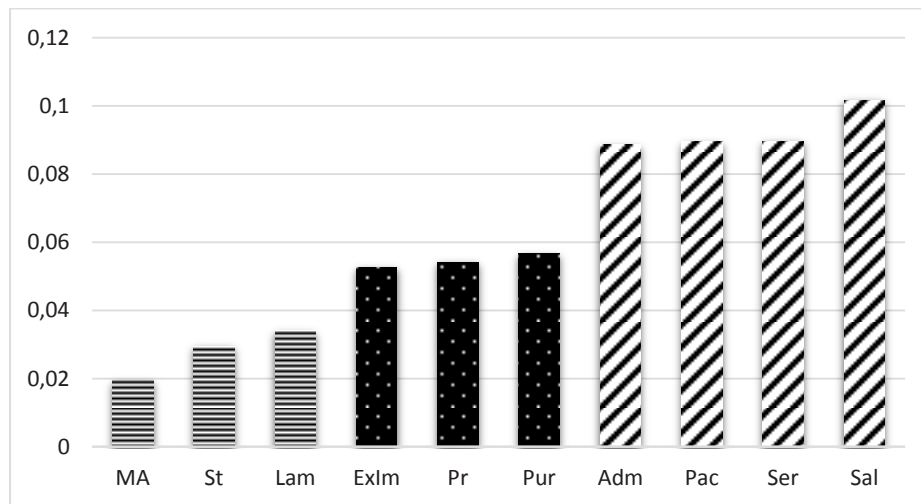


Рис. 4. Значення структурної оцінки бізнес-процесів ТОВ «Аріс»

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 3

Відносні показники оцінки вагомості бізнес-процесу в системі

№	Відносний показник	Формула для розрахунку
1	Частка бізнес-процесу в доданій вартості	$N_i^{ad} = \frac{WF_i + A_i}{WF + A}$
2	Вага внеску бізнес-процесу в ключові фактори успіху	$N_i^{CSF} = \frac{N_i^{CSF}}{\sum_{i=1}^n N_i^{CSF}}$
3	Організаційна залученість бізнес-процесу	$N_i^{ch} = \frac{V_i^{as} + V_i^{st}}{NA}$
	Підсумкова оцінка	$N_i = \frac{\sum_{i=1}^3 N_i^j}{3} = \frac{N_i^{ad} + N_i^{CSF} + N_i^{ch}}{3}$

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Структурна оцінка бізнес-процесів ТОВ «Аріс», 2016 р.

Бізнес-процес	Позначка	V_i^{ad}	V_i^{CSF}	V_i^{ch}	N_i^{ad}	N_i^{CSF}	N_i^{ch}	N_i
Виробництво пакетів	Pac	1580,0	3	433,8	0,186	0,073	0,0092	0,0896
Виробництво ламінатів	Lam	222,5	3	146,9	0,026	0,073	0,0031	0,0341
Виробництво друку	Pr	710,4	3	283,7	0,083	0,073	0,0060	0,0542
Обслуговування виробничих процесів	Ser	1218,0	4	1352,3	0,143	0,098	0,0287	0,0897
Зберігання сировини та матеріалів	St	311,9	2	147,3	0,037	0,049	0,0031	0,0295
Закупка сировини і матеріалів	Pur	194,3	6	44,6	0,023	0,146	0,0009	0,0567
Обслуговування експорту та імпорту	ExIm	76,6	6	133,6	0,009	0,146	0,0028	0,0527
Реалізація (продажі)	Sal	1476,4	5	475,1	0,173	0,122	0,0101	0,1017
Маркетинг і реклама	MA	41,89	2	214,4	0,005	0,049	0,0045	0,0194
Адміністрування	Adm	668,1	7	803,6	0,078	0,171	0,0170	0,0887

Джерело: розраховано авторами

підприємства за наведеним підходом набуває такого вигляду (табл. 4) та наведено наочно на рис. 4.

Рисунок наочно демонструє, що має місце виражене групування бізнес-процесів досліджуваного підприємства за структурними показниками на три групи. Найменшу вагомість у системі мають бізнес-процеси маркетингу та адміністрування, складування та виробництва ламінатів. Наступною групою за ступенем вагомості є процеси обслуговування експортно-імпортних операцій, виробництво друку та постачання. Найбільш вагомими в структурі бізнес-системи є процеси реалізації, обслуговування виробничих процесів, виробництва пакетів та адміністрування. Це пов'язано з активною ринковою позицією підприємства щодо завойовування ринку, у зв'язку з чим підприємство утримує досить великий штат відділу продажів. Виробництво пакетів є основним виробничим процесом підприємства, а обслуговування виробничих процесів забезпечує якість вихідної продукції.

Висновки. Однією з важливих характеристик бізнес-процесу є його вагомість у системі, яка, своєю чергою, характеризується трьома показниками: доданою вартістю бізнес-процесу; цінністю процесу для ключових факторів успіху, вартістю проведення змін. Запропонований комплексний показник може бути використаний для матричного аналізу бізнес-процесів підприємства на кшталт моделі Мак-Кінсі або інших, що є основою для прийняття управлінських рішень щодо реорганізації бізнес-системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Выбор бизнес-процессов для оптимизации. URL: <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=43>.
2. Єсіпова К. Методика оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств. Вісник ХНТЕУ. 2012. № 2. С. 46–58.
3. Шрайбер Н.Ю. Аналитический инструментарий процессно-стоимостного управления в потребительской кооперации. Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2. С. 32–39.
4. Коваль В.В. Оцінювання розподілу й логістики бізнес-процесів в управлінні операторами телекомунікацій. Наукові праці ОНАЗ ім. О.С. Попова. 2008. № 2. С. 100–105.
5. Александрова В.А., Манойленко А.В. Оценка эффективности бизнес-процессов интегрированных корпоративных структур. Проблемы экономики. 2014. № 4. С. 249–255.
6. Махметова А.Е. Оценка критериев ранжирования бизнес-процессов предприятий промышленности. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 5 (49). С. 82–85.
7. Кизиков И.В., Савченко И.В. Методика выбора бизнес-процессов для оптимизации в интегрированных холдинговых структурах. Современные проблемы науки и образования. 2011. № 6. URL: <http://www.science-education.ru/100-5163>.
8. Портер М. Конкуренция; пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. 608 с.
9. Робсон М., Уллах Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов: практическое руководство; пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 222 с.
10. Брінь П.В., Прохоренко О.В. Кількісне оцінювання ступеню інтеграції підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 7 (157). С. 484–495.
11. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 року № 1440. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p>.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 29

Частина 1

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 24,18.
Підписано до друку 27.06.2018.
Замов. № 0618/59. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.