

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 23. Issue 3(68). 2018 Том 23. Випуск 3(68). 2018
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published eight times a year
Series founded in July, 2006

Volume 23. Issue 3(68). 2018

Odesa
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 8 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 23. Випуск 3(68). 2018

Одеса
2018

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна рада:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*голова ред. ради*); **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук (*заступник голови ред. ради*); **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук; **В. В. Глебов**, канд. іст. наук; **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук; **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук; **В. В. Заморов**, канд. біол. наук; **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук; **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій; **В. Є. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук; **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук; **В. В. Менчук**, канд. хім. наук; **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки; **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук; **В. І. Труба**, канд. юрид. наук; **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук; **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук; **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія журналу:

О. В. Горняк, д-р екон. наук, (*науковий редактор*), **Л. М. Алексєнко**, д-р екон. наук, **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Маслєнніков**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, доктор філософії в галузі економіки (Центральний університет фінансів і економіки (Китай)), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*).

Editorial council:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the journal:

O. V. Gornyak, **L. M. Alekseienco**, **A. G. Ahlamov**, **V. D. Bazylevich**, **E. A. Kuznetsov**, **E. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Poberezhets**, **O. V. Sadchenko**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **S. O. Yakybowskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **I. A. Lomachynska**.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ГРОМОВА Т. М.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРНОВОГО РИНКУ7

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БУСАРЕВА Т. Г.

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРОПОРАЦІЙ
НА РОЗВИТОК ПРОЦЕСУ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....11

ЗАГОРУЛЬКО Б. О., МОГИЛЬНА Л. М.

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ФРАНЦІЇ.....15

ЛОМАЧИНСЬКА І. А., МАНЧЕНКО К. І.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ДИНАМІКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
(НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ ТА ЧЕХІЇ).....20

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

КАЛИЧЕВА Н. Є., ПАСІЧНИЧЕНКО І. В., РУБЬОВ О. В.

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....26

МЕЛЬНИК Ю. М.

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В ПРОМИСЛОВОСТІ.....30

МІЩУК Н. В., ТРОХАНЯК С. Р.

НЕЧІТКИЙ КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ОСВІТЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В ЧАСОВОМУ ВИМІРІ.....39

ПІЧУРА В. І., ПОТРАВКА Л. О.

ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ
В УМОВАХ НЕСТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....44

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БАЗЕЦЬКА Г. І., КҀСІК Н. А., БАГДІКЯН С. В.

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗА КУПІВЕЛЬНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГ.....50

БРАТУТА О. Г.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ»
ЯК ПРЕДМЕТА У СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ БУТТЯ.....57

ВОВЧАНСЬКА О. М., ІВАНОВА Л. О., БАЛУК Н. Р.

КОНФІГУРАЦІЯ СКЛАДНИКІВ PR-ТЕХНОЛОГІЙ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....62

ГРИНЧЕНКО Р. В.

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД СИСТЕМИ АНАЛІЗУ
ТА ОЦІНКИ АДАПТАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ.....68

ДЮЖЕВ В. Г., БОЛЬШАКОВ Д. В., КОНЯЕВА Е. Г.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ
ТЕХНОЛОГИЙ НИЗКОПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ.....73

ГЖЕВСЬКИЙ П. Г.

ТЕОРІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....81

ІЛЬЧЕНКО Н. Б.

РОЗВИТОК РИНКУ СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ.....86

КАБАНЕЦЬ І. А. ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ РУХУ МАСИ ДОДАТКОВОГО ПРОДУКТУ В РОБОЧОМУ ДНІ ЯК МІРИ ОСОБИСТОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ	91
КІБЕНКО К. А. РІВЕНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	95
КОСТИШИН Н. С. ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ НА ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ІЗ РОЗРОБЛЕННЯ ТА БУДІВНИЦТВА МАЛИХ ГІДРОЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ.....	101
МАРКІНА І. А., КОБЧЕНКО М. Ю. ПАРАМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЗА УМОВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ.....	105
МАТУКОВА Г. І., МОКРЯК Е. В. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО СКЛАДНИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	111
МИКОЛЮК О. А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА ДІАГНОСТИКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	116
ПАРТОЛА А. І. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС.....	122
РОЗДІЛ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ГЕРАСИМЧУК З. В., СВИДА І. В. СТІЙКИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ ТА ГОЛОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	130
РОЗДІЛ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
КІРНОС І. О. ПРОДУКТИВНЕ СТАРІННЯ: ДІАЛОГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ.....	134
РОЗДІЛ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
БОДРЕЦЬКИЙ М. В. ЕТАПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ.....	141
ГАЛАЙКО А. М. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА	145
ДОРОФЕЄВ Д. А. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПОСЛУГ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	149
ЗІНЧЕНКО О. А., СУПРУН Н. В., СУПРУН А. А. ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	154
КАЧУЛА С. В. БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	159
ПИСЬМЕННИЙ В. В. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ «ВЛАСНИХ» ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ ЗА ІНІЦІАТИВИ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ.....	164
РОЗДІЛ 8	
СТАТИСТИКА	
БАБЄЄВА О. В. СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	168
НАШІ АВТОРИ.....	174

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.16

Громова Т. М.

Національний університет державної фіскальної служби України

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРНОГО РИНКУ

Досліджено теоретичні питання особливостей функціонування товарного ринку. Розкрито необхідність застосування стратегії щодо сегментації ринку. Проаналізовано тенденції відмінностей ринку продавця і ринку покупця. Визначено сутність та значення товарів виробничого призначення та споживчих товарів.

Ключові слова: ринок, товарний ринок, попит, пропозиція, товар, ціна.

Постановка проблеми. Фундаментом економіки будь-якої держави є товарні відносини, які мають місце на ринку товарів і послуг. Цей ринок, поєднуючи в собі процес купівлі-продажу товарів і послуг у сфері товарного обміну, називають товарним ринком. Товарний ринок виконує координаційну роль, яка чітко висвітлена через призму основних функцій ринку. Особливістю його на сучасному економічному етапі є те, що він дає змогу стежити за змінами попиту і пристосовуватися до них; спонукає виробників до випуску нових, більш досконалих товарів; розширює та вдосконалює комерційно-господарські зв'язки; раціонально спрямовує товарний потік від виробника до споживача в достатньому обсязі, потрібному асортименті та в необхідний час; зберігає товарні запаси; надає відповідні послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз досліджень і публікацій, в яких досліджується сутність товарного ринку як економічної категорії, свідчить про суттєвий внесок вітчизняних науковців, серед яких є: А.С. Савощенко [1], М.І. Беляєв та Л.В. Шестопалова [2], Я.Ю. Карпова [3], В.М. Лисюк [4; 5], С.О. Черненко [6], В. Олефір [7], Н.П. Лутчин та Я.Ю. Карпова [8]. Але, незважаючи на значну кількість досліджень даної проблематики, необхідним є систематичне вивчення та дослідження товарного ринку через постійно зростаючий вектор економічного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні немає чітко визначеної сучасної теорії товарних ринків, яка була найбільш прийнятна до практичного втілення для більшості країн світу. Підтвердженням цього є відсутність загальноприйнятих поглядів на проблему регулювання товарних ринків, єдиної теорії конкурентних відносин та чіткого визначення їхнього місця та ролі, про що свідчать дискусії сьогодення в науковій літературі.

Мета статті полягає в опрацюванні науково-методичних підходів до функціонування товарного ринку та обґрунтуванні організаційно-економічної сутності товарного ринку як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком економіки сутність та значення ринку постійно змінювалися під впливом багатьох чинників. На початковому етапі під словом «ринок» розумілося місце, де зустрічалися покупець і продавець та в процесі взаємодомовленості про ціну здійснювався процес купівлі-продажу. Згодом термін «ринок» відображав дію механізму операцій

із приводу купівлі-продажу товарів, забезпечуючи взаємодію продавців і покупців.

Сьогодні, вивчаючи різні визначення ринку, очевидним стає те, що його розуміють як місце торгівлі, що має товарно-грошову форму обігу та містить господарські зв'язки. Ринок виступає елементом відтворення сукупного національного продукту та частиною механізму, який регулює економіку.

На думку В.М. Лисюк, товарний ринок як основна структурна одиниця системи ринкової економіки, у межах якої відбувається повний закінчений цикл відтворення споживчої вартості товару – від утворення до споживання, відрізняється за своєю структурою, принципами функціонування та розвитку. У цілому ці принципи зводяться до застосування цільових механізмів державного регулювання відповідних секторів ринків як домінуючої форми економічного регулювання у державі [5, с. 267].

Ринок товарів – це первинна форма ринку. Тут здійснюється купівля-продаж предметів споживання та засобів виробництва, тому він поділяється на споживчий ринок і ринок засобів виробництва. Суб'єктами цього ринку є фізичні або юридичні особи, які вступають у відносини товарообміну як покупці чи як продавці. Основним механізмом ринку товарів є торгівля. Це така господарська діяльність, яка спрямована на організацію і проведення продажу товарів. Розрізняють гуртову (оптову) і роздрібну торгівлю. Гуртова торгівля виступає як посередницька торгівля між промисловцями і торговцями, а також між самими торговцями. У гуртовій торгівлі відбувається реалізація великих партій товару. Роздрібна торгівля – це продаж товарів безпосередньо споживачам поштучно. Роздрібна торгівля здійснюється через магазини, кіоски, підприємства харчування тощо. Ціна на ринку товарів формується як ціна рівноваги попиту та пропозиції. Важливим складовим елементом структури товарного ринку є ринок послуг. Послуга – це особливе споживче благо, яке виражається в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу або суспільства. Особливістю послуги як товару (порівняно зі звичайними товарами, з матеріальним благом) є те, що вона корисна не як матеріальна річ, а як діяльність. Тому споживання послуг збігається з процесом їх створення, з діяльністю, і вони не можуть зберігатися або транспортуватися як товари – матеріальні блага [9].

Для досконалого вивчення ринку товарів необхідним є застосування стратегії щодо його сегментації, адже саме вона полягає у пристосуванні маркетингової діяльності щодо визначення мотивів попиту, виявлення незадоволених потреб покупців, які утворюють сегмент ринку. Сегментація може проводитися за різними ознаками:

- територіальними (розташування регіону, чисельність та щільність населення, структура комерційної діяльності, динаміка розвитку регіону тощо);

- демографічними (вік, стать, розмір сім'ї, рівень доходів, рід занять, освіта, національність);

- психологічними (спосіб життя, особисті якості, привід для здійснення купівлі, пошук вигоди, статус постійного користувача, інтенсивність споживання, прихильність до марки, поінформованість про товар тощо);

- соціально-економічними (рід занять, освіта, рівень доходу, соціальна приналежність).

Залежно від співвідношення попиту та пропозиції розрізняють ринок продавця і ринок покупця. Ринок продавця виникає за умов, коли попит значно перевищує пропозицію. Причому продавець буде в будь-якому разі мати збут свої продукції, оскільки за умов надлишкового попиту всі товари все одно будуть реалізовані. У зв'язку з такою ситуацією продавцю не потрібні вивчення та дослідження ситуації на ринку. Абсолютно протилежна ситуація притаманна ринку покупця, на якому більше влади мають покупці і найактивнішими «діячами ринку» змушені бути продавці. Ринок покупця є впровадженням у практику провідної ідеї концепції маркетингу: надійною гарантією ринкового успіху підприємства є визначення незадоволених потреб та бажань певної групи споживачів і задоволення цих потреб ефективнішими, ніж у конкурентів, методами. Отже, у цьому разі свої умови диктує вже не продавець, а покупець. Для ринку покупця характерна конкуренція. Це змушує продавця робити значні зусилля для реалізації своїх товарів.

Товарні ринки відрізняються характером кінцевого використання товарів. Прийнято розрізняти ринки товарів виробничого призначення і споживчих товарів. Товари виробничого призначення являють собою результати діяльності людини у вигляді сировини, матеріалів, обладнання, послуг, які купують приватні особи чи організації для подальшої переробки чи використання в господарській діяльності, перепродажу чи здавання в оренду.

Існують різноманітні системи класифікації товарів виробничого призначення, які формуються за такими найпоширенішими критеріями:

- швидкістю перенесення вартості;
- значенням продукту у виробництві;
- вартістю;
- рівнем прийняття рішення щодо купівлі.

Під споживчими товарами розуміють товари, які купуються для особистого (сімейного) споживання та для задоволення власних потреб. Залежно від уподобань споживача дані товари поділяють на:

- товари повсякденного попиту – це споживачькі товари та послуги, які споживач купує досить часто, без розмірковувань, із мінімальним порівнянням з іншими товарами. Вони належать до продукції короткочасного використання;

- товари попереднього вибору – це споживачькі товари, які споживач купує лише в процесі вибору, попередньо порівнюючи між собою

за показниками придатності, якістю, виглядом та ціною;

- товари особливого попиту – це споживачькі товари з унікальними характеристиками або торговельними марками відомих виробників, заради яких значні групи покупців готові витратити додаткові зусилля. Дана група товарів обмежена, оскільки не кожна фірма досягла такого рівня на ринку, коли її ім'я починає працювати на неї, що достатньою лише оповістити споживача про посередника, а потім споживач робить усе сам заради задоволення свої потреби, придбавши товар;

- товари пасивного попиту – це споживачькі товари, до яких споживач байдуже відноситься незалежно від того, знає він або не знає про їх існування. Всі нові товари на ринку якраз належать до цієї категорії і подальше їх просування лише можливе за правильної маркетингової політики, яка носить пізнавальний характер. Складнішою ситуація є під час просування товару, який споживачі знають, але в них немає до нього інтересу. У такій ситуації необхідне розуміння зв'язку між достоїнствами і перевагами даного товару та наявними потребами споживачів, щоб довести цю інформацію та відродити інтерес до товару, який пропонується;

- товари низької якості (малоцінні, неповноцінні) – це споживачькі товари, попит на які зменшується за зростання доходу і збільшується за його скорочення. До таких товарів належать такі товари, які не мають ні «миттєвої привабливості», ні переваг у довгостроковій перспективі;

- товари імпульсивного попиту – це споживачькі товари, рішення про придбання яких покупець приймає не заплановано, а під впливом реклами, звабливої пропозиції продавця чи іншого імпульсу. Зазвичай такі товари намагаються продавати всюди, і споживачу не треба їх розшукувати, оскільки вони постійно в полі зору;

- товари сезонні – це споживчі товари, які в сезон є обов'язково у великій кількості до продажу. На ці товари найбільший попит є саме сезонний.

На відміну від споживчих товарів на ринку присутні товари промислового призначення, тобто товари, призначені для виробництва інших товарів. Ще промисловими товарами можна назвати товари для професійного використання, які застосовуються для промислового виробництва. Існує ціла низка характерних ознак, притаманних ринку товарів промислового призначення [10]:

- порівняно невелика кількість покупців на ринку. Продавець товарів промислового призначення, як правило, має справу з набагато меншим числом покупців, аніж його колега, який пропонує товари широкого споживання. Навіть у галузях із безліччю виробників основна частина закупівель припадає, як правило, на частку всього декількох великих покупців. У таких галузях, як виробництво автомобілів, телефонного і телеграфного обладнання, сигарет, авіаційних двигунів і деталей до них, а також у промисловості органічних волокон понад 70% загального обсягу виробництва припадає на частку всього чотирьох виробників. Отже, саме вони й будуть закуповувати основну масу предметів постачання, призначених для галузі у цілому;

- покупці сконцентровані географічно. Більше половини всіх покупців товарів промислового призначення в країні сконцентровані у певних районах. Географічна концентрація виробників

сприяє зниженню витрат. Продавцям товарів промислового призначення необхідно стежити за тенденціями посилення або ослаблення географічної концентрації;

– попит на товари промислового призначення визначається попитом на товари широкого споживання. Попит на товари промислового призначення в кінцевому підсумку виникає від попиту на товари широкого споживання. Адже шкури тварин закупаються тому, що споживачі купують туфлі, гаманці та інші вироби зі шкіри. Якщо попит на ці товари ослабне, знизиться попит на всі товари промислового призначення, які використовуються в процесі їх виробництва;

– попит на товари промислового призначення нееластичний. Для загального попиту на більшість товарів промислового призначення (на відміну від попиту з боку окремої фірми) характерна низька цінова еластичність. Це означає, що зміна ціни не тягне за собою сильних коливань загального попиту. Фірми з виробництва взуття навряд чи стануть закуповувати набагато більше шкіри, якщо ціна на неї впаде. З іншого боку, вони навряд чи стануть закуповувати її набагато менше, якщо ціна підніметься. Особливо нееластичний попит в короткостроковому плані, бо виробники продукції не в змозі внести велику кількість змін у технологію свого виробництва. Водночас споживачі будуть виходити із ціни, вирішуючи, у якого саме постачальника закуповувати необхідно їм товари;

– попит на товари і послуги промислового призначення зазвичай змінюється швидше, ніж на товари і послуги широкого споживання. Це особливо справедливо щодо попиту на нове виробниче обладнання. Певний відсоток приросту попиту на споживчі товари може призвести до незмірно більшого відсоткового приросту попиту на машини та обладнання, необхідні для випуску додаткових кількостей товарів широкого вжитку. Ця обставина змушує багатьох виробників диверсифікувати свою товарну номенклатуру, щоб мати можливість якось згладжувати перепади в рамках циклу ділової активності;

– покупці товарів професійного призначення є професіоналами. Товари для потреб промисловості закуповують професійно підготовлені агенти, які все своє робоче життя вчать, як здійснювати закупівлі найбільш вигідним чином. Звичайний споживач менш обізнаний у мистецтві передбачливості під час здійснення покупок. Чим складніший характер для закупівлі потреб промисловості, тим більше ймовірність участі в процесі прийняття рішення про неї цілої низки осіб. Придбанням найбільш важливих товарів зазвичай займаються спеціальні закупівельні комісії, до складу яких входять технічні експерти і представники вищого керівництва.

Останнім часом інновації відіграють значиму роль на ринку товарів промислового призначення та визначають можливі перспективи розвитку. Попит не постійний, що призводить до великих складнощів для компаній в умовах виникнення нових і зміни наявних ринків. Учасники товарного ринку потребують товарів, які можуть задовольнити попит, скорочення виробничих циклів та інновацій на всіх етапах ланцюга постачання. Актуальні та повні відомості про ринок є життєво необхідними для успіху в цій сфері, тому фірмам, які займаються товарами промислового призначення, потрібно діяти швидко, оперуючи важли-

вими даними, володіти аналітичною базою ринку, щоб фірма була попереду в конкурентній боротьбі.

Одним із регуляторів товарного ринку є його державне регулювання, яке відображає чітку межу і при певних обставинах може стати суттєвою перешкодою на шляху його розвитку. У зв'язку із цим постає необхідність в оптимальному поєднанні регулюючого впливу держави з дією механізму ринкового саморегулювання. Основним інструментом у цьому механізмі є ринкове ціноутворення за умов конкуренції.

Враховуючи всю різноманітність методів ціноутворення для них є спільна риса, яка проявляється у тому, що ціна обов'язково повинна перевищувати витрати виробництва та забезпечити утворення прибутку. Суттєвою характеристикою товарного ринку є те, що ринкова ціна формується під впливом співвідношення попиту і пропозиції в умовах конкуренції. Особливістю є те, що за наявності значної кількості покупців і продавців на ринку, кожен із них не спроможний суттєво вплинути як на ринкову ціну, так і на загальний обсяг пропозиції. Це призводить до того, що виробнику необхідно знайти шляхи зниження витрат виробництва та методи підвищення конкурентоспроможності своєї продукції. Все це призводить до підвищення значимості конкуренції, яка стає могутнім стимулом технічно-економічного прогресу, впровадження на товарний ринок нових видів товарів, зниження витрат виробництва.

Висновки. Товарний ринок виконує координаційну місію, тобто являє собою систему економічних відносин на основі зіставлення попиту і пропозиції на товари і послуги. Роль та значимість ринку добре проявляються через призму його функцій: посередницьку, стимулюючу, регулюючу, ціноутворюючу та інформаційну. Особливості сучасного товарного ринку проявляються у динамізмі структури торговельного асортименту, оскільки його структура повинна чітко відповідати споживчому попиту, щоб на ринку не з'явився надлишок або дефіцит. Торговельний асортимент сфери обігу є пропозицією товарів, який повинен бути ширшим за попит, оскільки його мета – задоволення потреб споживачів і сприяння просуванню нових товарів на ринок. Під час аналізу та вивчення структури торговельного асортименту товарний ринок інформує підприємців про задоволення потреб у тих чи інших товарах, про падіння попиту на певні товари, а також про влучну можливість уведення на товарний ринок нових товарів.

Ринкові відносини за сучасних умов потребують постійного оновлення товарної пропозиції, що передбачає виготовлення та випуск нового асортименту товарів. Він оцінюється через призму системи різних критеріїв: товарних, ринкових та виробничо-збутових. На ринку споживчих товарів важливо враховувати переваги, смаки й бажання споживачів визначених груп: товари для дозвілля, спорту, туризму, ринок одягу для дітей, жінок і т. ін. Кожен із них має свою специфіку. Перші здобуваються підприємцями, другі – усім населенням, у зв'язку з чим прийнято розрізняти споживчі товари та товари виробничого призначення. Крім того, важливим під час вивчення товарного ринку є визначення ринку збуту продукції фірми, де реалізується конкретний товар підприємства, а також його частку – питому вагу продукції фірми в загальному обсязі.

Список використаних джерел:

1. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2006. 336 с.
2. Белявцев М.І., Шестопадова Л.В. Інфраструктура товарного ринку. К.: Центр навчальної літератури, 2005.
3. Карпова Я.Ю. Підходи до класифікації товарних ринків регіону. Вісник ЛНУ імені Івана Франка. 2008. Вип. 39. С. 602–605.
4. Лисяк В.М. Товарний ринок як об'єкт державного регулювання. Економічні інновації. 2007. Вип. 27. С. 143–151.
5. Лисяк В.М. До теорії дослідження та розвитку товарних ринків. Економічні інновації. 2010. Вип. 40. С. 256-268.
6. Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 171 с.
7. Олєфір В. Товарний ринок як об'єкт дослідження. Вісник КНЕУ. 2008. № 3(5). С. 5-15.
8. Лутчин Н.П., Карпова Я.Ю. Наукові підходи до визначення і структури товарного ринку. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3. С. 117.
9. Комарницький І. Ф. Ринок товарів і послуг та його інфраструктура. Суть і функції товарної біржі. URL: <https://buklib.net/books/33881/>.
10. Котлер Ф. Ринок товарів промислового призначення. URL: <http://bibliograph.com.ua/biznes-42/50.htm>.

Громова Т. М.

Национальный университет государственной фискальной службы Украины

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО РЫНКА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы особенностей функционирования товарного рынка. Раскрыта необходимость применения стратегии относительно сегментации рынка. Проанализированы тенденции отличий рынка продавца и рынка покупателя. Определены сущность и значение товаров производственного назначения и потребительских товаров.

Ключевые слова: рынок, товарный рынок, спрос, предложение, товар, цена.

Gromova T. M.

National University State Tax Service of Ukraine

ESSENCE AND FEATURES OF FUNCTIONING OF COMMODITY MARKET

Summary

The theoretical questions of features of functioning of commodity market are investigational. The necessity of application of strategy is exposed in relation to market segmentation. The tendencies of differences of market of salesman and market of buyers are analysed. Essence and value of commodities of the productive setting and consumer goods are certain.

Keywords: market, commodity market, demand, suggestion, commodity, price.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 463.276.17

Бусарева Т. Г.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРОПОРАЦІЙ НА РОЗВИТОК ПРОЦЕСУ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У сучасному світі спостерігаються прискорення та інтенсифікація економічних процесів, на основі яких відбувається глобалізація. Сутність глобалізації та її наслідки є однією з найбільш актуальних проблем сучасних наукових досліджень. Актуальність цієї проблеми зумовлена феноменом глобалізації в житті суспільства, її всебічним впливом на соціальне середовище, на характер та спрямованість історичного процесу, який виник у процесі глобалізації нових можливостей та перспектив. Водночас на початку XXI ст. все частіше використовується термін «глокалізація», а саме пристосування глобальних цілей та перспектив ділової активності до місцевих умов. Термін «глокалізація» покликаний підкреслити двоаспектність процесу глобалізації, співвідношення та взаємопроникнення глобального і локального. Глокалізація означає одночасне здійснення глобалізації та локалізації: глобалізуються економіка, інформація та масова культура, водночас відбувається локалізація національних культур, відстоювання ними своєї ідентичності.

Ключові слова глобалізація, глокалізація, ТНК, світова економіка, закономірності розвитку.

Постановка проблеми. З початку 90-х років минулого століття глобалізація виступає однією з домінуючих закономірностей розвитку сучасного суспільства, яку необхідно враховувати під час формування економічної стратегії розвитку будь-якої держави. Глобалізація має техніко-технологічні, екологічні, економічні, соціальні, політичні та культурні характеристики, кожна з яких розкриває певний аспект системної взаємодії по лінії «Людина – Суспільство – Природа – Техніка». Показовим є висновок низки дослідників про те, що глобалізація пов'язана з ускладненням світу, яке завжди існувало в міру розвитку суспільства, а постійне вживання поняття «глобалізація» покликане привернути пильну увагу до підтвердження існування різних нових загроз, які стоять на шляху до процвітання сучасної цивілізації. Однак глобальні зміни в економічній сфері за допомогою побудови «відкритих економік», локомотивом яких виступають великі транснаціональні корпорації, очевидні, але їм суперечать прояви самостійності суб'єктів різних національно-державних систем, які утворюють локальні регіональні економічні об'єднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику, розглянуту в цій статті, широко досліджували такі закордонні та вітчизняні науковці, як Д. Андріссен, Н. Бонтіс, С.М. Клімов, Р. Коуз, Б. Льов, Б.Б. Леонтьєв, Л.І. Лукичев, Б.З. Мільнер, І.В. Пронін, Т. Стюарт, Р. Тіссен і т. д.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених особливостям розвитку глобалізації світової економіки та сучасним проявам глокалізації, сьогодні недостатньо проаналізованими залишаються питання впливу ТНК на розвиток процесу глокалізації світової економіки.

Мета статті полягає у формуванні концептуальних основ трактування глокалізації та визначенні впливу ТНК на розвиток процесів глокалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідники процесу глобалізації відзначають таку його особливість, як невідворотність породження протилежної тенденції. Та чи інша тенденція процесу глобалізації на якомусь етапі свого розвитку служить стимулом для зародження й розвитку протилежної тенденції. Зокрема, діє закономірність суспільно-історичного процесу, яку Арнольд Тойнбі охарактеризував як «Виклик – Відповідь». У науковій літературі вирішення проблеми внутрішньої суперечливості соціального процесу глобалізації призвело до необхідності використання терміна «глокалізація» і розроблення концепції глокалізації світового соціального процесу. Глокалізація може бути осмислена як сучасна форма розвитку процесу глобалізації. Почнемо дослідження з етимології поняття «глокалізація». Термін «глокальна» внутрішньо суперечливий за своїм складом, він поєднує значення антонімів «глобальний» і «локальний».

Замість уніфікації економічних процесів і злиттів національно-державних економічних систем в єдину глобальну економіку виникають і набирають силу явища іншої спрямованості, а саме зростання інтересу до регіональної економічної інтеграції, що дає змогу врахувати локальні економічні інтереси і національно-державні відзнаки в організації економічного життя. У теоретичному аспекті понятійний апарат концепції глокалізації знаходиться в стадії становлення, хоча й досить активно розвивається. Провідні вчені-економісти стверджують, що процеси глокалізації значно ширше, ніж протилежність глобалізації, оскільки вони протистоять всеохоплюючому й універсальному процесу глобалізації, але протікають паралельно йому, а тому від нього порівняно незалежні.

Британським соціологом Р. Робертсоном для позначення сучасного стану світового простору був уведений термін «глокалізація». Це поняття фіксує наявність стійкого взаємозв'язку між гло-

балізацією в її ліберально-ринковому варіанті та посиленням в економічному світі специфічного, локального, самобутнього та традиційного. Дослідник запропонував теоретичну модель, яка об'єднує одночасне співіснування протилежних тенденцій – до партикуляризації та універсалізації. Для цього вченим сконструйований даний термін як логічно вивірене та змістовно значуще поєднання двох слів – «глобалізація» і «локалізація». Гібридне поняття «глокалізація» синтезує значення термінів «транснаціональне», «інтернаціональне», «транскультурне», «трансрегіональне» і дає змогу зафіксувати взаємодоповнюваність і взаємопроникнення локальних і глобальних тенденцій у світовій економіці. У понятійно-категоріальному апараті дослідження сучасної економіки термін «глокалізація» відображає даний факт, локальні і глобальні зміни взаємо проникають та взаємно доповнюють один одного.

У цьому контексті стає очевидним, що локальний бік запропонованої Робертсоном глокалізації має як мінімум три моделі існування: регіональну (метанаціональну), національну та власне локальну (субнаціональну). Відповідно, і взаємодія глобального та локального повинно протікати на трьох рівнях зі своїми відмінними особливостями, зокрема:

- регіональне – національне (актуальне для функціонування країн СНД, Білорусії та України, а також для країн ЄС у контексті сучасних дискусій і Євроконституції);

- регіональне – локальне (актуальне для членів ЄС у рамках проголошеного курсу на «Європу регіонів»);

- національне – локальне (важливо в процесі формування національних держав) [1, с. 27].

Для кращого розуміння визначення глокалізації необхідно проаналізувати роботу У. Бека «Що таке глобалізація?». Для того щоб визначити предметну сферу свого дослідження, У. Бек пропонує розмежувати три поняття: «глобалізація», «глобальність» і «глобалізм». Бек визначає глобалізацію як «процеси, в яких національні держави і їх суверенітет вплітаються в павутину транснаціональних акторів і підкоряються їх владним можливостям, їх орієнтації та ідентичності»; іншими словами, мається на увазі наявність світового суспільства без усесвітньої держави та без усесвітнього уряду. Термін «глобальність», на думку Бека, відображає ту обставину, що «відтепер усе, що відбувається на нашій планеті, від несвідомого до локального, обмеженого подіями, що всі винаходи, перемоги та катастрофи стосуються всього світу і що ми повинні наше життя і наші дії, наші організації та інституції піддати реорієнтації і реорганізації відповідно до твердження «локальне – глобальне».

Таким чином, глобальність уявляється як якась об'єктивна констатація. Від глобальності і глобалізації Бек закликає відірватися глобалізм – нео-ліберальну ідеологію панування світового ринку, сценарій, який би розглядав глобалізацію як вестернізацію. Глобалізм розглядає глобалізацію монокаузально, визнаючи пріоритет економічного аспекту глобалізації над усіма іншими. Таким чином, теорія глокалізації покликана осмислити стан глобальності, включає у себе глобалізацію як одну з тенденцій у розвитку глобального суспільства і при цьому всіляко дистанціюється від глобалізму, пропонуючи зовсім інший підхід.

Водночас В.І. Максименко підтримує позицію, яка ставить під сумнів правомірність самого

поняття «глобалізація», оскільки велика частина проявів глобалізації локальна по суті й має місце бути переважно в зоні постіндустріальних країн. Нині концепція глокалізації розвивається на тлі критики висновків, які роблять прихильники глобалізації світової економіки. Дійсно, світова торгівля розвивається в основному середовищі Європи, Америки та Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а закордонні інвестиції сконцентровані всередині Азії, Європи й Америки. У США спостерігається не збільшення обсягу закордонних інвестицій порівняно з ростом ВВП, а падіння. Даний факт, на думку дослідників, свідчить про те, що в кінці ХХ ст. в економіці провідних держав закладений набагато більший потенціал для розвитку автаркції, ніж у попередньому столітті.

В економіці глокалізація реалізує себе в політиці протекціонізму і посиленні ролі держави в епоху світових економічних криз. Також ми можемо говорити про те, що економічна діяльність транснаціональних корпорацій знаходить певну специфіку в різних локальних контекстах, що виражається в адаптації продукції до національних ринків, до специфіки реклами і до методики просування товару. У політичній сфері глокалізація стає природною реакцією на виклик глобалізації, поставлений перед національними державами. Можливими відповідями у цьому разі можуть бути, наприклад, посилення націоналістичних тенденцій або прагнення до регіональної і субрегіональної інтеграції. У рамках культури глокалізація проявляється, мабуть, найбільш яскраво, що можна зафіксувати за допомогою терміна «мультикультурність» [2, с. 132–138].

Процес глокалізації світової економіки відображає діалектику внутрішнього суперечливого процесу, що викликає глобалізацією ринків та прагнення до збереження їхньої національної ідентифікації. Механізм глокалізації як конкурентна перевага глобальної компанії являє собою симбіоз чинників, тобто технологічної локалізації, що включає адаптивне входження компанії-прибульця в національне ринкове середовище за допомогою компліментарності, фрагментації, мімікрії (більшість «глокалів» позиціонують себе як частину місцевої економіки) і власне глобалізації, яка дає змогу користуватися ТНК її ефектами, зокрема всесвітнім масштабом операцій, ефективними глобальними технологіями з формування глобальних ланцюжків доданої вартості.

Глобалізація призвела до формування транснаціональних корпорацій, які мають ключовий вплив на процеси соціально-економічного розвитку в планетарному масштабі. У Доповіді про світові інвестиції Конференції Організації Об'єднаних Націй із торгівлі та розвитку відзначається, що протягом останніх 20 років змінювалися форми ТНК, масштаби їхніх міжнародних операцій, у результаті чого відбуваються зміни в їх стратегіях та формуванні конкурентних переваг, які визначають характер конкурентних ринків та галузей. Зокрема, система інтегрованого міжнародного виробництва ТНК трансформувалася в інтегровану міжнародну мережу, у рамках якої ТНК координують діяльність незалежних або майже незалежних структур, наприклад через механізми субпідряду та використання виробників оригінального устаткування. Провідною тенденцією розвитку ТНК є диверсифікація їхньої діяльності. Збутова діяльність доповнюється виробничим (у видобувних і обробних галузях), фінансовим, науково-дослідним та іншими видами бізнесу.

У вищезазначених сферах бізнесу випереджачими темпами зростають загальні та зарубіжні активи, інвестиції. Відбувається нарощування масштабів і географічний розвиток зарубіжної мережі виробничих активів ТНК. Географічна диверсифікованість виробничих потужностей компанії дає змогу отримувати переваги від зміни ринкової кон'юнктури на локальних ринках та призводить до розвитку процесу глокалізації. Діяльність ТНК охоплює практично всі галузі світового господарства, до сфери їх інтересів входить велика кількість країн у багатьох регіонах світу.

Глобалізаційні ефекти все більше (за наростання економічної сили і могутності низки країн, їх самоідентифікації) стикаються з локальними чинниками, що змушують процес глобалізації видозмінюватися, модифікуватися. Чим сильніше процес глобалізації, тим більш затребуваною стає локальна специфіка, яка, впливаючи на процес глобалізації, трансформує його, перетворює на процес глокалізації. При цьому локальний розвиток починає все більш конвергувати з глобальним. Процес взаємодії стає все більш обопільним, виникає і розвивається процес глокалізації [3, с. 58–69].

У кінці ХХ – початку ХХІ ст. серед глобальних компаній виділяється і зростає та частина, яку можна охарактеризувати як глокальні компанії, адже процес глокалізації світової економіки відображає діалектику внутрішньо суперечливого процесу, що викликає глобалізацією ринків та прагнення до збереження їхньої національної ідентифікації.

Глокальні корпорації являють собою новий різновид фірм, у яких функції та процеси реалізуються на світовому рівні. У результаті досягається більш висока ефективність виробництва, поглиблюються кооперація та взаємна відповідальність. Вони здатні впливати на світовий ринок робочої сили, споживачів, формуючи стандарти споживання. Формування глокальних ТНК зумовлене необхідністю подолання глобалізаційних ефектів: обмежень розвитку міжнародної торгівлі, посилень конкурентної боротьби на більшості товарних ринків, скорочень транспортних, інформаційних витрат, зростання потоків інформації та інформаційного обміну, обмеженості певних видів ресурсів.

У світовому масштабі у цілій низці галузей домінуюче становище займають ТНК, що роблять істотний вплив на глобальний економічний простір у цілому і володіють можливістю реалізувати свої інтереси на території інших країн, розвиваючи процес глокалізації.

Як приклад галузевої глокалізації можна розглянути формування глобальної системи світового автомобілебудування. Автомобільна промисловість – одна з ключових, системоутворюючих галузей світової економіки, що визначають її стан та перспективи розвитку. Хвиля злиттів та поглинань автомобілебудівних транснаціональних компаній, а також активний розвиток інших форм міжнародного співробітництва корпорацій в останні роки свідчать про те, що автомобільна індустрія трансформується із сукупності незалежних національних автовиробників в складну павутину взаємопов'язаних ТНК, ступінь інтеграції яких продовжує збільшуватися [4, с. 136–140].

Процес формування глобальної системи світового автомобілебудування докорінно змінює територіальну організацію галузі, адаптуючи її до інтересів провідних автовиробників. У кінці ХХ

ст. у світовій автомобілебудівній галузі оперували шість провідних олігополістів (Ford Motors, General Motors, Toyota Motors, Honda Motors, BMW). Про розвиток процесу глокалізації світової економіки свідчать не тільки масштаби діяльності ТНК, а й взаємозв'язок з іншими галузями. В автомобільну промисловість надходить половина світового обсягу гуми, 25% випуску скла, 15% стали і 15% пластмас. Одне робоче місце в автомобілебудуванні створює п'ять робочих місць у суміжних галузях, а з урахуванням сфер торгівлі, технічного обслуговування, ремонту й утилізації – 10 місць.

Особливо слід виділити вплив на розвиток глокалізації тих ТНК, які концентрують у своїх руках міжнародні бренди. Модель самостійного виробництва продукції власних марок трансформується у модель бізнесу, орієнтованого на володіння брендом. Найбільші компанії, такі як Ford, General Motors, Daimler-Chrysler, значною мірою зміщують виробництво деталей та вузлів автомобілів у бік зовнішніх структур, водночас проявляючи все більший інтерес до інвестицій у дистрибуцію своєї продукції та розвиток дилерської мережі. У прагненні збільшити приріст прибутковості капіталу і сконцентрувати зусилля на основній діяльності бренд-компанії все менше спираються на свій фізичний капітал.

Стратегія їх полягає у передачі складників виробничого процесу, пов'язаних із фізичним капіталом, зовнішнім структурам і в розподілі їх по ланцюжку «постачальник – споживач». Рівною мірою це відноситься й до допоміжних функцій. Компанії при цьому можуть бути поділені на дві групи: ті, що володіють брендом, і ті, що групуються навколо бренд-компаній, утворюючи мережі зовнішніх структур.

Бренд-компанії передають зовнішнім структурам виробництво деталей, системи матеріального виробництва, великі ділянки остаточного складання патентованих виробів і бренд-продукції. Зовнішні мережі надають бренд-компаніям ланцюжка «постачальник – споживач» ланцюжки «попит – пропозиція», а також різні послуги, такі як обробка фінансової інформації, облік, технічні послуги, підбір персоналу (міжнародний аутсорсінг). Перекладання виробництва і пов'язаних із ним виробничих процесів на мережу зовнішніх структур вивільняє величезний капітал, який може бути спрямований на розроблення нових брендів, розвиток НДДКР. Лідерами з фінансування НДДКР є транснаціональні корпорації США, Японії, Німеччини, Франції та Великобританії: на їхню частку припадає 79% витрат на НДДКР. У середньому в світі витрати на НДДКР становлять 3,5% від обсягу продажів [5].

ТНК інтернаціоналізують процес НДДКР, залучаючи до нього компанії з країн, що розвиваються. Глокалізація НДДКР відкриває перед країнами, що розвиваються, доступ до інноваційних технологій, допомагаючи створювати товари і послуги з високою доданою вартістю; сприяє розвитку нових професійних навичок; стимулює культуру новаторства за допомогою непрямого залучення в нього місцевих компаній і установ; сприяє зміцненню інноваційних систем, підняттю промислового і технологічного рівня країни; впроваджує передове обладнання і т. д.

Висновки. Вектори взаємовідносин держав у сучасному світі та зростання темпів розвитку глобалізації та глокалізації, масштабне впровадження інновацій у всі сфери життєдіяльності сві-

тової спільноти вимагають від держав, передусім для захисту свого суверенітету, певної підготовки до таких інновацій. Головною ланкою розвитку держави з урахуванням перерахованих вище глобальних процесів є підготовлений високоефективний державний кадровий склад, саме від роботи чиновників буде залежить розвиток країни в умовах глобалізації та глокалізації.

Швидкість розвитку соціальних, економічних та культурних змін часто настільки висока, що суттєвою проблемою виступає проблема адаптації суспільства і влади до нововведень, це стосується й

окремих людей, і організацій, і держави у цілому. Лідуючі позиції займають ті держави, які змогли перейти на шлях інноваційного розвитку і створити таку економіку і соціальне середовище, які спрямовані на використання інновацій. Саме у зв'язку із цим у світовій практиці протягом останніх десятиліть затверджується діяльність, спрямована на підтримку і використання інновацій.

Таким чином, у сучасних умовах світова економіка розвивається під впливом діяльності ТНК шляхом трансформації і взаємодоповнюваності процесів глобалізації та глокалізації.

Список використаних джерел:

1. Авдокушин Е.Ф. Некоторые особенности процесса глокализации мировой экономики. Вопросы новой экономики. 2016. № 3–4. С. 27.
2. Бек У. Что такое глобализация?; пер. с нем. А. Григорьева, В. Седелника; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. М.: Прогресс-Традиция, 2001. 301 с.
3. Глобалистика. Энциклопедия / ред.-сост. М.М. Мазур, А.П. Чумаков. М.: Радуга, 2016. С. 132–138.
4. Иноземцев В.Л. Вестернизация как глобализация и «глобализация» как американизация. Вопросы философии. 2016. № 4. С. 58–69.
5. Кирьянова Л.Г. Общество в контексте глобально-локальных отношений. Томск: Дельтаплан, 2017. С. 136–140.
6. Согомонов А. Глокальность. Очерк социологии пространственного воображения: проект «Глобализация и культура». URL: <http://www.globalculture.rii/news/news72.html>. (дата звернення: 15.04.2018).

Бусарева Т. Г.

ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРОПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ГЛОКАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В современном мире наблюдаются ускорение и интенсификация социальных процессов, на основе которых происходит глобализация. Сущность глобализации и те вероятные следствия, которые этот процесс несет человечеству, составляют одну из наиболее актуальных проблем современных научных исследований. Актуальность этой проблемы определяется огромной значимости феноменом глобализации в жизни общества, его всесторонним воздействием на социальную среду, на характер и направленность исторического процесса, возникновением в процессе глобализации новых возможностей и перспектив, качественно меняющих социальное бытие человека.

Ключевые слова: глобализация, глокализация, ТНК, мировая экономика, закономерности развития.

Busarieva T. G.

Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

INFLUENCE OF TRANSNATIONAL COOPERATIONS ON THE DEVELOPMENT OF THE GLOCALIZATION OF THE GLOBAL ECONOMY

Summary

In the modern world, acceleration and intensification of social processes that underlie globalization are observed. The essence of globalization and the probable consequences that this process brings to humanity, constitute one of the most pressing problems of modern scientific research. The urgency of this problem is determined by the enormous significance of the phenomenon of globalization in the life of society, its comprehensive influence on the social environment, on the nature and orientation of the historical process, the emergence in the process of globalization of new opportunities and prospects qualitatively change the social being of man.

Keywords: globalization, globalisation, TNC, world economy, patterns of development.

УДК 631.147:338.001.36

Загорулько Б. О.

Могильна Л. М.

Сумський національний аграрний університет

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ФРАНЦІЇ

У статті розглянуто особливості розвитку органічного виробництва у фермерських господарствах Франції. Наголошено на тому, що пріоритетним напрямом для органічного сільського господарства є використання матеріалів і технологій, які поліпшують екологічну рівновагу в природних системах. Висвітлено основні аспекти, причини виникнення та напрямки розвитку даного сектору.

Ключові слова: сільське господарство, органічне виробництво, органічні продукти, фермерські господарства, субсидювання.

Постановка проблеми. Глобальні зміни у світовій економіці призводять до пошуку нових методів ведення аграрного виробництва. Вважається, що саме органічне сільське господарство є вирішенням багатьох проблем. Очікується, що воно вироблятиме більш здорові продукти харчування, не забруднюватиме навколишнє середовище, підвищить родючість ґрунтів та забезпечить високе біорізноманіття. Нині людство зрозуміло, що повинна бути нова філософія взаємовідносин між природою та людиною. Саме органічне виробництво походить від філософії природи, завданням якого є збільшення глобального ринку за рахунок продуктів високої якості без шкідливого впливу на довкілля. На даний момент питання виробництва органічно чистої продукції набуває майже глобального характеру. Країни світу, в яких цей сектор уже досить розвинений, мають намір просунути цю ідею до інших країн. Вважається, що така тактика сприятиме збільшенню даної продукції на світовому ринку, що вкрай необхідно, адже попит в Європі зростає з кожним роком мінімум на 10%, який пропозиція на ринку не в змозі задовольнити повною мірою. Також це матиме відповідний вплив на коливання цін, роблячи продукцію більш доступною і для найбідніших верств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти розвитку органічного виробництва висвітлено у працях таких учених, як Кірхманн Хольгер [1], Аміна Хан [7], Анрі Барнабо [9] та ін. Проте умови сьогодення вимагають подальшого вивчення даного питання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нерозв'язаність багатьох проблем значною мірою пов'язана із самою специфікою органічного виробництва, а тому це зумовлює доцільність даного дослідження та визначає актуальність вибраної теми.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану органічного виробництва у французьких фермерських господарствах, аналізі основних напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом французькі аграрії все частіше замислюються над переходом до виробництва органічно чистої сільськогосподарської продукції. Органічне землеробство має на меті створення системи збалансованого управління сільським господарством, зокрема шляхом підвищення якості землі, води, рослин і тварин, розвитку біорізноманіття тощо. Наприклад, синтетичні пестициди та добрива не дозволяються для органічного виробництва. Генно-редаговані культури та продукти, отримані з генетично модифікованими органі-

змами, заборонені у виробництві та переробці. Крім того, перероблені продукти можуть містити лише добавки та технологічні засоби, які детально перераховані. Також необхідно забезпечити добробут тварин (наприклад, достатній простір у сільськогосподарських приміщеннях).

Очевидно, що органічне сільське господарство має значно нижчі затрати енергії на виробництво готової продукції. За рахунок переходу до органічного землеробства та виробництва можна, таким чином, поліпшити кліматичні умови, адже з початку промислової революції середня температура на Землі збільшилася на 0,8°C, і наслідки цих змін дуже серйозні. На думку вчених, зміни клімату відбуваються, головним чином, через те, що в атмосферу викидається надмірна кількість діоксиду вуглецю (CO₂) та інших парникових газів. Відновлювальні види енергії – енергія Сонця, вітру, води, тепла Землі і біомаси – можуть забезпечити майже половину потреб населення планети в енергії до середини ХХІ ст. Іншу частину здатна дати проста економія енергії. Необхідно дбайливо використовувати енергію, розвивати відновлювальну енергетику. Це можливо зробити без шкоди для світової економіки [4]. У США, наприклад, за біологічного виробництва на одну умовну одиницю товарної продукції затрати енергії зменшуються в 2–4 рази, а у Франції – у 3–4 рази.

У світі органічне сільське господарство починає відігравати все значнішу роль. В умовах обмеженості природних ресурсів воно може допомогти прогнати світ, але за умови зменшення споживання м'яса населенням і припинення псування їжі, адже щорічно 30% їжі викидається чи псується [7].

Також уживання органічно чистої продукції може сприяти поліпшенню здоров'я населення. Дослідження Вашингтонського університетського центру сільського господарства і натуральних ресурсів довело, що в органічних овочах у середньому на 40% більше антиоксидантів, аніж у звичайних, хоча велика кількість учених заперечує і приводить протилежні докази. Лише шкідливий вплив м'яса, здобутого від тварин, яким уживляють гормони, не викликає сумнівів. В Європі це суворо заборонено, тому в даному аспекті не має великої різниці між виробництвом органічного м'яса та неорганічного. Така проблема існує більше в Америці, адже заборони щодо введення гормонів тваринам там відсутні.

Гормони ж, особливо стероїди, що зберігаються у м'ясі тривалий час, мають властивість витримувати глибоке заморожування й обробку високими температурами. Разом з їжею вони всмоктуються в кишечнику і, потрапляючи в кров, впливають

на роботу всіх органів і систем. До такого впливу найбільшою мірою схильні вагітні жінки і діти [8]. Таким чином, американські дієтологи закликають населення вживати біологічно чисту продукцію, що в даному аспекті не є насущною проблемою у Франції.

Органічна продукція вважається здоровішою для вживання більшою кількістю людей, але це ще не є 100% науково доведено. Незважаючи на це, факт того, що біопродукція має позитивний вплив на довкілля, не піддається сумніву.

IFOAM (Organics International at the Regeneration International Conference) є єдиною міжнародною членською організацією для органічного світу, що об'єднує різноманітні зацікавлені сторони, які сприяють органічному баченню. Вона заснована в 1972 р. і представляє понад 190 членів у 34 європейських країнах. Organics International нині працює над інструментарієм, який допоможе розробникам політики краще зрозуміти, як сприяти зростанню органічного сільського господарства [3].

В Європі, зокрема у Франції, фермер є як власником бізнесу, так і робітником, тож кожен організовує робочий час самостійно, маючи щоденну базу і змінну роботу. За переходу на біологічний напрям система менеджменту на підприємстві кардинально змінюється, адже хімічні речовини, будучи у постійному використанні, мають бути відмінені, збільшиться ручна робота на полях для боротьби з бур'янами, особливо з таким, як щавель кінський (*rumex confertus willd*), бо як довгорічна рослина він розростається всюди у великих кількостях і боротьба з ним триватиме досить довгий час, адже його коріння живе до 100 років і пускає нові стовбури. Саме це є однією з основних причин того, що численна кількість фермерів так і не змінила напрям на виробництво біологічно чистої продукції. Також збільшується робота з документами, адже під час купівлі будь-якої сировини для виробництва необхідно отримати сертифікат, що підтверджує органічне походження. Існують винятки, коли деякі види продукції, що застосовуються на фермах, неможливо отримати органічним способом. У такому разі необхідно робити запит на дозвіл до відповідного сертифікаційного органу. Також під час продажу продукції фермер обов'язково має надати сертифікат, що підтверджує органічну систему вирощення тварин чи вироблення відповідної органічної продукції.

Під час контрольної перевірки органами сертифікації передусім беруться до уваги всі первинні документи, зокрема чеки, до яких мають бути прикріплені такі сертифікати. За їх відсутності підтвердження сертифікату неможливе.

Також у деяких регіонах Франції обов'язковим є проходження курсів із наданням щонайбільшої інформації щодо ведення органічного господарства задля уникнення низки основних помилок початківців та відповідних матеріальних утрат у цій діяльності. У сільськогосподарських палатах організовано спеціальні консультаційні пункти, які сприяють перепідготовці фермерів у перехідний період. У деяких регіонах під час проходження стажування до теоретичних занять включаються практичні у найкращих господарствах, які проходять раз на місяць за розкладом, складеним заздалегідь, протягом усього року [9]. В інших існують тримісячні чи річні курси, що включають двічі на тиждень лише практичні години на фермах, що вже тривалий час практикують органічну діяль-

ність. Рекомендується, звісно, проходження річних курсів, адже, таким чином, з'являється можливість дізнатися на практиці про всю діяльність фермерів на протязі різних пір року.

Досліджуючи особливості ведення сільського господарства у Франції, можна сказати, що одні аграрії збільшують свій прибуток за допомогою розширення виробництва, а інші – за переходу на виробництво органічної продукції. Наприклад, у регіоні Нормандія звичайний фермер має збільшити виробництво продукції у 2,5 рази, щоб досягти прибутку фермера з підприємством однакового розміру, але такого, що працює за органічним напрямом.

В Євросоюзі органічне сільське господарство та виробництво регулюються органічним законодавством ЄС із 1991 р. Сьогодні європейські вимоги до органічного виробництва встановлюються Регламентом Ради (ЄС) № 834/2007, який визначає мету, цілі та принципи органічного землеробства й виробництва, і двома імплементаційними нормами (№ 889/2008 та № 1235/2008), що деталізують правила органічного виробництва, маркування, контролю та імпорту. Всі продукти, позначені як органічні та продаються в ЄС, повинні бути виготовлені відповідно до цих правил.

Іншою політикою ЄС, яка має великий вплив на органічне виробництво в Європі, є Спільна сільськогосподарська політика (САР), науково-дослідницька та інноваційна політика. Приблизно 40% бюджету ЄС, що йдуть до САР, – рішення, прийняті політиками ЄС щодо того, які сільськогосподарські системи та практики сприяють прямому формуванню системи харчування, що зараз існує в ЄС. Слід відзначити, що САР відіграє певну роль у розвитку органічного сільського господарства в Європі, однак інвестують у нього лише 1,5% поточних витрат сільського господарства ЄС.

Адекватне фінансування досліджень та інновацій є основоположним для подальшого розвитку органічного сектору, а також за переходу до стійких систем харчування та сільського господарства в Європі. Зазначимо, що органічні підходи повинні мати високий пріоритет у програмах досліджень та інноваційній політиці держав – членів ЄС. Для досягнення цієї мети IFOAM ЄС побудував широку та сильну коаліцію, об'єднавши зусилля з організаціями громадянського суспільства, дослідниками, фермерами та компаніями. Разом вони створили TP Organics – Європейську технологічну платформу для органічної їжі та сільського господарства. Вона спрямована на посилення наукових досліджень та інновацій для органічних чи інших агроекологічних підходів, які сприяють стабільному харчуванню та сільському господарству.

TP Organics визначає пріоритети в галузі досліджень та інноваційні цілі, сприяє ширшій участі в обміні дослідженнями та знаннями в рамках органічного руху [2].

Так, у Франції, всі оператори (виробники, переробники, оптовики, імпортери тощо) за переходу на органічний спосіб виробництва повинні повідомити про свою діяльність Агентство Біо [6], яке веде каталог органічних спеціалістів, головним чином, призначений для контролюючих органів, та укласти договір із сертифікаційним органом, затвердженим Національним інститутом походження та якості (INAO). Нині існує дев'ять об'єднань, які контролюють цю діяльність. Уповноважена особа такого органу має двічі на рік (один з яких – непередбачений візит) перевіряти

відповідність усім нормам виробництва органічної продукції ISO 9001 та вимогам виробництва органічної продукції, підтверджуючи наявний сертифікат. Відсутність пестицидних залишків в органічних продуктах також контролюється шляхом взяття зразків для проведення детального аналізу в лабораторіях.

Сертифіковані органічні продукти – це продукти, які виробляються, зберігаються, обробляються та продаються відповідно до чітких технічних умов (стандартів) та сертифіковані як «органічні» органом сертифікації. Коли орган сертифікації підтвердив відповідність органічним стандартам, продукт може бути позначений як такий. Етикетка на продукції буде відрізнятися залежно від органу сертифікації, але може бути використана як гарантія того, що основні елементи, які становлять «органічний» продукт, були дотримані від ферми до ринку. Важливо зазначити, що органічна етикетка застосовується у процесі виробництва для того, щоб продукт був виготовлений та оброблений екологічно правильно. Наклейка містить назву органу сертифікації та стандарт, якому відповідає зазначений продукт. Для інформованого споживача ця етикетка може працювати як керівництво. Органи сертифікації оцінюють операції відповідно до різних органічних стандартів і можуть бути офіційно визнані більше ніж одним авторитетним органом. Багато сертифікованих організацій, що працюють у всьому світі, є приватними.

На міжнародному рівні Комісія ФАО/ ВООЗ Codex Alimentarius Commission (міжурядовий орган, що встановлює стандарти для всіх продуктів харчування) має міжнародні рекомендації щодо виробництва, обробки, маркування та маркетингу органічно виробленої продукції, щоб вести виробників та захистити споживачів від обману та шахрайства. Ці керівні принципи узгоджені всіма країнами – членами Комісії Codex Alimentarius. Приватний сектор еквівалентний керівним принципам Codex Alimentarius – це Міжнародні основні стандарти для органічного виробництва та переробки, створені IFOAM. Рекомендації Codex Alimentarius та IFOAM містять прийняті принципи управління виробництвом продукції рослинництва, тваринництва та бджільництва (IFOAM також передбачає положення щодо волокон, аквакультури та недеревних лісових продуктів); для обробки, зберігання, пакування та транспортування продуктів, а також перелік речовин, дозволених у виробництві та під час переробки органічних продуктів. Ці рекомендації регулярно переглядаються, зокрема критерії дозволених речовин, а також процес проведення перевірок та проведення сертифікації.

Рекомендації Codex Alimentarius та IFOAM – це мінімальні стандарти для органічного сільського господарства, призначені для керівництва урядів та приватних органів сертифікації. Таким чином, вони можуть розглядатися як стандарти для створення своїх стандартів. Уряди можуть використовувати ці тексти для розроблення національних програм з органічного сільського господарства, які часто є більш детальними, оскільки вони відповідають потребам конкретних країн. Більшість національних стандартів (наприклад, країн ЄС, Японії, Аргентини, Індії, Тунісу, США) визначено в нормативних документах, які є юридично обов'язковими.

Акредитація – це процедура, за допомогою якої авторитетний орган оцінює та надає офіційне

визнання того, що програма сертифікації відповідає стандартам авторитетного органу. Для органічного сільського господарства органи сертифікації можуть застосовувати добровільні міжнародні стандарти та/або національні обов'язкові стандарти і бути акредитованими відповідним «органом». На міжнародному рівні Міжнародна служба органічної акредитації (IOAS) акредитує органи сертифікації відповідно до критеріїв програми IFOAM, надаючи логотип IFOAM Accredited. IOAS – це незалежна неурядова організація, яка забезпечує глобальну еквівалентність програм сертифікації та спроби гармонізувати стандарти, беручи до уваги місцеві відмінності. Слід зазначити, що членство в IFOAM органами сертифікації не є акредитацією IOAS.

Для полегшення контролю показників на фермах існує спеціальне програмне забезпечення Qualidoo, що дає змогу фермерам самостійно та систематично контролювати якісні показники своєї продукції [5].

На перші п'ять років господарювання за органічним напрямом фермерам надаються субсидії в обсязі приблизно 200 євро на гектар посівної площі і 100 євро на гектар пасовищ щорічно. Також після завершення перших п'яти років під час заповнення декларації про доходи, поставивши галочку в полі «біо», кожен володар органічного господарства має право на отримання допомоги в розмірі 2 тис. євро на рік незалежно від обсягу посівної площі та за умови її наявності. Але й за таких умов перші два роки видаються найскладнішими, з мінімальним прибутком, який ледве достатній для виживання. Варто зазначити, що доходи в органічному сільському господарстві на 20% нижче, ніж у «звичайному» сільському господарстві, тому прийняття рішення фермерами щодо переходу на біо триває досить довгий час. Більшість із них невпевнена у стабільності прибутку, адже має великі кредити на землю, техніку та будівлі.

Наприклад, для французького фермера Тоні Оуде Хенгель, власника EARL La Denee в регіоні Нормандія, прийняття рішення щодо переходу на виробництво біо зайняло приблизно 15 років. Він займається розведенням молочних корів, урахувавши їхні генетичні особливості, та вирощуванням для них різного типу кормів і кукурудзи. З його доповіді про деякі складності, з якими він зіткнувся, було виділено, що ціни на корми для тварин та насіння в біо були значно вищі, а ціна на молоко за перші два роки зросла лише на 0,03 євро за літр, половина з яких пішла на оплату кредитів та податків, тож у сумі прибутку на літр можна було отримати лише на 0,015 євро більше. Це майже не грало ніякої ролі. Без державних субсидій було б неможливим подолати складнощі. У табл. 1 наведемо дані річних субсидій EARL La Denee.

Державні субсидії, які зосереджують увагу на органічному виробництві задля збереження ресурсів, якості навколишнього середовища, піклування про здоров'я тварин, усе ж стимулюють фермерів дотримуватися традиційних методів ведення сільського господарства. Слід зазначити, що нині дуже мала державна підтримка виділяється на дослідження у сфері органічного сільського господарства та нарощування його потенціалу, бо воно вимагає унікального поєднання знань, досвіду та інтуїції. Для досягнення успіху фермери потребують цілісного розуміння особливостей екосистеми ґрунту, і створення цієї бази знань вимагає більше

Таблиця 1

Річні субсидії EARL La Denee (Франція)

Номенклатура	Кількість	Субсидії на одиницю, євро	Сума отриманих субсидій, євро
Кукурудза та злакові, га	15	200	3000
Пасовища, га	55	100	5500
Молоко, л	255500	0,015	3832,5
Всього	x	x	12332,5

Джерело: згідно зі статистичними даними EARL La Denee

часу, ніж придбання синтетичних пестицидів та мінеральних добрив. З урахуванням відповідного розподілу ресурсів на органічні дослідження та розширення органічне сільське господарство має стати більш привабливим для фермерів.

На початковій стадії розвитку міжнародних відносин, під час створення Європейського Союзу, субсидії відігравали дещо відмінну роль. Оскільки в 1957 р. було лише шість країн-членів, гостро відчувалася нестача в продовольстві. На той час не було достатньо зернових продуктів, м'яса, молока та інших продуктів харчування. Було вирішено умовно перекрити кордони, піднявши ціни на імпорту сільськогосподарської продукції, щоб купівля з-за кордону була майже нереальною. Таким чином, купівля-продаж мала відбуватися лише всередині країн – членів ЄС. Ціни на продукцію зросли за нестачі пропозиції, стимулюючи фермерів виробляти більше. Така політика діяла до 1983 р. та досягла відповідної мети в повному самозабезпеченні продовольством. На продовольчому ринку була дуже велика кількість молока, тому в Брюсселі було вирішено купувати надлишкову кількість молока і експортувати за вдвічі нижчою ціною, покриваючи збитки. Але фермери продовжували виробляти все більше і більше. Внаслідок цього Європейською Комісією було вирішено встановити квоти на виробництво молока. Таким чином, фермери мали виробляти на 10% менше порівняно з попереднім роком. Ціна за кожний наступний літр рівнялася нулю. Якщо вести мову про виробництво зернових культур, то Європейський Союз зіткнувся з тією ж проблемою. Було вирішено зрівняти ціни зі світовим ринком. І як компенсацію за нижчу ціну на зернові було виділено субсидію на кожен гектар у розмірі 400 євро. Передбачалося зміцнення великих господарств та розпад малих і, як наслідок, через декілька років припинення субсидіювання. Але через 10 років було виявлено неможливість припинення субсидіювання, бо в цьому разі майже всі господарства стануть банкрутами. Тому сьогодні в Європейському Союзі, зокрема у Франції, активно працює система субсидій для фермерів у розрахунок на гектар землі. Щодо виробництва органічної продукції надаються додаткові субсидії на перші п'ять перехідних років.

За даними Агентства Біо, у першому півріччі 2016 р. французький ринок органічної продукції досяг історичного зростання на 20% порівняно з першим півріччям 2015 р. Загальний обсяг продажів становив 6,9 млрд. євро. Крім того, у 2017 р. в органічному землеробстві було зайнято 36 664 виробника (+15% за один рік), що становило більше ніж 1,77 млн. оброблених гектарів (+12% за один рік).

Однак фермери, які займаються органічним землеробством, не в змозі задовольнити попит.

У середньому 30% органічних продуктів, що споживаються у Франції, імпортуються. Ця частка може досягати 60% для органічних фруктів та овочів.

Таким чином, можна сказати, що даний напрям у сільському господарстві Франції користується попитом і має перспективи розвитку, адже все більша кількість європейців починає переходити на органічне харчування для поліпшення здоров'я та самопочуття.

Неповне задоволення попиту на ринку органічної продукції зумовлює необхідність міжнародної комунікації щодо розвитку даного сектору сільського господарства і в інших країнах. Багато власників французьких супермаркетів мають на меті імпортувати такі продукти з інших країн, де можна отримати продукцію не гіршої якості та за нижчою ціною. І Україна не є винятком, адже собівартість біологічно чистих продуктів нижча за рахунок багатьох чинників, зокрема дешевшої робочої сили.

Так, французький фермер, радник при Мінагропроді України Анрі Барнабо, зазначив, що Україна має величезний потенціал щодо органічного виробництва. Сім'ї працівників посольства Франції вже переконалися у високій якості органічних овочів, фруктів, молока, яєць, м'ясних виробів із Вінниччини та Житомирщини, які щоп'ятниці їм привозять українські фермери за попередньою домовленістю та передплатою.

Як аташе з аграрних питань при Посольстві Франції та радник Мінагропроду України він прагне всіма можливими засобами допомагати розвитку українського біосектору. Разом зі співробітниками Швейцарського дослідного інституту органічного сільського господарства FiBL відбувається співпраця з Асоціацією виробників органічної продукції «БіоЛан Україна» та з Федерацією органічного руху України. Головна їхня мета сьогодні – сприяти просуванню закону про органічне виробництво в Україні, адже нині вона має малий ринок здорової продукції. Необхідні держпідтримка фермерів та дотації для стимулювання зростання органічного сектору. Це підтверджує, зокрема, французький і швейцарський досвід [9].

Висновки. Сьогодні Європейський Союз займається стимулюванням збільшення кількості органічних виробників у країнах-членах, особливо у Франції, Німеччині та Італії. Субсидіювання фермерів відіграє значну роль у розвитку фермерських господарств Франції, особливо за переходу на біологічний напрям.

За допомогою організації IFOAM відбувається міжнародна комунікація країн – членів даного союзу для розвитку біологічного сільського господарства та співпраці в подальшому для задоволення зростаючого попиту в даному секторі ринку органічної продукції.

Список використаних джерел:

1. Kirchmann Holger. Organic Crop Production: Ambitions and Limitations. Springer. 2009. 244 p.
2. Organic Agriculture and Food Security. URL: https://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/ifoameu_comm_annual_report_2017_with_pictures_0.pdf.
3. Organic Basics. URL: <https://www.ifoam.bio/en/our-library/organic-basics#What%20is%20OA>.
4. Energy Revolution. URL: <https://www.greenpeace.org/russia/global/russia/report/2008/12/energy-revolution.pdf>.
5. Qualidis. URL: <http://www.qualidis.fr/>.
6. Agence Française pour le Développement et la Promotion de l'Agriculture Biologique. URL: <http://www.agencebio.org/>.
7. Khan A. Organic agriculture can help feed world, but only if we eat less meat and stop wasting food / Amina Khan. Los Angeles Times. 2017. URL: <https://phys.org/news/2017-11-agriculture-world-meat-food.html>.
8. Чим небезпечне м'ясо на антибіотиках. Politeka. 2018. URL: <https://politeka.net/ua/life/707352-chem-opasno-mjaso-na-antibiotikah/>.
9. Заворотна М., Барнабо А. У Франції створено спеціальний фонд підтримки органічного виробництва. Урядовий кур'єр. 14 квітня 2012. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/anri-barnabo-u-franciyi-stvoreno-specialnij-fond-p/>.

Загорулько Б. О.

Могильная Л. Н.

Сумський національний аграрний університет

**ОРГАНИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ ФРАНЦИИ**

Резюме

В статье рассмотрены особенности развития органического производства в фермерских хозяйствах Франции. Отмечено, что приоритетным направлением для органического сельского хозяйства является использование материалов и технологий, которые улучшают экологическое равновесие в природных системах. Освещены основные аспекты, причины возникновения и направления развития данного сектора.

Ключевые слова: сельское хозяйство, органическое производство, органические продукты.

Zahorulko B. O.

Mohylna L. M.

Sumy National Agrarian University

ORGANIC PRODUCTION AS THE PRIMARY DRIVE OF DEVELOPMENT IN FRENCH FARMS

Summary

This article features the development of organic production in French farms. It must be noted that the primary means for organic agriculture is the use of materials and technology. This improves the ecological balance in natural systems. Bringing to light the main reasons for the origin and direction of development for this sector.

Keywords: agriculture, organic production, organic products, farms, subsidizing.

УДК 330.341.1

Ломачинська І. А.
Манченко К. І.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ДИНАМІКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ ТА ЧЕХІЇ)

Формування ефективної національної інноваційної системи є важливим завданням як для розвинутої країни, так і для тієї, що розвивається, оскільки інновації є одним із джерел і чинників економічного зростання. В статті досліджено національні інноваційні системи країн Вишеградської групи на прикладі Польщі та Чехії, визначені переваги та недоліки політики цих країн щодо розвитку інноваційних процесів. На основі кореляційно-регресійного аналізу здійснено аналіз впливу окремих показників, що характеризують національну інноваційну систему, на розвиток економіки Чехії та Польщі.

Ключові слова: інновації, економічне зростання, національна інноваційна система, інноваційний розвиток, НДДКР, національна інноваційна мережа, Вишеградська група.

Постановка проблеми. Формування національної інноваційної системи (НІС) є одним з основних умов успішного розвитку економіки держави. Вона призначена забезпечувати безперервне зростання економіки. Домінантним фактором економічного зростання в умовах глобалізації при формуванні інноваційних систем все більш стає система наукових знань, нових технологій, інноваційних процесів, продуктів та послуг. Відповідно НІС повинна об'єднувати потенціал держави, організацій науково-технічної та освітньої сфер, підприємницького сектора, фінансово-кредитної сфери з метою реалізації результатів інтелектуальної діяльності на ринку високотехнологічної наукоємної продукції.

В останні роки помітно знижується частка високотехнологічної продукції в експорті країн світу. Так усереднений світовий показник в період з 2015-2016 рр. знизився з 18,5% до 17,8%, по країнам ЄС – з 17,2% до 16,3% [1]. Це зниження можна пояснити формуванням нового технологічного укладу, який знаходиться в ембріональній фазі в період 2010-2018 рр. Вважається, що в цей період відбувається зміна джерел і чинників економічного зростання, що призведе до успішного розвитку економіки на базі інноваційного розвитку та бази знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Високотехнологічні та інноваційні процеси сприяють стійкості і конкурентоспроможності національної економіки в світовому економічному просторі. Основоположниками теорії формування національних інноваційних систем можна вважати К. Фрімена, Б. Лундвалла, Р. Нельсона, які дали визначення національної інноваційної системи на основі аналізу розвитку інноваційної діяльності в різних країнах. Варто зазначити, що в основу дослідження були покладені результати, раніше отримані Й. Шумпетером (теорія економічної динаміки), Ф. Хайеком (концепція розсіяного знання), Д. Нортон (інституційна теорія), Р. Солоу (роль НТП в економічному зростанні), П. Ромером і Р. Лукасом (нова теорія зростання) й ін.

К. Фрімен визначив національну інноваційну систему як «мережу інститутів державного та приватного секторів, чия діяльність і взаємодія ініціюють, імпортують та здійснюють дифузії нових технологій» [2]. Б. Лундвал описував НІС як комплекс «... елементів і взаємозв'язків, які взаємодіють при виробництві, дифузії і використанні нових і економічно ефективних знань ... вона розміщується або всередині, або має коріння за межами національної держави» [2]. К. Павитт

і П. Патель під НІС розуміють комплекс «... національних інститутів, їх мотиваційних структур і конкурентоспроможності, які визначають рівень і спрямованість технологічних знань (обсягу або змісту генеруючої діяльності) в країні» [2]. На думку С. Меткальфа НІС – це система, «що складається з певних інститутів, які спільно або індивідуально забезпечують розробку і дифузії нових технологій, а також створюють кордони, в рамках яких уряд формує і реалізує політику, яка впливає на інноваційний процес. НІС – це система взаємопов'язаних між собою інститутів у сфері створення, зберігання та трансферу знань, практичного досвіду, що утворюють нові технології» [2].

Отже можна узагальнити, що національна інноваційна система – це сукупність господарюючих суб'єктів, що взаємодіють в процесі створення і реалізації інноваційної продукції (послуг), які здійснюють свою діяльність на основі відповідної нормативно-правової бази в рамках проведеної державою політики. Суб'єктами інноваційної діяльності є організації, фізичні та юридичні особи, що здійснюють виробництво та просування інноваційного продукту. Головними компонентами інноваційних систем виступають наукові, науково-технічні, технологічні, соціально-організаційні нововведення. При цьому інноваційна діяльність – це процес творчості і створення нововведення, тому в економіці з'являються такі терміни, як «економіка інновацій», «економіка знань», «нова економіка», що вказує на перехід світової економіки на інноваційний шлях розвитку.

Втім сьогодні у світовій економіці наростає тенденція переходу цілого ряду розвинених країн, а також країн, що розвиваються, до нових національних моделей економічного розвитку, які орієнтовані на посилення інформаційної, інтелектуальної, інноваційної складових. У результаті національні моделі економіки таких країн базуються на високотехнологічних процесах, інноваційних системах, виробництві наукомісткої продукції і послуг, що дозволяє забезпечити ефективне функціонування господарських систем.

Практичні аспекти розвитку цих процесів висвітлені в багаточисельних роботах зарубіжних і вітчизняних авторів, зокрема І. Багрової, Ю. Бажала, В. Іванова, В. Гейця, Н. Гражевської, Л. Гохберга, О. Жилінської, Б.-А. Лундвала, С. Меткальфа, З. Микитюка, Р. Нельсона, М. Федулової, К. Фрімена, О. Черевка та інших. Вивченням інноваційного потенціалу займаються і між-

народні організації – Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Всесвітній банк (ВБ), Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), а також Європейська комісія (ЄК) й ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Втім, враховуючи сучасні трансформації під впливом науково-технічного прогресу, питання розвитку національних інноваційних систем потребує подальшого дослідження, особливо в контексті практичних аспектів розвитку НІС окремих країн світу та їх впливу на національну економіку, що, окрім того, може бути використано в процесі удосконалення політики забезпечення інноваційного розвитку економіки України.

У контексті євроінтеграції України цікавим є дослідження досвіду формування і розвитку національних інноваційних систем країн Європейського Союзу (ЄС), особливо Польщі та Чехії. На думку ЄС, головною рушійною силою в посиленні конкурентоспроможності та розвитку національних економік та ЄС в цілому є інновації. За даними ВОІВ [3] у 2018 р. Чехія посідає 27 позицію за інноваційним розвитком у світі, Польща – 39 з 126 країн (для порівняння, Австрія – 21, Китай – 17, Німеччина – 9 та Італія – 31). Польща та Чехія належать до групи країн «помірних інноваторів», хоча остання знаходиться на першому місці серед інших країн, які відносяться до цієї ж групи.

Метою статті є дослідження особливостей національних інноваційних систем Польщі та Чехії, визначення сильних і слабких сторін інноваційної політики цих країн, аналіз впливу інноваційного розвитку на розвиток національних економік.

Виклад основного матеріалу. Наростання міжнародної конкуренції між країнами служить активізації підтримки інноваційної діяльності для виходу країн на лідируючі позиції. Створення інноваційних фондів, різних державних і приватних інститутів інноваційної спрямованості є необхідним елементом для успішного розвитку країни, а також для посилення ролі інноваційної політики та діяльності на політичному рівні. З розвитком інновацій країни здатні оновлювати виробничі фонди і впроваджувати інноваційні технології, що в майбутньому впливає на підвищення ефективності країни в системі міжнародного поділу праці.

Також конкурентоспроможність сучасної економіки визначається наявністю сприятливого клімату для фінансового забезпечення інновацій. На сьогоднішній день ЄС відстає від таких провідних країн, що реалізують інноваційну політику, як США і Японія. США і Японія є абсолютними лідерами за видатками на НДДКР, помітним є зростання цього показнику в Китаї. Так, якщо в 2011 р. витрати на НДДКР в ЄС були вище, ніж в Китаї (1,88% і 1,78% відповідно), то вже у 2016 р. країна збільшила витрати, випередивши країни-члени ЄС (Китай – 2,11%, ЄС – 1,94%) [4; 5].

Втім згідно звіту «Глобальний інноваційний індекс 2018» [5], за останні роки процес розвитку прискорився, і в 2018 р. інноваційна продуктивність ЄС продовжує зростати, позиції ЄС по відношенню до США, а також Японії і Канаді продовжують покращуватися. ЄС відстає і від Південної Кореї, але в найближчі роки очікується поступовий процес наздоганяючого зростання. Китай відстає від ЄС по продуктивності інновацій, проте наздоганяє швидкими темпами, зокрема завдяки зростанню витрат на НДДКР. Показники ЄС щодо Бразилії, Індії, Росії та Південної Африки залишаються значно вищими.

В середньому, інноваційні індикатори ЄС зросли на 5,8% в період 2010-2017 рр. Показники інноваційної діяльності покращилися в 18 країнах ЄС (в більшій мірі це відбулося в таких країнах, як Литва (20%), Мальта (15,2%), Нідерланди (15,9%), Великобританія (14%)) і скоротилися в 10 країнах (істотно на Кіпрі (-9,2%), в Румунії (-14%)) [5].

Країни-члени ЄС за продуктивністю інновацій на основі їх середніх показників ефективності поділяються на чотири групи. Так, Швеція, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Великобританія, Люксембург є інноваційними лідерами ЄС. Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Ірландія і Словенія є сильними новаторами з показниками вище або близькими до середнього по ЄС. Такі країни, як Хорватія, Кіпр, Чехія, Естонія, Греція, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Португалія, Словаччина та Іспанія перебувають нижче середнього значення по ЄС, таким чином, ці країни є «помірними новаторами». Болгарія і Румунія – «слабкі новатори», продуктивність яких значно нижче середнього по ЄС.

Чехія – країна з високим рівнем відкритості економіки і залученістю у світове господарство. Відмінною рисою є інтеграція промислового сектора Чехії в виробничі ланки, перш за все європейських ТНК.

ВВП Чехії демонструє щорічне зростання, проте у 2008-2009 рр. наслідки світової фінансової кризи позначилися на зниженні цього показнику з 235 млрд. дол. США до 206 млрд. У 2017 р. ВВП склав 215 млрд. дол. США, продемонструвавши зростання 4,3% у порівнянні з 2016 р. [1]. Слід відзначити, що в останні роки, а саме 2015-2017 рр., Чехія демонструє відразу і зростання ВВП, і зростання інфляції до 2,3% (по Єврозоні середній показник – 1,9%), яка в останні роки знаходилася на межі дефляції, зниження рівня безробіття до 2,9%, а також державного боргу до 34,7%, зниження дефіциту бюджету таким чином, що у 2016 р. спостерігався профіцит у розмірі 0,7%, а у 2017 р. – 1,6% [6].

Паралельно з політикою стабілізації основних макроекономічних показників уряд Чехії приділяє значну увагу підтримці та впровадженню інноваційних технологій для підвищення ефективності та конкурентоспроможності економіки. Глобальний індекс інновацій, який вказує на рівень розвитку інновацій і на співвідношення витрат і ефекту, демонструє, що Чехія в 2018 р. зайняла 27 позицію з 48,8 балів зі 100 можливих, погіршивши свій результат на 3 пункти (у 2017 р. – 51 бал та 24 позиція) [3]. В результаті країна втратила місце в ТОП-25 країн світу з інноваційного розвитку. У рейтингу Innovation Union Scoreboard 2018 [5], в якому міститься 25 показників, що характеризують стан інноваційної сфери держав-членів ЄС, Чехія належить до групи країн «помірних новаторів». Країна займає 13 позицію з 82,3 балами. Інноваційний індекс дорівнює 0,42 при середньому показнику по ЄС – 0,5.

У Чехії рівень витрат на НДДКР у 2017 р. склав 1,68% ВВП при середньому значенні по ЄС – 1,93%. Найбільша частка витрат на НДДКР від ВВП направлена в підприємницький сектор – 1,03%, сектора вищої освіти – 0,34%, найменше в державний сектор – 0,3%. Якщо розглядати частку секторів у загальних витратах на НДДКР, то слід відзначити, що державний сектор забезпечує 54%, а підприємницький сектор – 35%.

Що стосується інвестиції з фондів ЄС, то Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) профінансував НДДКР на 977 млн. євро в 2017 р. Загальна сума інвестицій ЄІБ і ЕІФ (Європейський інвестиційний фонд) в Чехію склала 1,2 млрд. євро в 2017 р. Крім цього, кошти були надані Європейським фондом стратегічних інвестицій (ЕФСІ). Його діяльність спрямована на подолання існуючого інвестиційного розриву між країнами ЄС. Також джерелом фінансування є кредити, надані ЄІБ. З 2016 р. обсяг кредитів склав 526 млн євро, що забезпечило загальну суму 3,6 млрд євро за останні п'ять років (2012-2016 рр.) [7].

У Чехії існують спеціальні зони – технологічні парки, які сприяють розвитку інновацій, створенню нових робочих місць, розширенню кооперації між державним і приватним секторами, модернізації чеської промисловості. Науково-технічні парки створені на базі національних університетів Чехії або дослідних інститутів. Таким чином, такі структури призначені для забезпечення доступу приватних фірм, що складають основу підприємницького сектора Чеської Республіки, до інновацій, розроблених за підтримки держави.

Інноваційна активність країни може вимірюватися патентною активністю (число патентів резидентів і нерезидентів. За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності [8] висока активність спостерігалася в 2013 р., в останні роки вона має тенденцію до зниження. В 2013 р. було подано рекордну кількість заяв на отримання патенту – 1134. Однак кількість отриманих патентів найбільша спостерігалась у 2016 р. – 732 при 981 заявці. Кількість заяв нерезидентів знижується і в 2016 р. складає – 144, а отриманих патентів – 47. Якщо розглядати розподіл патентних заявок по галузях, то найбільшу частку займають «інші» – 47,33%, «транспорт» – 6,88%, «органічна хімія» – 6,81%, «фармацевтика» – 6,33%, «цивільне будівництво» – 6,26%.

Що стосується державної підтримки інноваційного розвитку Чехії, то в цілому вона здійснюється на високому рівні. З 2014 р. введена посада віце-прем'єра при чеському Уряді, який очолює Раду з науки, досліджень та інновацій. Завданнями Ради є підготовка та контроль за реалізацією національної політики досліджень, розробок та інновацій. В країні також існують неурядові організації, зокрема Асоціація інноваційного підприємництва, Асоціація дослідницьких організацій. Крім цих організацій існує Чеський інноваційний центр (CIRC), який реалізує проекти, спрямовані на міжнародний трансферт технологій і співробітництво в галузі прикладних досліджень і розробок; Агенство CzechInvest, що підтримує розвиток регіональної інформаційно-консалтингової інфраструктури на основі надання інформаційних послуг з консультування практично у всіх містах Чехії. Поряд з цим, з 2013 р. в Чехії діє операційна програма «Підприємництво та інновації для конкурентоспроможності», розрахована на семирічний період з 2014 р. по 2020 р., яка включає п'ять підпрограм, орієнтованих на розвиток дослідницької діяльності та інновацій, підприємництва та конкурентоспроможності малих і середніх підприємств (МСП), енергетичної інфраструктури і поновлюваних джерел енергії, високошвидкісного доступу до Інтернету та інформаційних і комунікаційних технологій, а також на технічну допомогу. Активна політика держави дозволяє Чехії досягнути рівня економіки, «рухомої інноваціями», згідно з доповіддю Всесвітнього

економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2016-2017 рр. [9].

Польща – країна з досить великої і відносно швидкозростаючою економікою, що має емний внутрішній ринок. ВВП Польщі мало тенденцію до спаду у 2008-2009 рр. з 534 млрд. дол. США до 440 млрд. дол. США відповідно. У Польщі спостерігається більша волатильність цього показника, ніж у Чехії [1]. Втім у 2017 р. ВВП збільшився на 4,6% у порівнянні з 2016 р. за зростанням ВВП у 2017 р. Чехія займає 17 позицію, а Польща – 9 з 40 країн Європи. ВВП на душу населення у 2017 р. у Чехії склав 20 тис. дол. США, а у Польщі – 13,8 тис.

Слід відзначити, що в останні роки динаміка макроекономічних показників неоднозначна, але в період 2016-2017 рр. країна демонструє зростання ВВП, вихід зі стану дефляції (у 2016 р. індекс інфляції 0,6%, а у 2017 р. – 2%), зниження рівня безробіття з 10,3% у 2013 р. до 4,9% у 2017 р., зменшення державного боргу, який з 2014 -2016 рр. мав тенденцію до зростання з 50,2% до 54,1%, але у 2017 р. він склав 51,4%. Дефіцит бюджету Польщі в 2016 р. склав – 2,5%, а у 2017 р. – 1,7% що вказує на фінансову стабілізацію [1].

Польща у 2018 р. за Глобальним індексом інновацій зайняла 39 позицію, отримавши 41,7 зі 100 бал, поліпшивши свій результат на 1 пункт (у 2017 р. – 42 бал та 38 позиція) [5]. Якщо розглядати стан інноваційного розвитку Польщі, то можна відзначити, що за рівнем інноваційної активності підприємств Польща займає 25 позицію серед країн-учасниць ЄС (четверта з кінця) та передостання серед країн-помірних інноваторів. Так, у рейтингу Innovation Union Scoreboard 2018 [5], Польща як і Чехія належить до групи «помірних інноваторів». Результат країни становить 53,6 балів (у Чехії – 82,3), що нижче середнього показника по ЄС – 104. Польща поліпшила цей показник за рік на 4 бали.

З метою ліквідації відставання в інноваційній сфері Польща проводить послідовну політику підтримки інноваційного підприємництва з метою забезпечення конкурентоспроможності польських фірм на європейському і світовому ринках. Зокрема, для цього була запропонована участь у сьомо національних програм політики згуртування ЄС на 2014-2020 рр.

Витрати на НДДКР в Польщі незначні і складають всього 0,965% від. Однак в період 2011-2015 рр. витрати на НДДКР мали тенденцію до щорічного зростання з 0,740% до 1,004% відповідно. З них найбільша частка направляється в підприємницький сектор – 0,63%, сектору вищої освіти – 0,3%, в державний сектор – 0,02%. Якщо розглядати частку секторів у загальних витратах на НДДКР, то слід відзначити, що державний сектор забезпечує 18%, а підприємницький сектор – 23% [4; 10].

У Польщі створена відносно розвинена інфраструктура підтримки інноваційної діяльності, основними елементами якої є: технопарки, кластери, технологічні інкубатори, центри трансферту технологій, Національної інноваційної мережі й ін. Національна інноваційна мережа була створена у 2002 р. (переважно за кошти фондів ЄС) як Польське агентство розвитку підприємництва, а саме організацій і фірм, що спеціалізуються в сфері консультаційних та інформаційних послуг з різних питань (трансфер технологій, аудит інновацій та інноваційне підприємництво) з метою

підвищення ефективності використання всіх елементів інфраструктури підтримки інвестиційної діяльності, яка є важливою умовою розвитку інноваційного потенціалу країни і її окремих регіонів [11].

На території Польщі функціонує більше 40 технопарків (найбільші: «Gliwice», Біонанопарк «Lodz», Науково-технологічний парк в Гдині (PPNT Gdynia)), які служать платформою для передачі технологій з наукових лабораторій в сферу бізнесу. Варто відзначити, що 10 технопарків знаходяться в стадії розробки. Крім цього, в Польщі поширені технологічні інкубатори, які допомагають новоствореним інноваційним фірмам у розвитку бізнесу шляхом створення пільгових умов, надання комплексної підтримки зі створення фірми до її виходу на ринок. Близько 40% таких інкубаторів знаходяться на території науково-технологічних парків [9].

З метою стимулювання інновацій Польща продовжує використовувати можливості різних економічних механізмів і стратегічних міжнародних партнерств, зокрема фінансування з фондів ЄС, основна частка якого спрямована на проведення структурних перетворень, вдосконалення процесу інновацій, дигіталізацію економіки, розробки в сфері «Зеленої енергетики», ремонт основних дорожніх магістралей (82,5 млрд євро на період 2014-2020 рр.). Гранти видаються підприємствам, діяльність яких орієнтована на інноваційні рішення довгострокового характеру.

За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності [8] висока активність у Польщі щодо патентної діяльності спостерігалася в 2015 р., після невеликого спаду в 2014 р. Варто відзначити, у 2015 р. було подано рекордну кількість заяв на отримання патенту – 5250, видано 2554 патентів. Кількість заяв нерезидентів навпаки знизилася в 2015 р. до 139, в той час як видано патентів – 178. Якщо розглядати розподіл патентних заявок по галузях, то найбільшу частку займають «інші» – 48,7%, «цивільне будівництво» – 9,5%, «технології вимірювань» – 5,94%, «органічна хімія» – 5,82%, «двигуни, теплові процеси і апарати» – 4,86%.

Не зважаючи на активну політику сприяння інноваційному розвитку, згідно з доповіддю Всес-

вітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність економіка Польщі знаходиться в зоні трансформації з економіки, «рухомої ефективністю» в економіку, «рухомої інноваціями».

Також у рамках інноваційного розвитку країн доцільно розглянути такі показники, як частка зайнятих у високотехнологічних секторах (у виробництві та сфері послуг) та загальну кількість вчених та інженерів у віці від 15 до 74 років до загальної кількості активного населення. Перший показник для Чехії та Польщі нижче середнього показника по ЄС (рис. 1). Другий показник у Чехії 6,2%, що значно менше, ніж середній по ЄС (7,2%), а у Польщі він майже на рівні середнього по ЄС – 7% [10].

Для аналізу впливу показників, які вимірюють інноваційний потенціал [12], на ВВП (Y) Чехії та Польщі в період 1998-2005 рр. побудуємо регресійну модель [1; 4; 8; 10].

Використаємо наступну модель з імовірною залежністю:

$$Y = \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4$$

На основі попереднього аналізу виявлено, що найбільший вплив на ВВП Чехії мають X1 – частка дослідників в НДДКР від загальної чисельності населення; X2 – витрати на вищу освіту (% від ВВП); X3 – витрати на НДДКР (% від ВВП); X4 – патентні заявки (резиденти).

За результатами отримано рівняння для Чехії:

$$Y = 0,99 * \beta_1 + 0,29 * \beta_2 + 0,69 * \beta_3 + 0,45 * \beta_4$$

(5,5***) (4,1***) (4,2***) (3,7***)

З таблиці 1 можна зробити висновок, що модель значима.

На основі отриманих результатів узагальнимо, що частка дослідників в НДДКР від загальної чисельності населення, витрати на вищу освіту, витрати на НДДКР до ВВП, кількість патентних заявок має пряму залежність із показником ВВП Чехії. Найбільший позитивний вплив на динаміку ВВП має частка дослідників в НДДКР від загальної чисельності населення, витрати на НДДКР до ВВП.

На основі попереднього аналізу виявлено, що найбільший вплив на ВВП (Y) Польщі мають X1 –

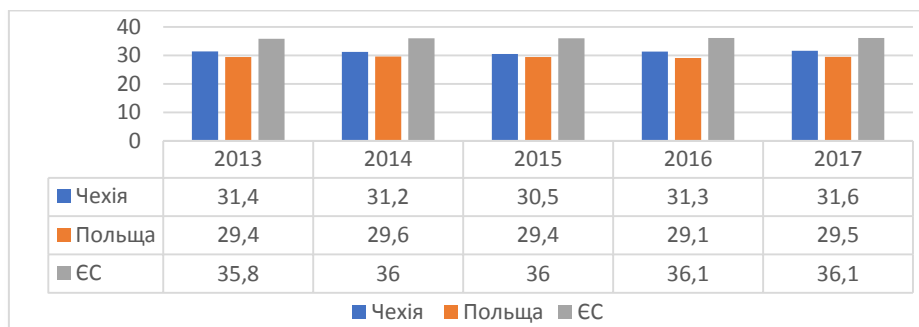


Рис. 1. Частка зайнятих у високотехнологічних секторах (у секторі виробництва та послуг) Чехії, Польщі та ЄС, %, 2013-2017 рр.

Джерело: [10]

Таблиця 1

Зведення для моделі

Модель	R	R-квадрат	Скоригований R-квадрат	Стд. помилка оцінки
Чехія	,979 ^a	,958	,945	15,0028

Джерело: розраховано авторами

Зведення для моделі

Модель	R	R-квадрат	Скоригований R-квадрат	Стд. помилка оцінки
Польща	,990*	,980	,967	25,4890

Джерело: розраховано авторами

витрати на НДДКР (% від ВВП), X2 – патентні заявки (резиденти), X3 – вчені й інженери (% від активного населення), X4 – зайнятість в науко-місткій діяльності (% від загальної зайнятості).

За результатами аналізу отримано рівняння:

$$Y = 0,49 \cdot \beta_1 + 0,66 \cdot \beta_2 + 0,7 \cdot \beta_3 + 0,21 \cdot \beta_4$$

(2,5**) (3**) (7,7***) (3,1**)

За даними табл. 2 модель значима.

Отже, узагальнимо, що відношення витрати на НДДКР (% від ВВП), кількість патентних заявок, частка вчених й інженерів (% від активного населення), зайнятість в наукомісткій діяльності (% від загальної зайнятості) та ВВП має пряму залежність. Найбільший позитивний вплив на динаміку ВВП Польщі мають частка вчених та інженерів в активно зайнятому населенні, кількість патентних заявок.

Висновки. Отже, інновації є одним з джерел і чинників економічного зростання, умовою успішного розвитку сучасних національних економік. Високотехнологічні та інноваційні процеси

сприяють стійкості та конкурентоспроможності національної економіки в світовому економічному просторі. Головними компонентами інноваційних систем виступають наукові, науково-технічні, технологічні, соціально-організаційні нововведення. Основними елементами інноваційного потенціалу є науково-технічні, людські, технічні, фінансові, економічні, інформаційні ресурси, а також результативність інновацій (патентні заявки, обсяг експорту високотехнологічної продукції).

Аналіз інноваційного розвитку Чехії та Польщі, його впливу на динаміку ВВП засвідчив, що країни ще не досягли достатнього інноваційного рівня й окремі елементи національних інноваційних систем потребують подальшого удосконалення. Втім можна засвідчити, що саме фокусування на людських ресурсах дасть змогу Чехії та Польщі розвиватися більш активно та ефективно. Також слід приділяти увагу активізації комерціалізації результатів НДДКР та збільшенню їх фінансування.

Список використаних джерел:

1. Database. WB : веб-сайт. URL: <https://data.worldbank.org>
2. National Innovation Systems. OECD: веб-сайт. URL: <http://www.oecd.org/mena/47563588.pdf>
3. Global Innovation Index 2018. WIPO: веб-сайт. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
4. Database. OECD : веб-сайт. URL: <https://data.oecd.org>
5. European Innovation Scoreboard 2018. European Commission: веб-сайт. URL: https://www.ewi-vlaanderen.be/sites/default/files/imce/eu_innovatie_scorebord_2018.pdf
6. BoP. IMF : веб-сайт. URL: <http://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52&sid=1454011359825>
7. European Fund for Strategic Investments (EFSI) in the Czech Republic. The European Investment Bank: веб-сайт. URL: <http://www.eib.org/en/projects/regions/european-union/czech-republic/index.htm>
8. Database. WIPO: веб-сайт. URL: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=PL
9. Influence of direct foreign investment on development of economics of Visegrad group countries: conclusions for Ukraine / I.A. Lomachynska, K.I. Manchenko. // National Economic Development and Modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine: multi-authored monograph. Riga: Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2017. – P. 74-86.
10. Database. The Research and Innovation Observatory (RIO). European Commission: веб-сайт. URL: <https://rio.jrc.ec.europa.eu>
11. Мельник В.М., Ломачинська І.А. Роль держави у фінансовому забезпеченні малого і середнього підприємництва в Польщі: висновки для України. Економічний вісник: серія фінанси, облік, оподаткування. 2017. № 1. С. 120-128.
12. Lomachynska I., Podgorna I. Innovation potential: impact on the national economy competitiveness of the EU developed countries. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. Vol. 4, № 1. P. 262-270.

Ломачинская И. А.

Манченко К. И.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПОЛЬШИ И ЧЕХИИ)

Резюме

Формирование эффективной национальной инновационной системы является важной задачей как для развитой страны, так и для той, которая развивается, поскольку инновации являются одним из источников и факторов экономического роста. В статье исследованы национальные инновационные системы стран Вышеградской группы на примере Польши и Чехии, определенные преимущества и недостатки политики этих стран по развитию инновационных процессов. На основе корреляционно-регрессионного анализа осуществлен анализ влияния отдельных показателей, характеризующих национальную инновационную систему, на развитие экономики Чехии и Польши.

Ключевые слова: инновации, экономический рост, национальная инновационная система, инновационное развитие, НИОКР, национальная инновационная сеть, Вышеградская группа.

Lomachynska I. A.

Manchenko K. I.

Odessa I. I. Mechnikov National University

**FEATURES OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE VISGRAD GROUP
AND ITS IMPACT ON THE DYNAMICS OF THE NATIONAL ECONOMY
(ON THE EXAMPLE OF POLAND AND CZECH REPUBLIC)**

Summary

The formation of an effective national innovation system is an important task both for a developed country and for the one that are developing, since innovation is one of the sources and factors of economic growth. The article considers the national innovation systems of the Visegrad group countries based on the example of Poland and the Czech Republic, certain advantages and disadvantages of these countries' policies for the development of innovation processes. Based on the correlation and regression analysis, a study was conducted of the influence of individual indicators characterizing the national innovation system on the development of the economy of the Czech Republic and Poland.

Keywords: innovations, economic growth, national innovation system, innovative development, R&D, national innovation network, Visegrad group.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1

Каличева Н. Є.
Пасічніченко І. В.
Рубльов О. В.

Український державний університет залізничного транспорту

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Світова економічна криза в умовах глобалізації суспільних та соціально-економічних відносин призвела до переорієнтації основних цінностей та пошуку країнами ефективної моделі економічного розвитку, яка забезпечувала б національну конкурентоспроможність і орієнтувала національну економіку кожної країни на довготермінове зростання. Такою моделлю є інноваційний розвиток, який визначає ефективність стратегічного розвитку підприємства, регіону чи країни. У статті відзначено, що особливістю інноваційного розвитку регіонів є впровадження стратегій розвитку відповідно до їх потенціальних можливостей в інноваційній сфері.

Ключові слова: підприємство, стратегія, розвиток, ефективність, конкурентоспроможність, національна економіка, інноваційна діяльність.

Постановка проблеми. Стала модель інноваційного розвитку є тим фундаментом, який визначає економічну силу країни та перспективи її економічного розвитку на світовому ринку. Європейський вибір України на шляху інтеграції до високотехнологічної конкурентної економічної системи призвів до необхідності формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна була забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та стійке положення у світовій економічній системі.

Однак на практиці, інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик зростання національної економіки України. Спостерігалися протягом кількох років і позитивні тенденції, але вони мали переважно тимчасовий характер і змінювалися слабкими зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довготермінових стимулів для розвитку інноваційної діяльності.

Хоча за останні роки в Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності – сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створено умови для розвитку відповідної інфраструктури, – проте, незважаючи на високий інноваційний потенціал, інноваційний складник забезпечення економічного розвитку використовується слабо. Стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів-науковців визначає як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії.

Під час розроблення інноваційних стратегій велике значення має вивчення інноваційного потенціалу регіону, шляхів використання та розвитку інновацій. Інноваційні стратегії повинні бути пристосовані до особливостей потенціалу конкретних регіонів країни та водночас до всієї

соціально-економічної системи держави. Тож розроблення та реалізація інноваційних стратегій має стати одним з головних напрямів розвитку країни. А питання, пов'язані з розробленням та вдосконаленням інноваційних стратегій розвитку регіонів та країни у цілому, недостатньо вивчені та потребують дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інноваційного розвитку регіонів та країни у цілому присвячено праці А.М. Гуржія, Ю.В. Каракая, Г.З. Шевцова, Г.В. Терещенка, В.П. Соловйова, О.М. Луцківа та ін. [1–5]. Та, незважаючи на низку важливих заходів, які зробила держава за останні роки, та на велику кількість праць провідних науковців, сучасні інноваційні стратегії розвитку країни та її регіонів є не досить ефективними та потребують удосконалення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тож необхідно здійснювати подальші дослідження питань інноваційного розвитку держави на рівні регіонів з урахуванням їхніх потенціальних можливостей у сфері виробництва, науково-прикладних досліджень, надання послуг тощо.

Мета статті полягає у розгляді особливостей інноваційного розвитку регіонів України та дослідженні перспектив їхнього подальшого стратегічного розвитку в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновація (англ. – innovation), нововведення, кінцевий результат інноваційної діяльності, що має реалізацію у вигляді нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності [6].

Світовий досвід говорить про те, що стійкий розвиток виробництва в довгостроковому періоді залежить не тільки від інноваційного характеру підприємництва у цій сфері. Сьогодні це здається дивним, але аж до кінця Другої світової війни економічна наука не піднімала питання про вирішальний вплив інноваційних процесів на довгостроковий ріст економічних показників народного господарства. Коли ж минув час необмежених ресурсів, всюди виникли проблеми їх ефективного

використання, яке стало неможливим без залучення в суспільне виробництво нових знань.

Залучені у виробництво капітал і праця змінюють свою якість та продуктивність на базі нових інтелектуальних продуктів. Більше того, системне поліпшення якості продуктивних чинників, доповнене новим їх сполученням, призводить до різкого зростання економічної ефективності. Отже, як інструмент розвитку інновація стала об'єктом вивчення й управління в усіх країнах. Склалася ціла галузь науки – інноватика [6].

Сучасна класифікація інновацій включає такі ознаки, як тип нововведення, механізм здійснення та особливості інноваційного процесу. При цьому передбачається, що будь-які інновації мають комплексний характер й їх варто розглядати як із технологічного, так і з нетехнологічного поглядів виходячи з можливих наслідків їхнього впливу на зовнішнє середовище.

Сучасна економічна наука розрізняє різні типи інновацій [7]:

- залежно від кінцевого результату:
 - тип 1. Інновація продукту. Інновація продукту або послуги є результатом реалізації на практиці нового способу вирішення проблеми покупця, що приносить вигоду як покупцю, так і підприємству, що запроваджує інновацію;
 - тип 2. Інновація процесу. Інновація процесу забезпечує зростання прибутковості, скорочує витрати, підвищує продуктивність праці та заробітну плату робочої сили. Для підприємств-виробників інновація процесу передбачає впровадження нових методів виробництва і технологій, які забезпечують переваги у вигляді зменшення витрат, підвищення якості, скорочення термінів розроблення та постачання продукту або в можливості широкої уніфікації продуктів і послуг. Інновація процесу залишиться життєво важливою для зростання економічного розвитку підприємства з тієї простої причини, що без удосконалення процесу неможливо впровадити інновацію продукту або стратегії;
 - тип 3. Інновація стратегії. Інновація стратегії передбачає перегляд наявних у галузі методів створення цінності для споживачів, щоб задовольнити нові потреби клієнтів, підвищувати цінність продуктів, формувати нові ринки і нові групи споживачів для підприємства. Результатом її є те, як підприємство змінює цільові групи споживачів і як воно виходить на ринок, тобто поставляє свої продукти або послуги до кінцевого споживача;
 - за ступенем дієвості:
 - природна інновація. Хоча природні інновації мають невеликий або зовсім незначний вплив на чистий прибуток підприємства, вони тим не менше позитивні, оскільки підвищують задоволеність споживачів і, отже, ефективність продукту або послуги. Крім того, природна інновація процесу підвищує продуктивність і знижує витрати підприємства, наприклад: спрощення деяких процедур під час оформлення та реєстрації документів; застосування інформаційних технологій під час безготівкових розрахунків (використовуючи мобільний додаток у смартфоні); нове оформлення інтер'єру в офісі чи нова упаковка товару; додаткові послуги для людей з обмеженими можливостями; створення додаткового комфорту під час очікування та інші заходи.

Досвід провідних країн світу показує, що інноваційний розвиток є основою сталого економічного зростання та розвитку країни, тому сьогодні Україна орієнтована на інноваційний шлях роз-

витку, який передбачає розроблення та впровадження певних інноваційних стратегій [8], тим більше що інновації неоднозначно впливають на динаміку економічного зростання: з одного боку, відкривають нові можливості для розширення економіки, з іншого – унеможливають продовження цього розширення у традиційних напрямках. Інновації руйнують економічну рівновагу, створюють невизначеність в економічній динаміці. За Й. Шумпетером інновація супроводжується творчим руйнуванням економічної системи, зумовлюючи її перехід з одного стану рівноваги до іншого [9].

Прямою характеристикою інтенсивності розвитку виробництва є технологічні інновації, яким завжди приділялася найбільша увага дослідників. До них належать усі зміни, що зачіпають засоби, методи, технології, виробництва, які становлять сутність науково-технічного прогресу [10]. На відміну від технічних інновацій зміни, що відбуваються в середовищі, які обслуговують основні виробничі процеси, визначені як нетехнологічні. Вони охоплюють інновації організаційного, управлінського, правового, соціального, екологічного та інших напрямів соціально-економічного розвитку.

Отже, розроблюючи інноваційну стратегію будь-якого суб'єкта господарювання, у тому числі регіону, потрібно застосовувати таку послідовність [6]:

- здійснити стратегічний діагноз та формування мети, а саме:
 - провести стратегічний діагноз, що зводиться до визначення різного роду обставин, які мають безпосередній вплив на формування інноваційних стратегій розвитку;
 - визначити місію-орієнтацію та місію-політику регіону, у яких формуються перспективи його інноваційної діяльності з урахуванням наявних можливостей;
 - визначити інноваційні цілі розвитку регіону;
 - сформулювати «дерево цілей»;
 - виконати стратегічний аналіз, а саме:
 - визначити зони, орієнтовані на стратегічний розвиток регіону;
 - здійснити аналіз внутрішнього середовища та оцінити інноваційний потенціал регіону;
 - здійснити аналіз зовнішнього середовища та оцінку стану інноваційного клімату в регіоні;
 - окреслити інноваційну поведінку регіону;
 - здійснити вибір інноваційної стратегії розвитку;
 - визначити основну стратегію розвитку та її інноваційні складники;
 - розробити та оцінити альтернативи запропонованій інноваційній стратегії розвитку;
 - вибрати та обґрунтувати вибір даної інноваційної стратегії;
 - реалізувати вибрану інноваційну стратегію;
 - розробити стратегічний проект розвитку в межах вибраної інноваційної стратегії;
 - сформулювати план дій у межах вибраної стратегії;
 - організувати та здійснювати контроль над проектом інноваційного розвитку;
 - оцінити ефективність процесу виконання та внесення змін і доповнень у стратегічний план інноваційного розвитку.

Також потрібно відзначити, що інноваційний розвиток регіонів сприяє ефективному розвитку всієї національної економіки за рахунок [11]:

- можливості взаємодії підприємств різних галузей економіки на місцевому рівні;

- спроможності швидкої виробничої та комерційної взаємодії за зміни ринкових чинників;
- локалізації виробництва на місцях з метою трудової зайнятості місцевої робочої сили;
- розвитку виробничої та транспортної інфраструктури;
- створення регіональних інноваційно-логістичних центрів;
- соціально-культурного розвитку;
- становлення виробничих зв'язків між регіонами, у тому числі з інших країн, на місцевому рівні.

Сьогодні інноваційний розвиток усієї країни та її окремих регіонів гальмується нестабільною економіко-політичною ситуацією, браком необхідної кількості фінансування та відсутністю ефективної законодавчої бази, що призводить до нескоординованості законодавчо-нормативних положень між собою та їх невідповідності тій економічній ситуації, котра склалася в нашій країні.

Потрібно відзначити, що вирішення питань інноваційного розвитку регіонів можливе за умов зміни підходів до ведення господарської діяльності в усій країні шляхом створення дієвого нормативно-правового поля. Це дасть змогу підприємствам для забезпечення інноваційного розвитку та реалізації відповідних стратегій залучати іноземні інвестиції та активізувати кредитну діяльність банків, стимулювати до їх співпраці через надання дієвих державних гарантій на повернення вкладень [12].

Також потрібно відзначити, що ефективний розвиток будь-якої національної економіки має пряму залежність від соціально-економічного положення в країні [13], адже зміни економічної змін в національному господарстві відображають ефективність розвитку країни. На жаль, ті зрушення, які нині є в економіці України, пов'язані не з ефективним упровадженням реформ та інших суспільних зрушень, а з неефективним використанням природних ресурсів, тобто втратою національних багатств. Як відомо, процес відтворення природних ресурсів є досить тривалим, їхня кількість у світі поступово зменшується, особливо у високо розвинутих країнах, котрі за останні сторіччя використали майже всі наявні на їхній території природні багатства, тому бездумне експортування з нашої країни природних ресурсів не може виправдати жодне тимчасове зростання економічних показників.

В основу ефективного економічного розвитку країни має бути покладено інтенсивний економічний розвиток за рахунок перебудови в економічному комплексі окремих регіонів та всієї країни, нарощуванню обсягів виробництва готових товарів чи послуг, а не їх сировинних комплектуючих, реалізації успішних ринкових перетворень [14].

На жаль, наша країна за всі роки незалежності так і не спромоглася провести ефективну перебудову національної економіки з видобувної та сировинної у високотехнологічну та інноваційну, тому закордонні інвестори не бажають вкладати кошти в наші виробничі підприємства. А для виходу з кризи потрібна дієва державна підтримка розвитку економічного потенціалу регіонів, особливо для створення відповідного інвестиційного клімату.

Відповідно до зазначеного вище, на формування інвестиційного клімату в країні впливають такі чинники:

- стабільність політичної системи країни;
- невідповідність законодавчої бази сучасним економічним реаліям;
- суперечності та неузгодженості нормативних постанов та актів;
- недостатній розвиток двосторонньої співпраці із закордонними партнерами;
- відсутність участі у світових економічних інституціях на правах партнерства;
- складність макроекономічних процесів та ін.

До основних чинників, які сприяють підвищенню рівня інвестиційної привабливості, належать, як уже зазначалося вище, стабільний політичний, соціальний та економічний стан у держави, наявність на ринку вільної конкуренції, виробництво конкурентоспроможної продукції та послуг вітчизняними виробниками, використання інтелектуального потенціалу, інноваційний розвиток та ін.

Висновки. Таким чином, особливості інноваційного розвитку регіону полягають у створенні відповідної бази для реалізації наукових і прикладних досліджень на місцях із використанням наявного місцевого потенціалу [15], що є необхідним для ефективного розвитку всього національного господарства країни. Прийняття дієвої стратегії розвитку регіону з урахуванням його потенційних можливостей сприятиме досягненню незалежного економічного розвитку держави.

А проведення чіткої державної політики щодо підтримки інноваційного розвитку перспективних регіонів шляхом створення відповідних організаційних структур є необхідним для розвитку всього національного господарства держави. Підтримка та допомога держави в міжгалузевій та міжрегіональній співпраці для техніко-технологічного й інноваційного обміну сприятиме більш широкому впровадженню сучасних наукових розробок у виробничий процес та інноваційному розвитку підприємницьких структур у регіоні, що є необхідним для активізації зовнішньоекономічних виробничих та комерційних операцій, залученню іноземних інвестицій та поліпшенню інвестиційного клімату, розвитку національного виробничого потенціалу тощо.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна діяльність в Україні: монографія / А.М. Гуржій та ін. Київ: УкрІНТЕІ, 2006. С. 9–10.
2. Шевцова Г.З., Мемедляев З.Н. Теорія і практика інноваційної діяльності: навч. посіб. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. 383 с.
3. Терещенко Г.В. Інноваційний фактор в контексті моделей розвитку регіонів. Ефективна економіка. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1661>.
4. Соловійов В.П., Кореняко Г.І., Головатюк В.М. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія. Київ: Фенікс, 2008. 224 с.
5. Луцків О.М. Інноваційний розвиток регіонів України: тенденції, проблеми та перспективи. Економічний форум. 2016. № 2. С. 121–127.
6. Дикав В.Л., Кірдіна О.Г., Назаренко І.Л., Уткіна Ю.М. Економіка і організація інноваційної діяльності на залізничному транспорті: навч. посіб.; за ред. В.Л. Дикава. Харків: УкрДАЗТ, 2014. 314 с.
7. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / за ред. П.П. Микитюка. Тернопіль: Принтер Інформ, 2015. 224 с.
8. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія / О.Є. Кузьмін та ін.; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. Львів: ЛБІНБУ, 2003. 233 с.

9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
10. Каличева Н.С. Напрями інноваційного розвитку пасажирських перевезень на залізничному транспорті. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 53. С. 93–96.
11. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2008. 528 с.
12. Федулова Л.І. Методологічні підходи до розроблення стратегії інноваційно-технологічного розвитку регіонів. Стратегічні пріоритети. 2010. № 2(15). С. 130–138.
13. Каличева Н.С., Бохан С.Є. Напрями забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств у сучасних умовах. Науковий огляд. 2017. Вип. 5(37). С. 5–15.
14. Дикань В.Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 49. С. 11–19.
15. Шипуліна Ю.С. Інноваційний потенціал як основа стійкого економічного розвитку господарських систем, його сутність та структура. Механізм регулювання економіки. 2004. № 2. С. 71–81.

Каличева Н. Е.
Пасичниченко И. В.
Рублев О. В.

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме

Мировой экономический кризис в условиях глобализации общественных и социально-экономических отношений привел к переориентации основных ценностей и поиску странами эффективной модели экономического развития, которая обеспечивала бы национальную конкурентоспособность и ориентировала бы национальную экономику каждой страны на долгосрочный рост. Такой моделью является инновационное развитие, которое определяет эффективность стратегического развития предприятия, регионы или страны. В статье отмечено, что особенностью инновационного развития регионов является внедрение стратегий развития в соответствии с их потенциальными возможностями в инновационной сфере.

Ключевые слова: предприятие, стратегия, развитие, эффективность, конкурентоспособность, национальная экономика, инновационная деятельность.

Kalicheva N. E.
Pasichnichenko I. V.
Rublov O. V.

Ukrainian State University of Railway Transport

STRATEGIC PERSPECTIVES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS

Summary

The global economic crisis, in the context of the globalization of social and socioeconomic relations, led to the reorientation of core values and the search for an effective model of economic development by countries that would ensure national competitiveness and orient the national economy of each country for long-term growth. Such a model is innovative development, which determines the effectiveness of strategic development of the enterprise, regions or countries. The article notes that the peculiarity of innovative development of the regions is the introduction of development strategies in accordance with their potential in the innovation sphere.

Keywords: enterprise, strategy, development, efficiency, competitiveness, national economy, innovative activity.

УДК 338.021

Мельник Ю. М.

Одеська національна академія харчових технологій

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено та запропоновано застосування сценарного підходу у впровадженні інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки. Сформовано процес використання сценарного підходу у промисловій галузі. Запропоновані можливі сценарії для впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промисловості. Визначені орієнтири глобальної стратегії розвитку промислового сегменту національної економіки. Розроблено алгоритм впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки. Визначені основні вимоги, які повинні задовольняти багатоваріантний сценарій впровадження стратегії розвитку промислового сектору. Запропонована стратегічна оцінка сильних та слабких сторін, можливостей та загроз інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, промисловість, макроекономічне середовище, національна економіка, глобалізація, державне регулювання.

Проблема дослідження. Теоретичні та практичні аспекти застосування сценарного підходу впровадження стратегії розвитку промисловості у національному макроекономічному середовищі в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням сценарного підходу у промисловості присвячені наукові дослідження: Бандхольда Х. [6], Бенсуссана Б., Масленнікова Є. [4; 9-10], Побрежець О. [3-7], Риндглана Д. [5], Сафонова Ю., Фляйшера К., Шершньової З. [2] та інші.

Невирішені частини загальної проблеми. Недосконала або взагалі відсутня методологічна підтримка державного інституційного забезпечення економічного зростання національного макроекономічного середовища.

Мета статті. Запропонувати застосування сценарного підходу у впровадженні інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки.

Основні результати дослідження. При формуванні інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії для розвитку промисловості в умовах глобалізації, автор дослідження зіткнувся з ймовірними подіями та процесами динамічного розвитку науково-технічного, технологічного, фінансового, економічного, соціального та екологічного характеру, які впливають на механізм і змістовну спрямованість процесу впровадження у промисловість стратегії розвитку. Науковими дослідженнями доведено, що система сформованих алгоритмів не може бути запропонована як єдиний плановий документ, який відстоює визначені компоненти та позиції. Тому до пріоритетних складових принципів розробки системи алгоритмів відноситься мультिवаріантність, яка дозволяє дослідити будь-які ситуації, які можуть виникнути в майбутніх періодах у діяльності промислового сегменту національної економіки.

Регулювання розвитку промисловості у національній економіці достатньо складний багатограний та цілеспрямований процес управління змінами з метою досягнення стратегічно визначених цілей та вирішення пріоритетних завдань.

У наукових працях досліджені різні варіанти формування стратегії розрізняються змінами кількісної орієнтації, але варіанти побудовані на варіюванні відповідних показників, які характеризують різні процеси господарської діяльності (інноваційна та інвестиційна діяльність, інтеграційна взаємодія, ціноутворення, управління виробничими витратами та трудовими ресур-

сами тощо). За допомогою визначених показників можна лише отримати варіанти розвитку, що засновані на аспектах ресурсного використання та отримувани відповідно до заданих варіацій питомих витрат, які відповідають фінансово-економічним, соціальним та екологічним параметрам. Але на наш погляд, такий підхід правомірний лише поряд з змістовною оцінкою будь-яких гіпотез регулювання або управління.

Для вирішення зазначених аспектів пропонується застосовувати сценарний підхід, який є перспективним методом підвищення ефективності регулювання та управління пріоритетним розвитком промислового сектору національної економіки.

Зазначимо, що необхідно відрізнити варіанти стратегії розвитку промисловості від сценаріїв. Сценарний підхід спирається на відповідну гіпотезу стратегічної спрямованості. При зіставленні різних сценаріїв інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку з'являється якісна орієнтація відмінностей їх. Гіпотеза стратегічної спрямованості містить всі компоненти: напрямки розвитку, ранжування пріоритетів, черговість реакції будь-яких функціональних стратегій, вибір засобів та інструментів, які забезпечать досягнення визначених орієнтирів.

У стратегічному регулюванні найбільшого поширення набули розробки сценаріїв розвитку подій. Вони займають проміжне положення між експертними методами та методами моделювання. П. Шварц, один із найвідоміших фахівців з розробки сценаріїв розвитку окремих суб'єктів і державних установ визначав сценарії, з одного боку, як «інструмент упорядкування власного розуміння про альтернативи розвитку зовнішнього середовища, в якому доведеться приймати рішення щодо розвитку суб'єкта, а з іншого боку, визначення організаційних заходів, які б допомогли нам перетворити наші очікування (мрії) на наше реальне майбутнє» [2].

Наукові праці зі сценарного підходу виокремлюють її класифікаційні ознаки: механізми використання, методи розв'язання; алгоритми прогнозування, кількість та якість сценаріїв.

Різноманіття прогнозних завдань при застосуванні інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії може бути зведене до наступних основних типів:

– прогнозування розвитку інноваційно-інвестиційних інтеграційних процесів різного рівня і масштабу та покрокове виявлення можливих

змін. Запропонований набір сценаріїв стратегічного розвитку буде мати пошукову або генетичну спрямованість. Пошуковий сценарій стратегічного розвитку описує ситуацію сьогодення: стану промисловості, домінуючих тенденцій, трансформаційних процесів тощо. Послідовність подій логічно призводить до можливого майбутнього стану промислового сектору національної економіки країни.

– стратегічне планування та формування системи або механізму дій, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей, вирішення завдань або бажаної ситуації. Запропонований набір сценаріїв стратегічного розвитку буде мати нормативну або програмно-цільову спрямованість. Зазначений сценарій орієнтований на визначення шляхів за допомогою яких можливо досягти майбутній бажаний стан у зазначеному випадку для суб'єкта національної економіки, тобто в якості цілей приймається бажаний стан промисловості.

Кожен сценарій розвитку промисловості може мати безліч варіантів, тому в термінологічному аспекті нетреба ототожнювати багатоваріантність зі сценарним підходом впровадження стратегії розвитку промисловості. На наш погляд, пріоритетним може бути алгоритм, відповідно до якого виокремлюються та обґрунтовуються декілька стратегій розвитку промисловості країни. У даному випадку для кожної стратегії розвитку буде притаманна своя спрямованість, відповідні завдання, тимчасова і просторова логіка її застосування.

Після формування й аналізу стратегії розвитку розробляються відповідні варіанти їх реалізації. Необхідно відмітити, що варіанти будуть відрізнятися можливостями ресурсного забезпечення, галузевими, міжгалузевими та інтеграційними зв'язками, запланованими темпами кількісного або якісного зростання, застосуванням методологічного інструментарію тощо. У дослідженнях, як правило, виокремлюються два основних метода сценарного підходу: – дедуктивний метод, заснований на оцінці показників, які мають відповідний вплив на поведінку або стан об'єкта, тобто від загальних альтернатив стратегічного розвитку до часткових сценаріїв; – індуктивний метод, заснований на покроковій (детальній) оцінці поведінки у рамках певної ситуації у промисловості, тобто від конкретних ситуацій та дій – до відповідних сценаріїв.

При розробці інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промисловості необхідно враховувати характер і структуру передбачуваного до використання фінансово-економічного механізму регулювання або управління, а також взаємодії його з іншими механізмами системи регулювання або управління у промисловості. Особливим аспектом також є взаємопов'язаний зв'язок між стратегією розвитку та варіантами її застосування.

Система алгоритмів застосування сформованої стратегії розвитку промислового сектору національної економіки за сценарним підходом повинна розкрити наступні аспекти:

- динаміку господарських процесів з урахуванням інноваційно-інвестиційної складової;
- вплив інтеграційних процесів на поведінку економічної складової діяльності промисловості;
- параметричний рух економічних процесів у промисловості при застосуванні обраних стратегій розвитку;

- результативність сегментних складових господарської діяльності;
- взаємозалежність та взаємодоповнення елементів стратегії розвитку;
- взаємообумовленість функціональних стратегій розвитку відповідної господарської одиниці промислового сектору національної економіки;
- оптимізація рішень за всією ієрархією системи регулювання або управління;
- відокремленість пріоритетних рішень.

Виокремлення визначених аспектів дозволить з'ясувати всі позитивні або негативні явища, процеси та події, які можуть статися, якщо прийнята інноваційно-інвестиційна інтеграційна стратегія розвитку промисловості буде визначена базовою. Базова стратегія дозволить перенести її на всі інші сегменти довготривалих планів фінансово-економічного, соціального та екологічного розвитку всіх господарських одиниць промислового сектору національної економіки.

Досліджені в алгоритмі сценарії стратегії розвитку повинні бути взаємопов'язані між собою, та забезпечувати взаємопроникнення і взаємодоповнення їх складових. Таким чином, після обґрунтованої ретельної оцінки всіх варіантів сценарного підходу можна буде з кожного варіанта сценарію виокремити всі варіанти, які, з точки зору інтересів національного макроекономічного середовища, сумісні і у сукупності можуть забезпечити комплексний параметричний фінансово-економічний, соціальний та екологічний розвиток промисловості на надійних і реальних аспектах.

Процес використання сценарного підходу для суб'єктів промислової галузі може мати наступний вигляд:

- формування уявлення про всю систему розробленої стратегії (цілі, завдання, принципи, ресурси, зовнішнє та внутрішнє середовище, відповідні рішення) та всі найважливіші її елементи у взаємозв'язку та взаємозалежності;
- формування вихідної гіпотези стратегії розвитку;
- системний опис стратегії;
- формування системи базових послань, параметрів та критеріїв;
- визначення вірогідних траєкторій стратегії розвитку на основі аналізу потенційних можливостей промислової галузі;
- побудова матриці впливу факторів для елементів прийнятої декомпозиції прогнозуємої стратегії розвитку;
- здійснення вибірки необхідної аналітичної інформації;
- формування економіко-математичної моделі стратегії розвитку;
- дослідження отриманих показників;
- формування сценарію та його альтернатив.

Будь-який сценарій може бути застосований на основі багатоваріантних засадах. Для промислового сектору національної економіки пропонується наступні можливі сценарії для впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промисловості : сценарій соціально-економічного та екологічного напрямку; сценарій інтенсивного розвитку; сценарій структурних перетворень; сценарій мінливої конкуренції; сценарій глобальної стратегії.

Необхідно відмітити, що стратегії розвитку не повинні розглядатися як пріоритетні самодостатні напрямки та є альтернативами всім іншим сценаріям. Опрацювання будь-якого альтернативного сценарію на різноманітній основі дозволяє вио-

кремити оптимальну або пріоритетну основу, яка утворюється на базі взаємодії реальних варіантів досліджених сценаріїв.

Сценарій соціально-економічного та екологічного напрямку базується на припущенні, що вирішуються соціально-економічні та екологічні задачі розвитку суб'єктів промислової галузі. Сценарій соціально-економічного напрямку проектує параметри, які забезпечать покращення показників результатів діяльності соціально-економічної та екологічної спрямованості.

Сценарій повинен бути оцінений з точки зору необхідного ресурсного забезпечення. Проектний варіант буде з високим ступенем надійності, однак це не означає, що він може бути пріоритетним з точки зору соціально-економічної та екологічної політики, тому виникає необхідність у розробці альтернативного варіанту, який розрахований не тільки на внутрішній потенціал промислового сектору економіки, а також на ймовірність залучення інвестиційного капіталу від інших зацікавлених суб'єктів, національного та міжнародного рівнів. Зауважимо, що останнє можливо лише при аргументованому доведенні позиції, що стратегія має соціально-економічну та екологічну направленість.

Соціально-економічні та екологічні результати промислової діяльності надзвичайно різноманітні за природою та визначаються характером задекларованим предстваниками національного суспільства й фінансово-економічною системою суб'єктів господарювання цінностей. Вони поділяються на результати діяльності промислових суб'єктів, які задовольняють фінансово-матеріальні та екологічні інтереси особистості і результати, які пов'язані з особистими потребами людини: соціальне страхування, участь в управлінні, стан навколишнього природного середовища та ін.

Сценарій інтенсивного розвитку засновано на стратегії інтенсивного розвитку фінансово-економічного середовища суб'єктів промислового сектору національної економіки. У визначеному сценарії можуть бути виявлені резервні фінансові, економічні, матеріальні та виробничо-технологічні можливості. Але сценарій інтенсивного розвитку також має багато варіантів, які будуть відрізнятися між собою параметричним оновленням потенціалу технічною або технологічною спрямованістю.

Промислова інтенсифікація – це багатогранний процес формування інтенсивного типу розвитку промислового сегменту національної економіки шляхом комплексної автоматизації або механізації його діяльності, у тому числі впровадження технологій збереження ресурсів.

Сценарій структурних перетворень заснований на можливих структурних перетвореннях у господарській системі. Повинен довести необхідність структурної перебудови, яка може сприяти впровадженню або ж заважати впровадженню обраної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки. Також особливу увагу необхідно приділити умовам вирішення певних завдань, в процесі впровадження стратегії розвитку, які створюються організаційно-управлінськими структурами.

Сценарій мінливої конкуренції заснований на стратегії мінливої конкуренції, яка включає оцінку поточної ситуації у внутрішньому та зовнішньому ринковому середовищі, дослідженні пріоритетних контрагентів, оцінку можливостей виходу на інші ринки збуту, оцінка програми

комунікативного впливу в конкурентній боротьбі у національному та міжнародному макроекономічному середовищі.

Мінливі конкурентні умови у національному просторі потребують від суб'єктів промислової галузі вчасного оперативного реагування на зміни, які відбуваються на споживчому ринку. Конкурентне середовище є базовим фактором впорядкованого ціноутворення, пріоритетним стимулом інноваційно-інвестиційних та інтеграційних процесів. Конкуренція сприяє відокремленню неефективних суб'єктів господарювання, раціональному використанні активів та запобігає диктатурі промислових виробників по відношенню до кінцевих споживачів.

Сценарій глобальної стратегії має захисний характер, так як національні та міжнародні інтеграційні процеси мають агресивний вплив на розвиток промислового сектору національної економіки. Але інтеграційні процеси спонукають на активну позицію при пошуку можливостей розвитку суб'єктів промислової діяльності на міжнародному просторі. Конкуренція та витрати є основними компонентами сценарію глобальної стратегії.

Орієнтири глобальної стратегії розвитку промислового сегменту національної економіки визначені на рис. 1.

Стратегічний розвиток промислового сегменту національної економіки є одним із пріоритетних завдань у трансформаційних умовах національного суспільства України. Згідно Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»: вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему [3].

Застосування сценарного підходу надає можливість значно раніше розпізнати потенціал майбутнього розвитку промислового сегменту країни. Робота з різними сценаріями дозволяє за допомогою багатоступінчастого креативного процесу розробити та верифікувати стан суб'єктів промислової галузі у майбутніх періодах. Стратегічне прогнозування або планування, яке засноване на варіативних сценаріях, дозволяє реалізувати власні уявлення про майбутнє об'єкта у здійснюваних згодом стратегіях розвитку в умовах глобалізації.

Застосовуючи сценарний підхід при розробці алгоритму впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промисловості істотно значення має застосування спеціального методичного інструментарію. Алгоритм впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки представлено на рис. 2.

У процесі впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки необхідно: підтримка зацікавлених осіб; використання управлінського капіталу; моделювати діяльність суб'єктів промисловості; здійснювати моніторинг впровадження; підвищувати ефективність господарських одиниць; застосовувати ризикологію; інтенсивна співпраця зі споживачами; належно



Рис. 1. Орієнтири глобальної стратегії розвитку промислового сегменту національної економіки

оцінювати фінансові, економічні, соціальні та екологічні результати.

Особливість процесу впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору полягає в тому, що він не є процесом її реалізації і досягненням суб'єктом промислової діяльності визначених цілей та завдань.

На практиці достатньо часто спостерігаються випадки, коли суб'єкти промислової діяльності виявляться не в змозі застосувати визначену стратегію розвитку. Причиною даної ситуації є неправильно проведена оцінка і сформовані висновки, або відбулися непередбачені події (зміни) у відповідному середовищі. Достатньо часто інноваційно-інвестиційна інтеграційна стратегія розвитку не застосовується також у зв'язку з відсутністю управлінського досвіду у персоналу.

Базові завдання впровадження запропонованої стратегії полягають у створенні необхідних передумов для її успішної та ефективної реалізації. Таким чином, впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору – це проведення стратегічних змін у структурних одиницях промислового сектору національної економіки, з метою доведення промисловості у такий стан, де вона буде готова до стратегічних змін.

Науково-обґрунтований підхід для впровадження стратегії промислового розвитку має розглядатися на базі відповідних сценаріїв.

Найбільш ефективним інструментом впровадження стратегії є багатоваріантність сценарію розвитку промисловості, яка дозволяє в динаміці простежити зміни техніко-економічних індикаторів і їх взаємозв'язок під впливом інтеграції, а

також співстави з параметричними показниками. До основних вимог, які повинні задовольняти багатоваріантний сценарій впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору, відносяться:

- запропонована стратегія повинна забезпечити виживання промисловості у майбутніх періодах під впливом глобалізаційних факторів;
- стратегія розвитку повинна допомогти промисловості здійснювати передбачену інноваційну та інвестиційну діяльність;
- стратегія забезпечує вирішення оперативних та тактичних завдань;
- стратегія розвитку повинна забезпечити фінансову, економічну, соціальну та екологічну вигоду промислового сектору в цілому і за кожною його господарською одиницею;
- стратегія повинна бути взаємопов'язана з розвитком відповідного макроекономічного середовища.

Сценарний мультіваріантний підхід дозволить зменшити негативні наслідки помилок стратегічного прогнозування або планування. У ситуаціях, коли в стислі терміни кардинально змінюються фактори впливу, виникають або зникають нові можливості для розширення промислової діяльності, помилки стратегічного вибору стають непередбачені з від'ємною ознакою для промислового сектору національної економіки.

Інноваційно-інвестиційна інтеграційна стратегія розвитку промислового сектору залежить від великої кількості факторів, серед яких треба виділити: фактори матеріальної, фінансової та організаційної спрямованості.

Матеріальні фактори мають внутрішню та зовнішню спрямованість. До внутрішніх відно-

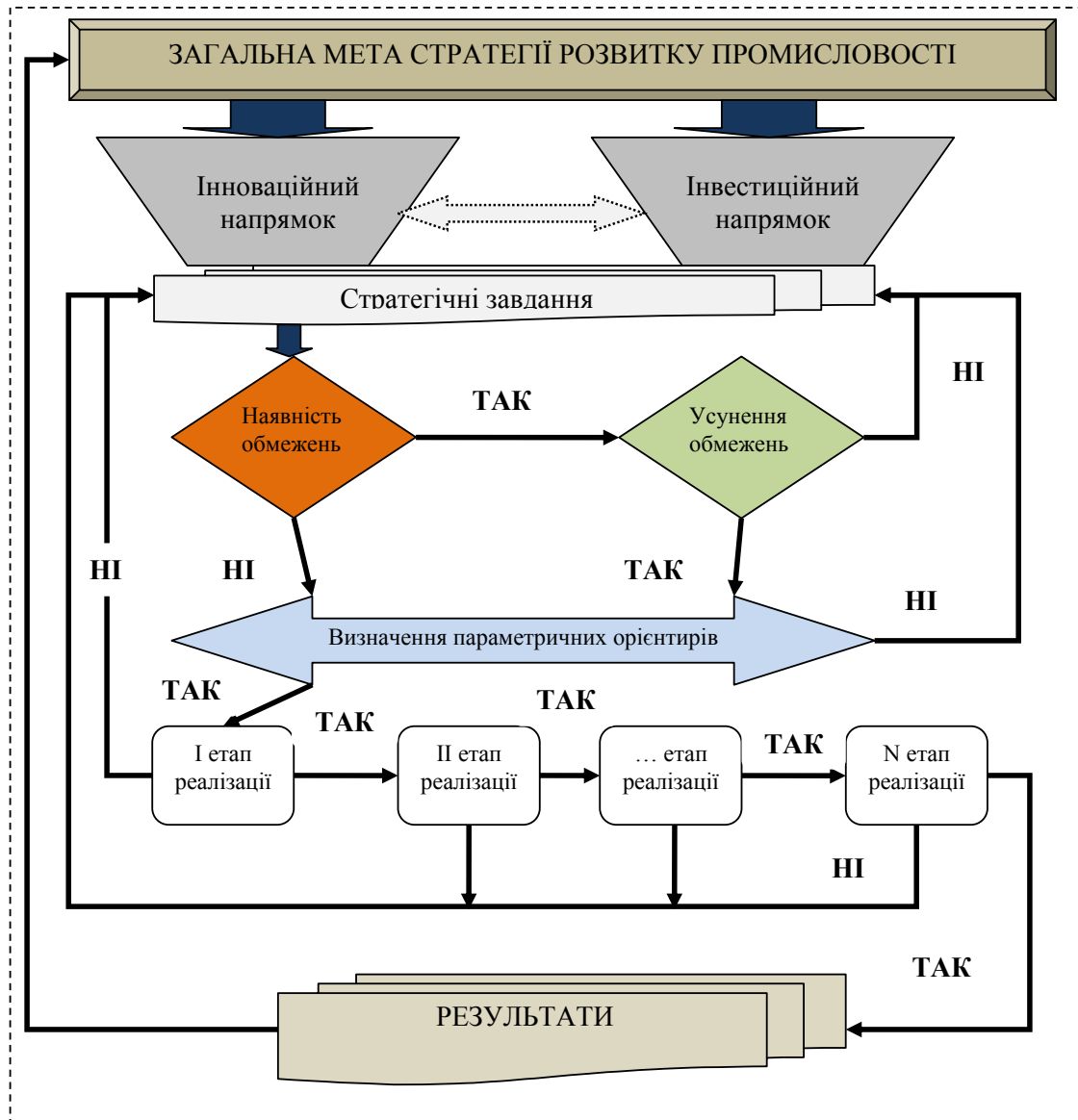


Рис. 2. Алгоритм впровадження інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки

сяться: природні, сировинні, технічні, технологічні, інфраструктурні та ін.; зовнішніх – стан ринкового середовища, державного регулювання та ін. Матеріальні фактори є потенційними можливостями економічного зростання запропонованої інтеграційної структури, так і обмеженнями, що перешкоджають економічному зростанню у відповідних умовах.

До фінансових факторів відноситься грошові потоки у господарській діяльності промислового сектору національної економіки. Грошовий потік – це цілеспрямований рух фінансових ресурсів, який пов'язаний з обслуговуванням діяльності економічного суб'єкта.

Організаційні фактори пов'язані з управлінням та інституційною діяльністю промислового сектору національної економіки. Організаційні фактори проявляються в процесі господарської діяльності або через сукупність відповідних принципів та відповідних механізмів. Вони визначають потоки товарної продукції, фінансових ресурсів, які реалізуються в умовах, які визначаються факторами матеріальної спрямованості.

Організаційні фактори виконують функцію регулювання в національному макроекономічному середовищі складного інтеграційного об'єднання, яким є промисловість. Вони можуть служити причиною кризових процесів або явищ, якщо не враховані відповідні властивості промислового сектору економіки країни та процеси оперативного, тактичного та стратегічного управління на всіх рівнях. Дія факторів організаційної спрямованості може бути оцінена за кількісним та якісним характером у динаміці. В якості базових значень можуть бути відповідні параметри господарської діяльності суб'єктів промисловості, які дозволяють визначити від'ємну та позитивну межу. Параметричний діапазон між двома межами, можна розглядати в якості економічної ніші, в рамках якої реалізуються умови виживання і розвитку промисловості країни. Знання економічної ніші необхідно для визначення відповідних впливів на діяльність інтеграційного промислового об'єднання, які спрямовані на досягнення необхідних якісних орієнтирів економічної динаміки стійкості до змін зовнішніх і внутрішніх факторів господарського середовища.

Будь-яке впровадження потребує відповідного механізму саморегулювання, який здатний парировати кризові процеси та явища. Динамічний розвиток промислового сектору національної економіки передбачає також відсутність неконтрольованих спадів у його діяльності. Функціонування великомасштабної економічної системи без кризових явищ та процесів забезпечується сукупним технічним, технологічним потенціалом, забезпеченістю ресурсами у кількісній та якісній орієнтації, наявністю ефективної системи оперативного, тактичного та стратегічного управління.

Динамічний стійкий режим функціонування господарської системи промислового сектору економіки орієнтований на наближення до зрівноваженого стану, який є оптимальним механізмом забезпечення та використання ресурсів виробничо-технологічного контуру інтеграційної складової стратегічного розвитку сегменту національного макроекономічного середовища.

Функціонування господарської системи промислового сектору економіки – це стратегічна підтримка життєдіяльності його сегментних складових та збереження функцій, які визначають цілісність господарської системи та її характеристики.

Розвиток господарської системи промислового сектору економіки – це сучасні інноваційно-якісні орієнтири господарської системи, які зміцнюють життєздатність її під впливом факторів, у тому числі глобалізаційних, внутрішнього та зовнішнього середовища.

Функціонування та розвиток господарської системи промислового сектору економіки достатньо сильно взаємозалежні між собою, відображають єдність основних тенденцій у господарській системі будь-якого виду, типології та спрямованості. Зв'язок між функціонування та розвитком господарської системи промислового сектору економіки забезпечується відповідним режимом функціонування.

Таким чином, режим функціонування господарської системи промислового сектору економіки – це взаємозалежна сукупність умов та параметрів функціонування, які забезпечують результативність господарської діяльності. Також забезпечується збереження та поточне відтворення елементів господарської системи.

Застосовуючи економічну теорію вартості можна побудувати інтегральну модель господарської діяльності у промисловому секторі національної економіки, у якій будь-які рішення розглядаються у контексті впливу на величину ринкової вартості об'єкта. Перевагами інтегральної моделі є кількісна орієнтація на ефект від впровадження інноваційно-інвестиційних інтеграційних стратегічних заходів між основними складовими діяльності промислової галузі та її сегментів: основна операційна діяльність; фінансова діяльність; стратегічна інвестиційно-інноваційна діяльність.

Інтегральна модель дозволяє:

- розрахувати оптимальну величину і структуру результатів діяльності промислового сектору з урахуванням еластичності у ринковому середовищі, функції витрат за будь-якими сегментами господарської діяльності, капіталомісткість окремих результатів та інших факторів або показників;

- забезпечити розрахунок пріоритетної структури джерел фінансування та їх кількісні показники;

- визначити та оцінити вплив інтеграційних факторів на господарську діяльність;

- кількісно визначити пропорції справедливого розподілу фінансових результатів;

- оцінити ефективність системи управління у промисловому сегменті національної економіки.

Стратегічна оцінка сильних та слабких сторін, можливостей та загроз інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки сформована на рис. 3.

Оцінюючи сильні та слабкі сторони, можливості та загрози інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки дозволяє побачити перспективи системи управління.

У короткостроковій перспективі ефективні управлінські дії та механізми саморегулювання дозволять максимально реалізувати існуючі технологічні та інфраструктурні можливості господарської системи промислового сектору економіки. У довгостроковій перспективі фактори управління і регулювання визначають розвиток технологічного потенціалу промислової галузі, який повинен бути адаптований до наявного ресурсного забезпечення.

Основний механізм реалізації інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки формується і закріплюється на основі оцінки результатів господарської діяльності його структурних одиниць. Позитивною властивістю стратегії є об'єктивний, цілеспрямований, якісно-орієнтований, детермінований характер її дії.

Але негативною властивістю є її неефективність у певних ситуаціях, наприклад, монопольні аспекти у конкурентному середовищі, промислове перевиробництво при спаді платоспроможності на споживчому ринку. Визначене пояснюється тим, що реалізація інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії здійснюється дією декількох регуляторних механізмів, кожен з яких має локальний діапазон власної ефективної дії та результативності.

Дія реальних регуляторних механізмів реалізації завжди містить випадкову компоненту, що приводить до відхилень від запланованого характеру функціонування промислового об'єкта. Тому вагоме значення має цілеспрямоване узгодження регуляторного механізму реалізації інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії з системою контролю над діапазонами ефективності його.

Інноваційно-інвестиційна інтеграційна стратегія розвитку буде ефективною при наявності наступних факторів:

- фактор цілеспрямованості – система управління у промисловості повинна ґрунтуватися на досягненні стратегічних цілей та вирішенні пріоритетних завдань, що забезпечує якість функціонування господарської системи;

- фактор керованості – господарська діяльність у промисловості як об'єкт стратегічного розвитку повинна надавати відповідний відгук на керуючий вплив системи;

- фактор ефективності – керуючий вплив має мати величину достатню для досягнення пріоритетного ефекту від системи.

Керованість будь-якого елементу економічної системи – це сукупність об'єктивних і суб'єктивних індикаторів, які забезпечують її рівновагу. Цілеспрямованість будь-якого елементу економічної системи має на увазі чітке усвідом-

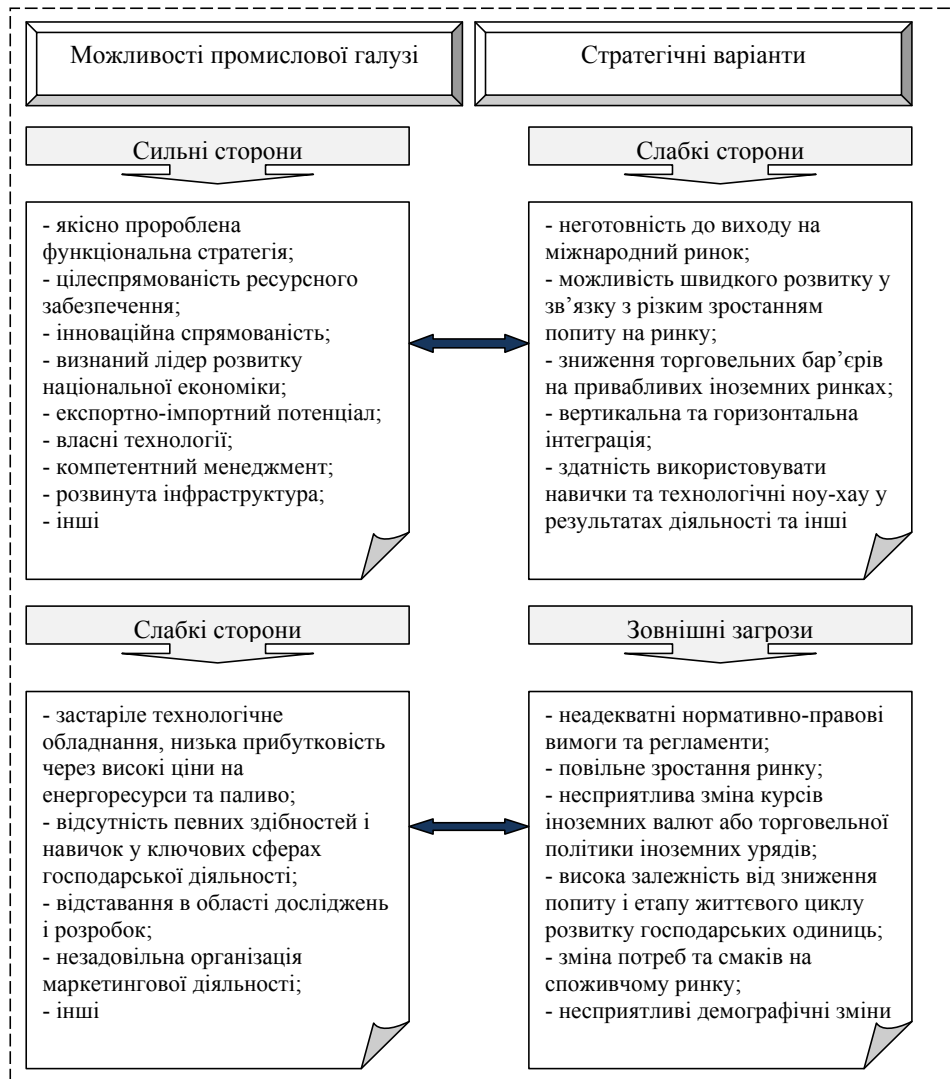


Рис. 3. Стратегічна оцінка сильних та слабких сторін, можливостей та загроз інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки

лення цілей, що ставить перед собою суб'єкт управління. Ефективність показує досягнення максимальних результатів за найменшими витратами системи управління.

Керованість відтворювальних процесів у промисловому секторі національної економіки передбачає наявність важелів впливу, які забезпечать достатній діапазон відгуків об'єкта системи управління. Також необхідно, щоб господарська система надавала достатню величину відгуку на зміну керуючих факторів, тобто мала достатню чутливість до управління. Потужність керуючого впливу у системі управління промислового сектору економіки повинна бути достатньою для досягнення цілей та вирішення пріоритетних завдань стратегічного управління з орієнтацією на інноваційно-інвестиційні аспекти. Потужність керуючого впливу забезпечується достатньою фінансовою, матеріальною та організаційною базою керуючих структур і механізмів саморегулювання у господарській діяльності промислового сектору економіки. Ефективний керуючий вплив повинен бути направлений на підвищення стійкості по відношенню до дестабілізуючих факторам внутрішнього та зовнішнього середовища промисловості.

Стратегічний розвиток, як правило, заснований здебільшого на прагненні суб'єктів промислової галузі забезпечити власну будь-яку вигоду шляхом впливу на ціновий сегмент, номенклатуру і кількісні результати операційної діяльності. Контур зворотного зв'язку у цьому випадку включає оцінки результатів діяльності суб'єктів промислової галузі, рамкові періодичні прогнози фінансово-економічної, соціальної та екологічної ситуації. Потенційні стратегічні можливості, які забезпечуються граничною ефективністю інтегрованої структури, визначаються на підставі дослідження галузевих або міжгалузевих витрат господарської діяльності.

Довгострокові зворотні зв'язки переслідують майбутні цілі з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів впливу мінливого середовища та обмеженості природних ресурсів, які не відновлюються. Формуються довгострокові зворотні зв'язки у результаті врахування довгострокових прогнозів розвитку національної економіки, інтеграційних процесів, планування розвитку промислового виробництва, інноваційних аспектів, проектного інвестування тощо. Для оцінки потенційних можливостей довгострокових механізмів

стратегічного розвитку промисловості необхідні результати прогнозних розрахунків і дослідження рівня збалансованості ресурсного забезпечення у майбутніх періодах господарської діяльності суб'єктів промислової галузі.

Механізми реалізації інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки зі зв'язковим технологічним контуром в умовах децентралізації та ринкового ціноутворення ефективно працюють, коли дотримуються системні орієнтири:

– відтворення ресурсного забезпечення відбувається у необхідних пропорціях і на достатньому рівні для стратегічного розвитку і довгострокового функціонування промислового виробничого потенціалу для всіх господарських одиниць галузі, тобто об'ємний орієнтир ефективності господарської системи;

– пропорції ціноутворення дозволяють підтримувати оборотні активи на необхідному рівні, враховують інфляцію, курс національної валюти, ефективність інноваційно-інвестиційного процесу, тобто ціновий орієнтир ефективності господарської системи.

Визначені орієнтири ефективності механізмів реалізації інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки є необхідними для безкризового функціонування його, тому що їх відсутність призводить до стагнації і спаду у макроекономічному середовищі країни.

Для сталого інноваційно-інвестиційного функціонування промислового сектору економіки недостатньо дії одних тільки короткострокових механізмів реалізації стратегії розвитку суб'єкта макроекономічного середовища. Інноватика, інноваційна діяльність, науково-технічний прогрес, стабільне функціонування можуть підтримуватися дією механізмів розвитку і стратегічного управління з довгостроковими зворотними зв'язками господарської системи.

Формування ефективних механізмів реалізації інноваційно-інвестиційної інтеграційної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки, узгоджених з довгостроковими керуючими впливами, не може бути спонтанним та хаотичним. Формування ефективних механізмів повинно мати системний і цілеспрямований характер дії. Розрахунок параметричних оцінок рівноважних режимів національної економіки і їх прогнозування, дозволяють обґрунтовано сформулювати фінансові, економічні, соціальні та екологічні, пов'язані з ними умови сталого розвитку промислової галузі країни.

Треба відмітити, що розробка варіативних сценаріїв вимагає значної фаховості від управлінського персоналу, оскільки негативні наслідки помилок у стратегічному регулюванні або управлінні значно вище, ніж у тактичному або оперативному. В умовах, коли в стислі терміни створюються інновації, інноваційних продуктів, інноваційна продукція, коли суттєво змінюються інвестиційні та інтеграційні напрямки і зникають можливості, які існували тривалий період, ціна розплати за похибне передбачення і відповідно за аргументовані помилки стратегічного вибору може привести до негативних наслідків або подій.

Висновки. Таким чином, сценарний підхід дозволяє поліпшити конкурентну позицію промислового сегменту національної економіки, а також забезпечити довгостроковий пріоритетний розвиток та відповідні позитивні результати фінансової, економічної, соціальної та екологічної спрямованості. Але, незважаючи на необхідність значних витрат ресурсів і часу на застосування варіативного сценарного підходу у сучасному періоді, ефективні динамічні результати можна очікувати тільки у майбутніх періодах. Реалізація даного підходу в системі національного господарства набуває виняткової стратегічної важливості та виправдовує себе в умовах глобалізації та європейського вектору розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Schnaars S. P. How to develop and use scenarios. Long Range planning, 1987. № 20 (1). P. 105-114.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник, 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
3. Побережець О. В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія. Херсон : Видавництво : Гринь Д.С., 2016. 500 с.
4. Масленников Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія. Одеса : Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
5. Риндгланд Д. Сценарное планирование для разработки бизнесстратегии: Пер. с англ. М.: ООО «ИД «Вильямс», 2008. 560 с.
6. Линдгрэн М., Бандхольд Х. Сценарное планирование: связь между будущим и стратегией: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. 256 с.
7. Побережець О. В., Иванова К. В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення. Економіка: реалії часу. 2012. № 2 (3). С. 98-104. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>
8. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : монографія / за ред. д.е.н., доц. Є. І. Масленникова. Херсон: Гринь Д.С., 2016. Вип. 1. 854 с.
9. Масленников Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія. Одеса : Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
10. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise. Економіка: реалії часу. 2014. № 6 (16). С. 111-115. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.

Мельник Ю. Н.

Одесская национальная академия пищевых технологий

СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД ВНЕДРЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резюме

В статье исследовано и предложено применения сценарного подхода в внедрении инновационно-инвестиционной интеграционной стратегии развития промышленного сектора национальной экономики. Сформирован процесс использования сценарного подхода в промышленной отрасли. Предложены возможные сценарии для внедрения инновационно-инвестиционной интеграционной стратегии развития промышленности. Определены ориентиры глобальной стратегии развития промышленного сегмента национальной экономики. Разработан алгоритм внедрения инновационно-инвестиционной интеграционной стратегии развития промышленного сектора национальной экономики. Определены основные требования, которые должны удовлетворять многовариантный сценарий внедрения стратегии развития промышленного сектора. Предложена стратегическая оценка сильных и слабых сторон, возможностей и угроз инновационно-инвестиционной интеграционной стратегии развития промышленного сектора национальной экономики. **Ключевые слова:** национальная экономика, промышленность, макроэкономическая среда, национальная экономика, глобализация, государственное регулирование.

Melnyk Yu. M.

Odessa National Academy of Food Technologies

SCENARIOS APPROACH TO IMPLEMENTATION OF INDUSTRY DEVELOPMENT STRATEGY

Summary

The article explores and proposes the application of the scenario approach in the implementation of innovation and investment integration strategy for the development of the industrial sector of the national economy. The process of using the scenario approach in the industrial sector has been formed. Proposed scenarios for implementation of innovation and investment integration strategy for industrial development. The guidelines for the global strategy for the development of the industrial segment of the national economy are determined. The algorithm of implementation of innovation-investment integration strategy for the development of the industrial sector of the national economy is developed. The basic requirements, which should satisfy the multivariate scenario of the implementation of the industrial sector development strategy, are determined. The strategic assessment of the strengths and weaknesses, opportunities and threats of the innovation-investment integration strategy for the development of the industrial sector of the national economy is proposed. **Keywords:** national economy, industry, macroeconomic environment, national economy, globalization, state regulation.

УДК 330.4:[330.101.8:519.237.8]:37.014.54(477.8)

Мищук Н. В.

Троханяк С. Р.

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕЧІТКИЙ КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В ЧАСОВОМУ ВИМІРІ

У статті викладено проблемні аспекти освітнього потенціалу України, зокрема її Західного регіону. Окреслено основні показники, що визначають освітній потенціал. Запропоновано модель кластерного аналізу освітнього потенціалу Західного регіону України на часовому проміжку. Для реалізації моделі пропонується використати теорію нечітких множин. Під час розрахунків застосовано пакет Fuzzy Logic Toolbox програми MatLab як найбільш популярного та універсального засобу для побудови експертних систем на основі нечіткої логіки.

Ключові слова: освітній потенціал, кластеризація, лінгвістична змінна, нечітка множина, нечіткі логічні висновки, функція належності, терм-множина.

Постановка проблеми. Через своє геополітичне розташування Західний регіон України займає особливе місце у системі її соціально-економічного розвитку. Наявність розвиненої транспортної мережі міжнародного значення, близькість до країн ЄС, сусідство із шістьма іншими країнами визначають особливості розвитку цього регіону.

У Західному регіоні порівняно з іншими регіонами України спостерігається значна освітня еміграція української молоді за кордон. Основними чинниками цієї еміграції до країн Європи є висока якість освітніх послуг ВНЗ, привабливі умови навчання та проживання, вища ймовірність працевлаштування, кар'єрного зростання та гідної оплати праці в майбутньому. Це негативно впливає на освітній потенціал нашої країни та Західного регіону зокрема.

Водночас спостерігаються високі обсяги освітньої еміграції молоді з інших регіонів України до ВНЗ Західного регіону, основними чинниками якої, на нашу думку, є висока престижність певних ВНЗ цього регіону, окремих спеціальностей, за якими ведеться підготовка фахівців, можливість участі у програмах міжнародного стажування, а також бойові дії на сході країни.

Знижує рівень освітнього потенціалу Західного регіону України не тільки еміграція української молоді за кордон. Особливо негативним чинником розвитку освіти у цьому регіоні є вплив інтелектуального капіталу через зростання освітньої міграції науково-дослідних працівників та викладачів ВНЗ, тому основним завданням уряду для виправлення цієї ситуації є проведення ефективних реформ в економіці, освіті, науці та соціальній сфері. Це неможливо здійснити без аналізу в часовому вимірі освітнього потенціалу регіонів України, зокрема і Західного її регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню формування та розвитку освітнього потенціалу країни присвятили свої праці такі науковці, як В. Андрущенко, В. Астахова, О. Грішнова, В. Кремень, В. Куценко, М. Степко, І. Мицишин, В. Філіппова та ін., в яких розглядається сутність державної освітньої політики та визначаються деякі напрями її модернізації. Завдання кластеризації вперше було розглянуто в 1930-х роках. Цю проблему вивчали такі дослідники, як Д. МакКуїн, У. Ланс, Д. Уільямс, Д. Хартиган, М. Вонг, Т. Кохонен, Б. Фрицке, А.Н. Колмогоров та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак низка питань, пов'язаних з аналізом освітнього потенціалу в часовому вимірі,

не була опрацьована достатньою мірою і потребує більш детального дослідження.

Мета статті полягає у проведенні нечіткої кластеризації Західного регіону України в часовому вимірі для останніх 10 років залежно від рівня його освітнього потенціалу.

Для досягнення цієї мети потрібно вирішити такі завдання:

- проаналізувати та виокремити основні вагомні чинники, які формують освітній потенціал регіону;

- побудувати модель, яка б дала можливість на основі значень первинних показників отримати величини проміжних і остаточного інтегральних показників нечіткої кластеризації освітнього потенціалу регіону;

- побудувати п'ять кластерів, віднісши до кожного з них Західний регіон України за відповідний рік залежно від рівня ОП у ньому у цьому році.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми розвитку освітнього потенціалу особливо гостро проявляються сьогодні на регіональному рівні, оскільки саме на рівні регіону можуть бути створені оптимальні умови для формування освітнього потенціалу країни у цілому.

Освітній потенціал (ОП) – сукупність реальних ресурсів освіти (наявних і нагромаджених: знань, навичок, досвіду та ін.), які має суспільство для забезпечення соціально-економічного розвитку, і можливостей їх нарощування у майбутньому шляхом провадження раціональної державної політики в освітній сфері. Кількісні параметри ОП визначають за допомогою низки абсолютних показників (наявність навчальних закладів, обсяг витрат, кількість учнів і студентів) і відносних (частка витрат держави на освіту, частка учнів і студентів у загальній кількості населення, середня тривалість навчання одного працівника тощо) [1].

Освітній потенціал визначають багато первинних показників, які неможливо обчислити з достатньою точністю. Неможливо дати кількісну оцінку на основі слабоструктурованої системи з неповною та неточною інформацією, тому для кластерного аналізу оцінки освітнього потенціалу доцільно застосувати модель на основі нечітких множин та нечіткої логіки.

Нечітка кластеризація – це синтез методів кластерного аналізу та теорії нечітких множин. Суть цієї теорії полягає у тому, що замість звичайного розбиття об'єктів на кластери розглядаються їх нечіткі варіанти. Тобто будуються функції належності об'єктів для кожного зі створених кластерів, кожна з яких змінюється на інтервалі

[0, 1], що дає змогу оцінити належність об'єкту до того чи іншого кластеру [2].

Для моделювання оцінки освітнього потенціалу регіону нечітка модель може бути представлена у вигляді нечіткої продукційної мережі (НПМ), елементи та сукупності елементів якої реалізують різні компоненти нечітких моделей та етапи нечіткого висновку [2]. Для побудови НПМ оцінки ОП потрібно визначити простір передумов $X = \{x_i, i = \overline{1, n}\}$ – первинних показників, які визначають ОП, та повний простір висновків $Y = \{y_j, j = \overline{1, m}\}$ – проміжних і остаточного інтегральних показників оцінки рівня ОП.

Для задання лінгвістичних змінних показників, які визначають ОП, можуть використовуватися такі терм-множини (табл. 1, табл. 2). Ці терм-множини визначають рівні показників [2; 3].

Вказані в табл. 2 проміжні інтегральні показники $Y = \{y_j, j = \overline{1, 3}\}$ визначаються такими первинними показниками: людський потенціал визначається чисельністю економічно активного населення, міграційним приростом, рівнем безробіття та рівнем зайнятості населення; рівень економічного розвитку – валовим регіональним продуктом, індексом реальної заробітної плати, середньою заробітною платою та індексом споживчих цін на товари і послуги; показник «навчальні заклади» – кількістю ВНЗ I–IV рівнів акредитації, кількістю прийнятих на навчання до ВНЗ та кількістю випущених із ВНЗ.

Взаємозв'язок між первинними показниками (антецедентами) та проміжними й остаточним інтегральними показниками (консеквентами) – це, по суті, бінарне нечітке відношення на декартовому добутку відповідних нечітких множин. Нечітке причинно-наслідкове відношення між антецедентом та консеквентом задається у вигляді нечіткої продукції. Процес формування бази нечіткого логічного виведення (НЛВ) являє собою формальне представлення емпіричних знань експертів у досліджуваній предметній сфері за схемою «якщо ..., то ...» [2].

НЛВ моделі кластерної оцінки освітнього потенціалу подано в табл. 3.

Інформаційну базу досліджень становить офіційні статистичні дані показників за 2008–2017 рр., від яких залежить ОП Західного регіону України (Львівська, Волинська, Рівненська, Тернопіль-

Таблиця 2

Проміжні та остаточний інтегральні показники, які визначають освітній потенціал

Позначення	Найменування лінгвістичної змінної
y_1	Людський потенціал
y_2	Рівень економічного розвитку
y_3	Навчальні заклади
y_4	Потреба у працівниках (тис. осіб)
K	Кластери оцінки ОП в часовому вимірі

ська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька області) (табл. 4) [4].

Для автоматизації розрахунку моделі оцінки ОП було вибрано пакет Fuzzy Logic Toolbox програми MatLab як найбільш популярного й універсального засобу для побудови експертних систем на основі нечіткої логіки.

Розрахунки проводилися згідно з таким алгоритмом.

Крок 1. Формування нечіткої продукційної моделі оцінки освітнього потенціалу (рис. 1).

Формування моделі передбачає задання лінгвістичних змінних $(x_1, x_2, \dots, x_{11}, y_1, y_2, \dots, y_4, K)$, які б формалізували первинні та інтегральні показники, що визначають ОП, а також бази нечітких продукційних правил $(БП_1, БП_2, \dots, БП_4)$ [2; 3].

Крок 2. На цьому кроці потрібно задати функції належності для терм-множин вхідних та вихідних лінгвістичних змінних $(x_1, x_2, \dots, x_{11}, y_1, y_2, \dots, y_4, K)$ [2; 5]. Для реалізації моделі для лінгвістичних змінних x_1, x_2, \dots, x_{11} вибрано трапецієвидний тип функцій належності:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \text{ або } x \geq d; \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b; \\ 1, & b \leq x \leq c; \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d, \end{cases} \quad (1)$$

де: $[a, d]$ – песимістична оцінка (рівень упевненості експертів про наявність в елементів універсальної множини властивостей нечіткої множини є нижчим від 1); $[b, c]$ – оптимістична оцінка (рівень упевненості експертів про наявність в елементів універсальної множини властивостей нечіткої множини рівний 1).

Таблиця 1

Первинні показники, які визначають освітній потенціал

Позначення	Найменування лінгвістичної змінної	Тип терм-множини та інтерпретація рівнів показників
x_1	Чисельність економічно активного населення (у віці 15-70 років), тис. осіб	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_2	Рівень безробіття населення у віці 15-70 років (за методологією МОП), % до економічно активного населення відповідної вікової групи	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_3	Рівень зайнятості населення, % до економічно активного населення відповідної вікової групи	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_4	Міграційний приріст/скорочення, тис. осіб	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_5	Валовий регіональний продукт, млн. грн.	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_6	Середня заробітна плата (у розрахунку на одного штатного працівника) грн.	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_7	Індекс споживчих цін на товари та послуги, % за рік	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_8	Індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_9	Кількість ВНЗ I–IV рівнів акредитації, одиниць	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_{10}	Кількість прийнятих на навчання до ВНЗ, осіб	Н – низький; С – середній; В – високий.
x_{11}	Кількість випущених із ВНЗ, осіб	Н – низький; С – середній; В – високий.

Таблиця 3

Нечіткі логічні висновки (фрагменти)

Позначення правила	Антецедент	Консеквент
База правил П1		
П 1.1	$x_1 = B \cap x_2 = H \cap x_3 = B \cap x_4 = B$	$y_1 = B$ (високий)
П 1.2	$x_1 = B \cap x_2 = H \cap x_3 = C \cap x_4 = C$	$y_1 = BC$ (вище середнього)
П 1.3	$x_1 = C \cap x_2 = C \cap x_3 = C \cap x_4 = C$	$y_1 = C$ (середній)
П 1.4	$x_1 = C \cap x_2 = C \cap x_3 = H \cap x_4 = H$	$y_1 = HC$ (нижче середнього)
База правил П2		
П 2.1	$x_5 = H \cap x_6 = H \cap x_7 = H \cap x_8 = C$	$y_2 = H$ (низький)
П 2.2	$x_5 = H \cap x_6 = C \cap x_7 = H \cap x_8 = C$	$y_2 = HC$ (нижче середнього)
П 2.3	$x_5 = C \cap x_6 = B \cap x_7 = C \cap x_8 = H$	$y_2 = HC$ (нижче середнього)
П 2.4	$x_5 = C \cap x_6 = B \cap x_7 = C \cap x_8 = B$	$y_2 = C$ (середній)
База правил П3		
П 3.1	$x_9 = B \cap x_{10} = B \cap x_{11} = B$	$y_3 = B$ (високий)
П 3.2	$x_9 = C \cap x_{10} = B \cap x_{11} = B$	$y_3 = B$ (високий)
П 3.3	$x_9 = B \cap x_{10} = C \cap x_{11} = B$	$y_3 = BC$ (вище середнього)
П 3.4	$x_9 = B \cap x_{10} = B \cap x_{11} = C$	$y_3 = BC$ (вище середнього)
База правил П4		
П 4.1	$y_1 = C \cap y_2 = C \cap y_3 = C \cap y_4 = B$	$K = C$ (середній)
П 4.2	$y_1 = B \cap y_2 = B \cap y_3 = B \cap y_4 = B$	$K = B$ (високий)
П 4.3	$y_1 = H \cap y_2 = H \cap y_3 = H \cap y_4 = H$	$K = H$ (низький)
П 4.4	$y_1 = C \cap y_2 = B \cap y_3 = B \cap y_4 = C$	$K = BC$ (вище середнього)

Таблиця 4

Величини первинних показників, які визначають освітній потенціал*

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
x_1	4245	4238,2	4256,2	4280,3	4301,5	4324,3	4170,4	4163	4141,6	4107,5
x_2	8,03	10,03	9,09	9,19	8,43	8,01	9,40	9,51	9,83	10,13
x_3	56,76	55,47	56,36	56,74	57,41	58,14	55,16	54,94	54,50	53,79
x_4	-4858	-3976	-3016	-2554	3120	-745	3944	2168	127	389
x_5	112934	111089	130329	162111	188575	192393	224330	281598	326160	358776
x_6	1454,86	1547,43	1828,14	2083,86	2413,71	2612,57	2777	3333,86	4141,86	5979,52
x_7	120,47	111,26	108,51	103,36	99,00	99,71	125,6	143,99	111,60	113,70
x_8	106,71	89,44	119,60	109,93	113,27	106,13	88,33	84,41	104,71	109,80
x_9	170	159	158	156	152	145	140	138	137	135
x_{10}	93461	86143	92112	86916	78358	79543	76906	72015	68728	70048
x_{11}	103406	102287	106165	118890	102225	94308	92368	86587	74325	85894
y_4	19,90	7,85	8,38	11,63	9,90	10,00	7,63	8,18	9,90	15,43

*Розмірність показників (див. табл. 1).

Для лінгвістичних змінних y_1, y_2, \dots, y_4, K було вибрано дзвоноподібний тип функцій належності:
Для терму «Низький» (H):

$$\mu(x) = \frac{1}{1+x^2} \tag{2}$$

Для термів «Нижче середнього» (HC), «Середній» (C), «Вище середнього» (BC):

$$\mu(x) = 0,5 + \frac{1}{1+x^2} \tag{3}$$

Для терму «Високий» (B):

$$\mu(x) = 1 - \frac{1}{1+x^2} \tag{4}$$

Крок 3. Задання нечітких правил. Правила моделі формуються на основі загальних закономірностей поведінки досліджуваної системи (табл. 3).

Крок 4. Дефазифікація – перетворення нечіткої множини в чітке число. Існує кілька класичних

алгоритмів нечіткого висновку. Для досліджень було вибрано алгоритм Мамдані (Mamdani). Цей алгоритм використовує схему «два входи – база правил – один вихід» та легко може бути модифікованим для схеми з багатьма входами [3; 5].

Для перетворення дискретної множини значень функцій належності в чітке число використовується метод центру тяжіння:

$$\hat{y} = \frac{\sum_{r=1}^{Y_{\max}} y_r \mu_{M'}(y_r)}{\sum_{r=1}^{Y_{\max}} \mu_{M'}(y_r)} \tag{5}$$

де Y_{\max} – кількість елементів y_r в дискретизованій для обчислення області Y ;

M' – нечітка множина, визначена на Y ;

$\mu_{M'}(y_r) \in [0, 1]$ – функція належності нечіткої множини M' .

У результаті моделювання було отримано оцінки показників, які впливають на ОП (рис. 2)

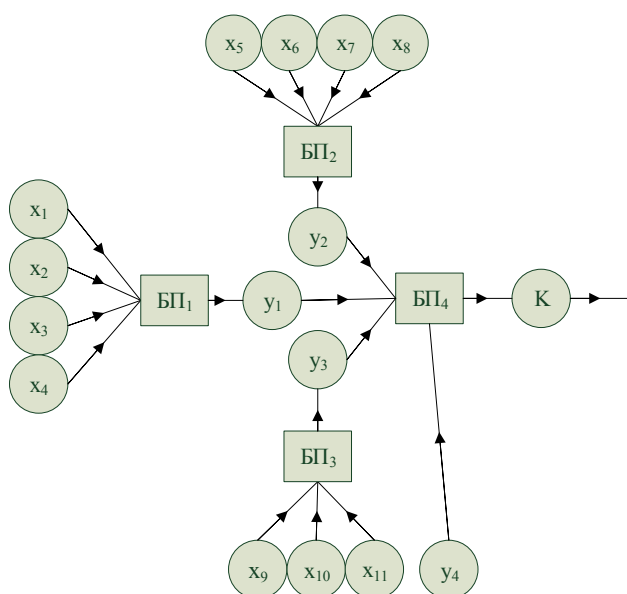


Рис. 1. Нечітка продукційна модель оцінки освітнього потенціалу

та кластери рівнів освітнього потенціалу (табл. 5). За найбільш оптимістичну оцінку взято число 50, середнє значення – 0, значення найбільш песимістичної оцінки – число -50.

Низький рівень освітнього потенціалу Західного регіону України припадає на 2009 р. У цьому році оцінки всіх проміжних інтегральних показників ОП порівняно з 2008 р. значно знизилися (рис. 2). Особливо стрімко знизилися рівень економічного розвитку та людський потенціал, що стало наслідком негативної демографічної ситуації та еміграції населення.

Нижче середнього рівень ОП спостерігається у 2015–2016 рр. У цей період відбулося значне зменшення показника «людський потенціал».

Таблиця 5

Кластери рівнів освітнього потенціалу Західного регіону України в 2008–2017 рр.

Роки	Числова оцінка	Кластери
2009	-40	Низький рівень
2015	-18	Нижче середнього
2016	-14	
2014	-9	Середній
2017	0	
2010	2	
2012	18	Вище середнього
2013	25	
2011	27	
2008	41	Високий

Значною мірою це спричинено зовнішньою агресією Росії (анексія Криму та війна на Донбасі). Також спостерігається значне падіння економіки. Суттєво знизився показник «навчальні заклади».

Слід зауважити, що показник «навчальні заклади» залежить не тільки від кількісного та якісного складу навчальних закладів, а й від кількості студентів, які в них навчаються, та фахівців, що ними випускаються. Періоди з 2014 по 2017 р. характеризуються значним зменшенням кількості студентів у навчальних закладах України. Основні причини зменшення студентів – це демографічна криза та навчання значної кількості студентів за кордоном (Польща та інші країни Європи).

Вже в 2017 р. спостерігається дещо краща ситуація з рівнем ОП. Причиною цього є зріст економічних показників за все ще низького рівня показника «людський потенціал». Також спостерігається поліпшення показника «навчальні заклади». Це пояснюється тим, що збільшилася кількість студентів у навчальних закладах Західного регіону, які переїхали зі східних районів України та Криму.

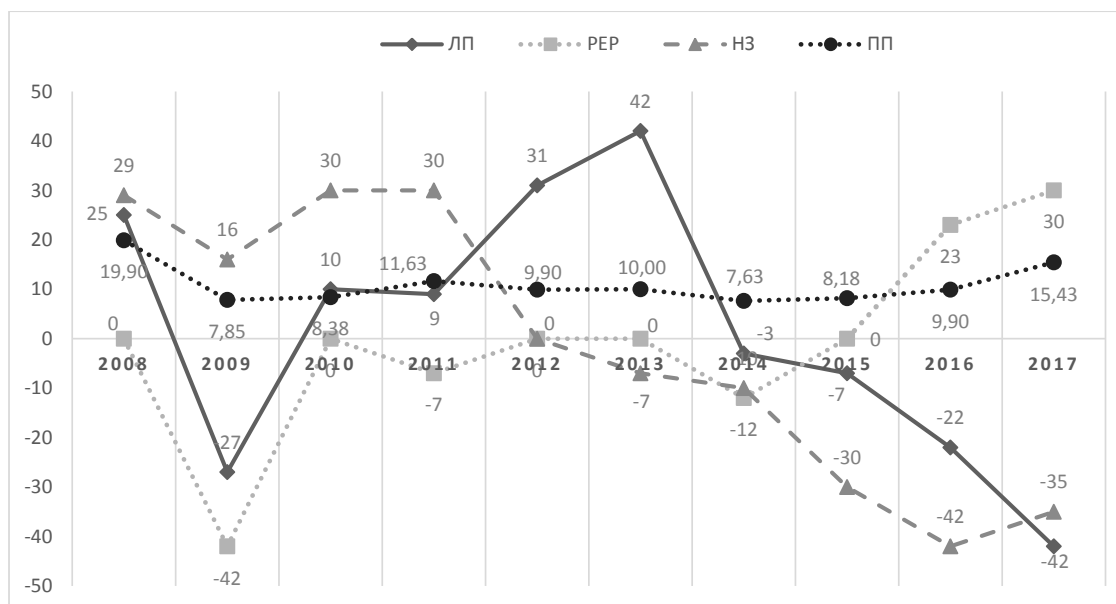


Рис. 2. Графіки проміжних інтегральних показників, які визначають освітній потенціал* Західного регіону України в 2008–2017 рр.

* ЛП – людський потенціал; РЕР – рівень економічного розвитку; НЗ – навчальні заклади; ПП – потреба у працівниках.

Розвиток освітнього потенціалу Західного регіону України є одним із пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку країни. Однак слід враховувати особливості кожної з областей, що входить до складу регіону.

Державна освітня політика також потребує трансформаційних змін. Зусилля уряду доцільно спрямувати на корегування дисбалансу на ринку праці України. Для досягнення цієї мети було б доцільно проводити кластерний аналіз освітнього потенціалу регіонів із використанням запропонованої нечіткої моделі.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження показало, що кількісні параметри освітнього потенціалу можна визначити за допомогою низки абсолютних і відносних показників. Однак

неможливо провести обчислення багатьох первинних показників із достатньою точністю, саме тому для оцінки освітнього потенціалу регіонів України запропоновано використовувати нечітку продукційну модель.

Провівши нечіткий кластерний аналіз освітнього потенціалу Західного регіону України в часовому вимірі, виявлено, що низький рівень освітнього потенціалу цього регіону припадає на 2009 р. У цьому році спостерігалось стрімке зниження всіх проміжних інтегральних показників освітнього потенціалу.

Подальших досліджень потребують механізми регулювання розвитку освіти як основного чинника формування конкурентоспроможності молоді на ринку праці України.

Список використаних джерел:

1. Економічний словник. URL: <https://predmety.in.ua/osvitnij-potencial/>.
2. Сяваско М.С. Интеллектуализованная информационная система «Нечеткий эксперт». Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2007. 320 с.
3. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976. 162 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Zimmerman H.J. Fuzzy Set Theory and Its Applications. Kluwer, Dordrecht, 1991. 315 p.

**Мищук Н. В.
Троханяк С. Р.**

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

НЕЧЕТКИЙ КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗАПАДНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ ВО ВРЕМЕННОМ ИЗМЕРЕНИИ

Резюме

В статье изложены проблемные аспекты образовательного потенциала Украины, в частности ее Западного региона. Обозначены основные показатели, определяющие образовательный потенциал. Предложена модель кластерного анализа образовательного потенциала Западного региона Украины на временном промежутке. Для реализации модели предлагается использовать теорию нечетких множеств. При расчетах был использован пакет Fuzzy Logic Toolbox программы MatLab как наиболее популярное и универсальное средство для построения экспертных систем на основе нечеткой логики.

Ключевые слова: образовательный потенциал, кластеризация, лингвистическая переменная, нечеткое множество, нечеткие логические выводы, функция принадлежности, терм-множество.

**Mishchuk N. V.
Trokhanyak S. R.**

Ivan Franko National University of Lviv

NON-CHILD CLUSTER ANALYSIS OF EDUCATIONAL POTENTIAL OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE IN THE TIME METHOD

Summary

The article outlines the problematic aspects of the educational potential of Ukraine, in particular its western region. The main indicators defining the educational potential are outlined. The model of cluster analysis of educational potential of the western region of Ukraine for a time interval is proposed. To implement the model, it is proposed to use the theory of fuzzy sets. In the calculations, the Fuzzy Logic Toolbox package, MatLab, was used as the most popular and versatile tool for building expert systems based on fuzzy logic.

Keywords: educational potential, clusterization, linguistic variable, fuzzy set, fuzzy logical conclusions, membership function, term-set.

УДК 338.43:330.3

Пічура В. І.

Потравка Л. О.

Херсонський державний аграрний університет

ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ НЕСТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Розглянуто теоретичні основи трансформаційних моделей економічної системи. Визначено умови виникнення синергетичного ефекту в межах самоорганізації аграрного сектору для моделювання трансформаційних процесів. Визначено основи побудови моделі трансформацій аграрного сектору економіки та її принципи. Виявлено природу синергії, що виникає в результаті взаємодії складових елементів запропонованої моделі трансформацій аграрного сектору економіки.

Ключові слова: трансформація, економічна система, аграрний сектор, синергетичний підхід, синергія, модель.

Постановка проблеми. Складність трансформаційного перебігу в аграрному секторі в умовах нестійкості економічного середовища на даному етапі характеризується короткотривалим часовим інтервалом, що ускладнює управління національною економікою у цілому. Актуалізується використання синергетичного підходу до процесу досліджень трансформацій аграрного сектору економіки, що дасть змогу створити ефективну модель трансформацій аграрного сектору в умовах нестійкості економічного середовища.

Аналіз останніх досліджень. Вагомими у дослідженнях трансформацій є здобутки Е. Денісона, П. Друкера, Д. Кендріка, С. Ковалю, Р. Солоу, Я. Тінбергена, С. Тоффлера, Ф. Хайека. Питання трансформацій аграрного сектору України висвітлено в працях вітчизняних науковців: В. Андрійчука, В. Власова, В. Галушки, А. Гальчинського, В. Геєця, Н. Гражевської, В. Дем'яненка, С. Кваші, Н. Кухарської, Ю. Лопатинського, Ю. Лупенка, О. Могильного, В. Онегіної, О. Попової, П. Саблука, Л. Шинкарук, О. Шпичака.

У розв'язанні проблем трансформацій наукову цінність мають дослідницькі здобутки засновників теорії синергії Е. Лоренца, Р. Фейнмана, Г. Хакена, І. Пригожина, В.-Б. Занга, а також праці О. Амоші, М. Яновського, Ю. Макогона, О. Рябчина, Є. Ходаківського, Н. Гржевської.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах нестійкості економічного середовища та посилення впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на процес трансформацій аграрного сектору відсутня можливість виявлення макроекономічних закономірностей та прогнозування наслідків прийнятих управлінських рішень. Першочергового значення набуває використання синергетичного підходу до моделювання трансформаційних процесів аграрного сектору, спрямованого на виявлення найсуттєвіших чинників впливу зовнішнього та внутрішнього характеру, для підвищення ефективності трансформаційних перетворень національної економіки.

Мета статті полягає у визначенні основ моделювання трансформаційних перетворень аграрного сектору в умовах нестійкості економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні відносини вимагають визначення нових змінних для опису їх у системі, що передбачає розширення методів опису. У результаті система моделей виключає принцип спадковості. Своєю чергою, елементи системи здобувають риси, схильні до зміни у часі, з установами вертикальної та горизонтальної ієрархії [1]. Висо-

кий ступінь імовірності перебігу цих змін формується під впливом зовнішніх чинників, тоді елементи здобувають інші якісні характеристики та функції, що унеможлиблює чітке визначення цілей оновленої системи. У такому разі досвід традиційного моделювання недостатньо, тому актуальним стає перехід від моделі до реальності.

У процесі проведених досліджень було визначено, що закономірності самоорганізації та впорядкування аграрного сектору та утворення синергетичної моделі його трансформацій слід здійснювати в контексті синергетики як загальнонаукового міждисциплінарного напрямку науки. Сучасні умови трансформацій аграрного сектору потребують урахування принципів організації та самоорганізації за умов формування її моделі (рис. 1).

Результатом трансформацій є якісна еволюція аграрного сектору як системи, яку складно моделювати та передбачити наслідки, тому періодично виникає потреба у визначенні суттєвих змін економічних відносин та перебудові моделі. В аспекті проведених досліджень значний інтерес викликає внутрішня структура національної економіки з позиції вагомості сільського господарства як пріоритетного напрямку розвитку соціально-економічної системи України на основі принципу самоорганізації.

Ми поділяємо думку прихильників синергетичної парадигми економічних досліджень, які стверджують, що складність економічної системи характеризується високим рівнем її самоорганізації, визначаючи самоорганізацію результатом переходу з хаосу до порядку. За допомогою «динамічного хаосу» виникає можливість ретельних досліджень процесу трансформацій аграрного сектору економіки, а інтерпретація хаосу як системної структуризації нелінійних змін і біфуркацій дає змогу виявити її парадокси [1; 2].

Із синергетичного погляду розвиток економічної системи як нелінійної системи можна описати за допомогою еволюційної моделі, основною характеристикою якої вважається підвищення системної якості та з передбачуваними лінійними змінами. Але саме у цей період відбувається зростання внутрішньої нерівноваги, що слід уважати зростанням кризового напруження [2; 7]. У зв'язку із цим система наближується до біфуркаційної точки, у якій випадковість може забезпечити незворотність процесу, а система здобуває новий характер. Синергетичний підхід надає першочергового значення не стільки реальності, скільки можливостям, а оцінку будь-якого процесу не тільки шляхом прямого порівняння

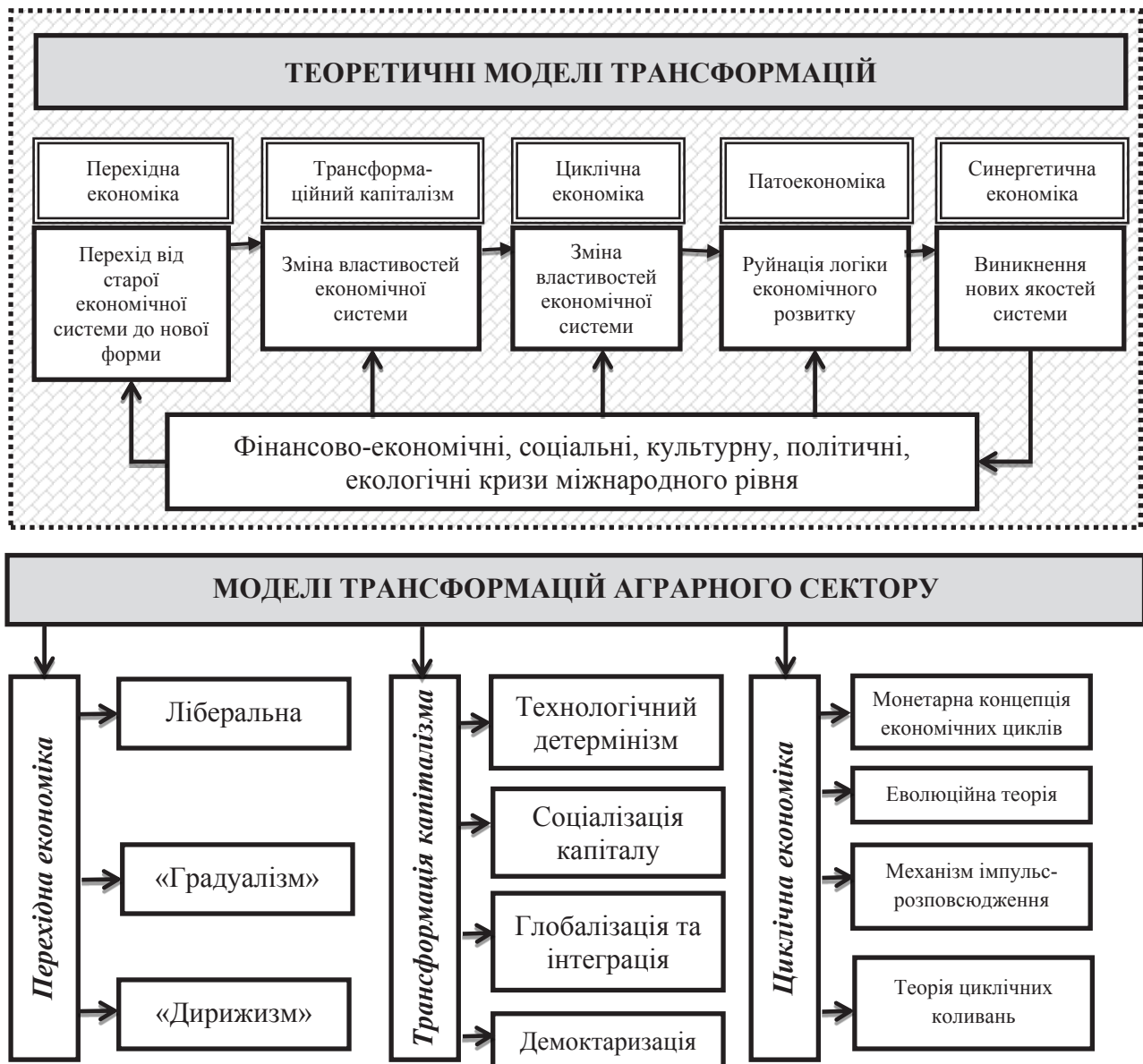


Рис. 1. Теоретичні основи трансформаційних моделей економічної системи

попереднього та подальшого стану. Синергетика вибирає порівняння ходу подальших подій з імовірним перебігом альтернативного ключового рішення.

Синергетична уява про соціальний розвиток вимагає нелінійної інтуїції та альтернативного мислення, яке може бути реалізоване потужним інструментом віртуального розуму та спеціальних програм, що зможуть розраховувати варіанти розвитку ключових подій [7]. Така форма визначення моделі економічної системи майже неможливі через високу вартість та непередбачуваність наслідків.

Біфуркація та організація не завжди приводять до позитивного результату. Вони можуть призвести до підвищення рівня організації або, навпаки, повністю дезорганізувати систему. Органами державного управління мають усвідомлюватися наслідки внутрішньої та зовнішньої

політики, оскільки заходи з їх реалізації мають біфуркаційну природу. Зміна напрямів розвитку соціально-економічної системи України за допомогою заходів політики держави являє собою аттрактори, а їх зміна є складним завданням, вирішення якого можливе за допомогою усвідомлення хаосу [1–3].

Дослідження проблеми управління в умовах нестійкості (хаосу) особливо актуальне в ході аналізу соціально-економічних процесів в Україні. З першого погляду природа нестійкості (хаосу) виключає можливість управління ним. Насправді, нестійкість траєкторій хаотичної системи робить його чутливим до управління. Основною ідеєю управління за умов нестійкості економічного середовища є те, що кожне коливання змінює траєкторію руху економічної системи, але при цьому зберігає її цілісність [2; 8]. За таких умов головною умовою ефективності трансформаційних перетворень слід вважати виключення потужних коливань (руйнація до основи), управління повинно бути чутливим до стану, а цілісність системи не має порушуватися.

Таким чином, головним завданням управління трансформацією в умовах нестійкості економічного середовища є збереження стабільності економічної системи з одночасним пошуком альтернативних шляхів її розвитку, які спрямовуються на стимуляцію активності нових соціальних сил, економічних можливостей, на перспективні норми та принципи самоорганізації, що повинні забезпечити суспільний розвиток. За таких умов можна виокремити основні функції нестійкості, які визначають подальшу розбудову системи: хаос є головним чинником оновлення складної організації; хаос виступає механізмом реалізації потенційних можливостей; хаос виступає засобом синхронізації темпів еволюції підсистемного рівня складної системи для збереження її цілісності.

У сучасних умовах розвиток національної економіки України характеризується уніфікацією перетворень структури та функцій, що потребує використання абстрактного відображення ізоморфізму у вигляді моделей, а відповідна математична формалізація дає змогу досягти реалістичності, цілісності, точності, що передбачає використання наукових здобутків різних галузей науки, включаючи прогнозування розвитку соціально-економічних систем.

Сучасний розвиток аграрного сектору економіки в площині реалізації моделі самоорганізації є складним, оскільки вплив зовнішніх чинників та внутрішніх суб'єктів на систему аграрного сектору має короткострокову дію, характеризується відсутністю системності та передбачуваності, а очікуваний ефект має обмежений обсяг із відсутністю подальшої реалізації. Відповідно, очікува-

ний ефект є короткостроковим та підпорядковується інтересам окремих суб'єктів, що позбавляє можливості національну економічну систему вийти на шлях самоорганізації. Це потребує визначення впливових чинників, визначальних явищ та очікуваного результату (рис. 2).

На нашу думку, аграрний сектор України має ознаки самоорганізації. Зокрема, характеризується значною кількістю сільськогосподарських підприємств різних форм власності; тенденціями до змін якості продукції сільського господарства у напрямі підвищення якості для збільшення обсягів експортної торгівлі; диверсифікацією виробництва тощо. Наступною ознакою самоорганізації визначено можливість переходу з рівноваги до впорядкування: досягати підвищення ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств на умовах сталості з мінімальним впливом державних органів.

Змінні чинники слід поділити на часові та просторові, які формують явища (порогові, ланцюгові, автохвильові, автокаталітичні). Вплив чинників системного синтезу на явища (як результат впливу змінних чинників) формує синергетичні ефекти, що змінюють якісні характеристики аграрного сектору та траєкторію розвитку.

Першочергового значення набуває визначення нової моделі трансформацій аграрного сектору. Оскільки синергетична парадигма є основою подальшого розвитку економічної науки, то перспективним є формування моделі трансформацій на засадах синергетики. Модель має базуватися на ключових принципах, серед яких – принципи цілісності, комплексності, компліментарності,

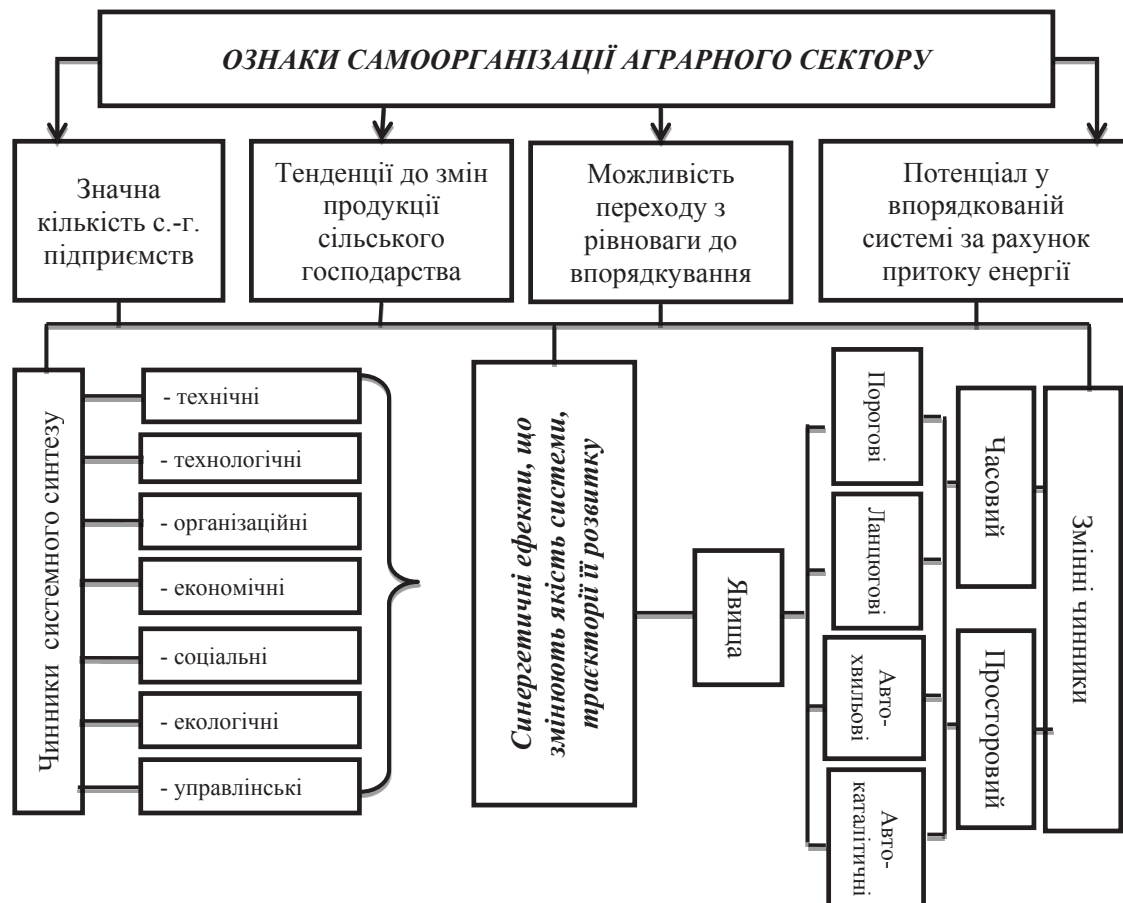


Рис. 2. Підґрунтя синергетичного ефекту в межах самоорганізації аграрного сектору

злагоженості, варіантності, оптимальності, своєчасності та відкритості. Зокрема, принцип цілісності полягає у тому, що економічні елементи мають певний рівень самостійності, визначений чинним законодавством.

В умовах синергетичного підходу основним результатом цих елементів є не тільки результат їх господарської діяльності, а й результат спільної взаємодії, що буде мати економічне, фінансове, соціальне, інституційне та культурне вираження. Важливим принципом побудови моделі трансформацій аграрного сектору слід уважати принцип комплексності, який має доповнюючий характер підприємств у межах однієї або різних галузей. Із попереднього принципу формується принцип злагодженості, що передбачає протиріччя між спільними діями елементами економічної системи та цілям нової системи аграрного сектору в цілому.

Побудова моделі трансформацій аграрного сектору передбачає значну кількість напрямів розвитку, що включає значну кількість варіантів розви-

тку. Це ускладнює можливість створити прогноз, наближений до реальності. Вибір моделі з багатоваріантними напрямками виключає передбачуваність подальших трансформаційних перетворень. Така ситуація орієнтує на подальший розвиток системи, який може реалізуватися шляхом деградації та руйнації старої системи, що є основою для утворення нової. Важливим етапом формування моделі є побудова алгоритму (рис. 3).

Головною умовою формування моделі трансформацій аграрного сектору є оптимальне використання наявних ресурсів із максимальним ефектом. У цьому контексті важливим є принцип своєчасності, що потребує визначення рівня економічної ефективності для переходу на новий трансформаційний етап. Трансформація аграрного сектору є механізмом реалізації синергетичної моделі економічної системи, що має базуватися на принципі відкритості. Це зумовлює необхідність взаємодії елементів системи із зовнішнім середовищем.

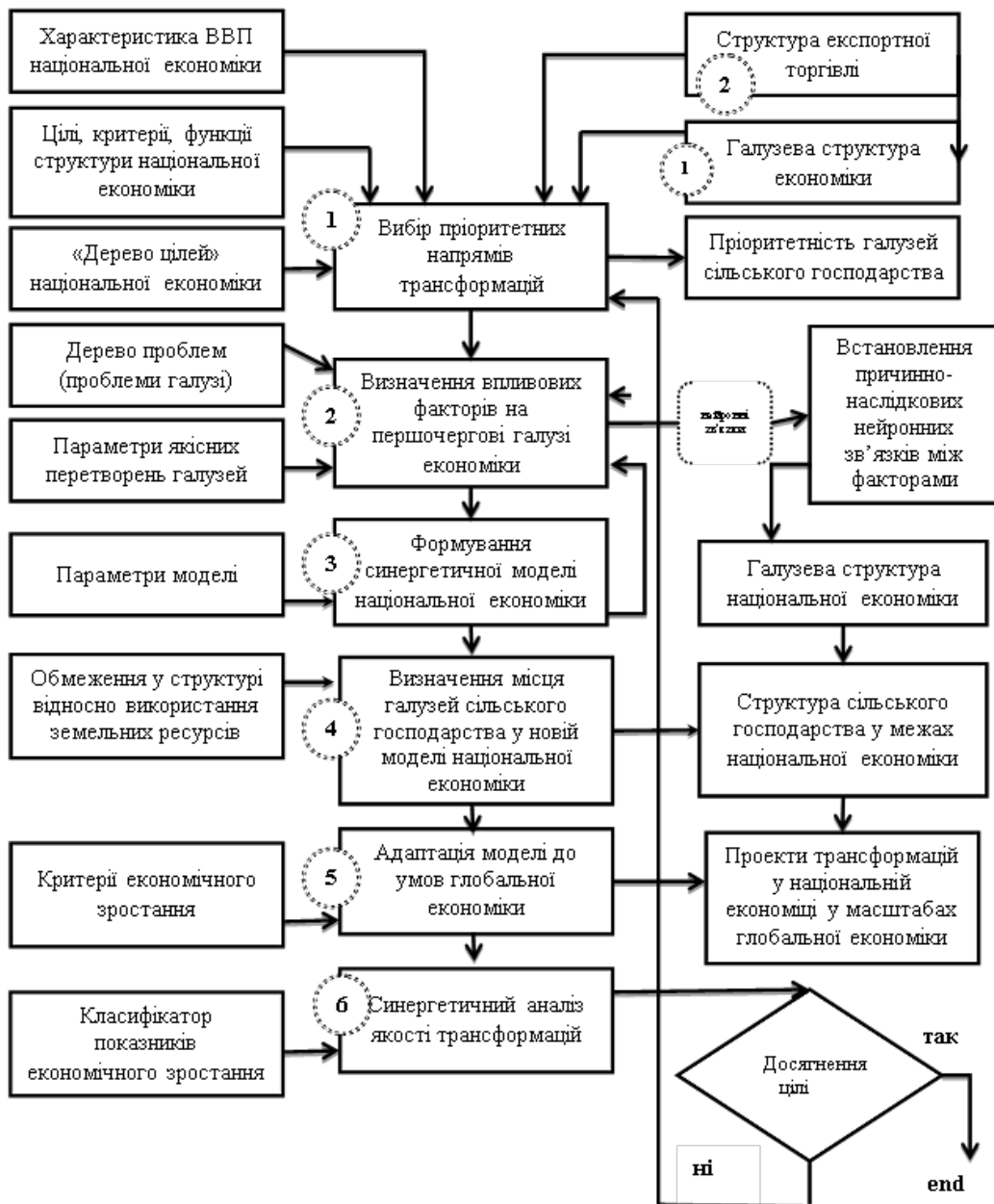


Рис. 3. Алгоритм формування моделі трансформацій аграрного сектору

Модель трансформації аграрного сектору економіки виконує відтворювальну, економічну, інтеграційну, екологічну, соціальну, культурну, світоглядну функції. Вважаємо, що в модель має бути закладено не тільки економічний характер трансформаційних перетворень, а й охоплено зовнішнє середовище в межах інтеграції світової економіки, екологічну ситуацію, соціальні проблеми, культурні цінності.

Синергетичний ефект реалізується в умовах біфуркаційного стану системи, тобто стану, в якому причинність стає реалізацією випадковості. Він є результатом функціонування синергетичної економіки, формується у внутрішньому економічному просторі з виходом у зовнішній, отримуючи зворотний зв'язок. Синергетичний ефект внутрішнього рівня слід вважати результатом взаємодії економічного, фінансово-кредитного, валютного, інституціонального та політичного складників механізму трансформаційних перетворень за допомогою реалізації заходів для перетікання надходжень з однієї сфери в іншу.

Слід зазначити, що взаємодія складників аграрного сектору економіки утворює додатковий ефект за принципом взаємодоповнення та компліментарності, у результаті яких виокремлюються додаткові фінансові ресурси, що можуть бути використані як інвестиції за вдалої співпраці в межах світового економічного простору. Наприклад, взаємодія інвестицій та політичних складників формує нормативно-правові, законодавчі та дипломатичні умови для реалізації додаткового виробництва сільськогосподарської продукції на міжнародних ринках. Таким чином, посилення позиції України як експортної держави робить її гарантом продовольчої безпеки світу, що дасть змогу залучити додаткові інвестиції у виробництво і переробку сільськогосподарської продукції з подальшим розвитком науки та технологій.

Крім того, прикладом формування синергії від взаємодії складників аграрного сектору слід вважати взаємодію інституційних та соціальних компонентів з утворенням економічно обґрунтованої демографічної політики, вирішенням проблем працевлаштування та забезпеченості наукового підходу до низки соціальних питань. Як наслідок,

формується нова форма громадянського суспільства, що покликане підвищити продуктивність праці, дотримання норм громадського права та прав людини.

Поєднання соціального та фінансово-кредитного складників слід вважати класичним прикладом прояву синергетичного ефекту. Оскільки свідоме громадянське суспільство, яке характеризується високим рівнем продуктивності праці, значним рівнем освіти та свідомості, потребує залучення додаткових фінансових ресурсів у галузі освіти, охорони здоров'я, будівництва тощо, тому фінансовими установами визначається необхідність кредитування населення відповідно до визначених пріоритетів.

Можна окреслити багатоваріантність зв'язків різних складників, що визначає значну кількість ефектів від їх взаємодії. Зокрема, результатом поєднання політичного та економічного складників має бути створення необхідних умов для ефективного функціонування аграрного сектору економіки. Насамперед це виражається у визначенні нормативно-правових норм регулювання діяльності підприємств різних форм власності, на основі чого формується функціональне середовище їхнього розвитку (державні закупівлі, дотації, кредитуванні бізнесу, субсидювання, податково-тарифна політика тощо). За таких умов утворюється міцний базис для політичних сил, які можуть виступати гарантом стабільності держави в колі міжнародної спільноти.

Висновки. Встановлено, що побудова моделі трансформації аграрного сектору ґрунтується на принципах цілісності, комплексності, компліментарності, злагодженості, варіантності, оптимальності, своєчасності та відкритості. В основу моделювання покладено відтворювальну, економічну, інтеграційну, екологічну, соціальну, культурну та світоглядну функції трансформації аграрного сектору економіки з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища, екологічної та соціальної компоненти, визначення культурної цінності. Доведено, синергетичний ефект від взаємодії економічного, політичного, інституційного, екологічного та соціального складників базується на принципі компліментарності.

Список використаних джерел:

1. Арнольд В.И. Теория катастроф. М.: Наука, 1990. 128 с.
2. Блауберг И.В. Целостность и системность. Системные исследования. Ежегодник. М.: Наука, 1977. 303 с.
3. Бодров В.Г. Трансформация экономических систем: концепции, модели, механизмы регулирования та управління. К.: УАДУ, 2002. 104 с.
4. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання. К.: Ін-т економ. прогнозування, 2000. 344 с.
5. Гражевська Н.І. Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки. Економічна теорія. 2007. № 4. С. 19–29.
6. Кухарская Н.А. Украина и Европейский Союз. Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 1. С. 100–106.
7. Потравка Л.О. Виникнення синергетичного ефекту на етапі інтеграції економічної системи України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 8. С. 239–241. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/49.pdf>.
8. Потравка Л.О. Модель трансформації аграрного сектору України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2016. Вип. 20. С. 40–46.

Пичура В. И.

Потравка Л. А.

Херсонский государственный аграрный университет

ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТОЙКОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Резюме

Рассмотрены теоретические основы трансформационных моделей экономической системы. Определены условия возникновения синергетического эффекта в пределах самоорганизации аграрного сектора для моделирования трансформационных процессов. Определены основы построения модели трансформаций аграрного сектора экономики и ее принципы. Определена природа синергии, возникающей в результате взаимодействия составляющих элементов предложенной модели трансформаций аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: трансформация, экономическая система, аграрный сектор, синергетический подход, синергия, модель.

Pichura V. I.

Potravka L. O.

Kherson State Agrarian University

BASIS OF SIMULATION OF TRANSFORMATION TRANSFORMATIONS UNDER ECONOMIC ENERGY CONDITION

Summary

Theoretical bases of transformational models of economic system are considered. The conditions for the emergence of a synergetic effect within the self-organization of the agricultural sector are determined with the aim of modeling the transformation processes. The foundations of the construction of the model of transformations of the agrarian sector of the economy and its principles are determined. The algorithm for the formation of the model is chosen, the principles are specified and the functions are defined. The nature of synergy, arising as a result of interaction of constituent elements of the proposed model of transformations of the agrarian sector of the economy, is revealed.

Keywords: transformation, economic system, agrarian sector, synergetic approach, synergy, model.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.46:338.51

Базецька Г. І.Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова**Кусик Н. Л.****Багдікян С. В.**

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА КУПІВЕЛЬНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГ

Досліджено критерії, за якими можливо проводити сегментацію ринку вищої освіти за купівельною спроможністю споживачів освітніх послуг та рівнем їх вимог до якості цих послуг, такі як: прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, середня заробітна плата. Згруповано споживачів послуг закладів вищої освіти залежно від їхньої купівельної спроможності, проаналізовано мінімальні потенційні можливості оплати освітніх послуг вітчизняних закладів вищої освіти різними групами споживачів. Виявлено потенційну кількість споживачів послуг вищої освіти в умовах ринку, диференційованого за купівельною спроможністю населення в 2018 р., на прикладі України та Одеської області.

Ключові слова: сегментація, критерій, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, середня заробітна плата, купівельна спроможність, споживач, ринок вищої освіти, освітня послуга, заклад вищої освіти.

Постановка проблеми. У сучасній інституціональній економіці інвестиції в людський капітал сприяють розвитку інтелектуального суспільства, формуючи новий еволюційний стан, в якому людина (її людський капітал) стає вирішальним чинником конкурентної переваги держави на етапі модернізації суспільства у цілому [1, с. 262–268]. У загальному вигляді основними джерелами накопичення елементів людського капіталу є: освіта і наука, охорона здоров'я, культура і мистецтво, інформаційне обслуговування, безпека. Таким чином, інвестиції в людський капітал – це цілеспрямоване вкладення ресурсів саме у вищезазначені сфери, що забезпечують поліпшення якісних параметрів людини та підвищення якості її життя [2].

З одного боку, не викликає сумніву необхідність відшкодування витрат за надання благ цими сферами (здебільшого надаються у вигляді послуг), які акумулюються як людський капітал. Такі послуги є персоналізованими, тобто в них зацікавлені конкретні особи, тому їх надання має бути економічно ефективним. З іншого боку, ці послуги – це суспільні блага, в яких зацікавлені та якими користуються всі члени суспільства. Ці блага взаємопов'язані та разом накопичуються у вигляді людського капіталу, який завжди персоналізований. Отже, надання послуг цими сферами має бути соціально справедливим. По суті, ці дві сторони є взаємопов'язаними та стосуються однієї й тієї ж проблеми: проблеми відшкодування витрат за надані послуги сферами освіти і науки, охорони здоров'я, культури і мистецтва, інформаційного обслуговування, безпеки. Останнім часом в українському суспільстві «межа» між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, на нашу думку, починає окреслюватися найбільш очевидно та загострюється саме у сфері надання освітніх послуг.

Сьогодні в Україні сфера освіти зазнає суттєвих змін у напрямі все більшої диверсифікації джерел відшкодування витрат, зменшення державної частки в загальному обсязі ресурсів, які інвесту-

ються у цю сферу. Послуги освіти – це суспільні блага, які вважаються соціальними послугами та які (у своїй більшості) теоретично надаються безкоштовно. Однак на практиці виникає питання реальної можливості дійсного забезпечення справедливих умов для всіх членів суспільства в задоволенні потреб у послугах освіти. Нині особливо актуальним це питання стає в державному секторі сфери освіти, часткою якого є сфера вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розвиток сучасної теорії людського капіталу зробили Т. Шульц, Г. Беккер, Е. Денісон, Р. Солоу, Дж. Кендрік, С. Кузнець, С. Фабрикант, І. Фішер, Р. Лукас та ін.

Дослідженню сфери освітніх послуг присвячено праці В.П. Щетиніна, який уважає освітньою послугою систему знань, інформації, вмінь і навиків, які використовуються для задоволення багаточислих потреб людини, суспільства і держави [3, с. 66–73]. Іншого підходу притримується Е.Н. Попов, який у своїх дослідженнях наполягає, що саме освітні послуги (сукупність праці викладачів), а не знання, вміння, навиків можуть розглядатися як товарна продукція навчального закладу [4, с. 65–71]. Дослідник А.В. Сагінова продуктом будь-якої освітньої установи називає освітню програму, яка розробляється для того, щоб задовольнити потребу в освіті, професійній підготовці, вченні або перепідготовці, тобто досягненні певного соціального ефекту [5, с. 45–50]. Заслужують на увагу дослідження А.А. Ченцова, який виділяє категорію «освітній продукт» [6]. Актуальна також позиція Е.І. Скрипака, який уважає, що економічна категорія «освітні послуги» нині підміняється вузьким поняттям «платні освітні послуги» [7].

Проблемами ціноутворення на освітні послуги навчального закладу з погляду маркетингу освітніх послуг займалися Д.А. Шевченко, І.В. Захарова [8]. В.В. Кулібанова у своїх роботах розглядає поняття конкурентоспроможності освітніх послуг, яка відображає міру відповідності з потребами споживача [9, с. 15]. Деякі дослідники, такі

як А.І. Татаркін та Е.В. Пилипенко, у принципі відкидають застосування до галузей соціальної сфери, у т. ч. й до сфери освітніх послуг, цінкових та вартісних показників [10, с. 7–19].

Внесок у розвиток теорії управління якістю освітніх послуг зробили такі фахівці, як Е.В. Злобін, А.А. Аветісов, Н.А. Селезньова, С.В. Міщенко, Б.І. Герасимов, Е.Ю. Ігнатієва та ін. Заслуговує на увагу з погляду управління якістю в освітній організації теорія оптимізації учбово-виховного процесу Ю.К. Бабанського, яка заснована на системному підході, виходить із того, що освітній процес став настільки багатогорним і багатоплановим, що приватними, автономними заходами істотно підвищити його якість неможливо [11, с. 184–185, 191].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняні заклади вищої освіти (далі – ЗВО) формують свої доходи з двох основних джерел: з державних (бюджетних) ресурсів (60–65% загального бюджету закладу) та з власних ресурсів (35–40% загального бюджету закладу). Власні ресурси ЗВО формуються за рахунок дуже обмеженого виду доходів, які законодавчо дозволені відповідним державним, бюджетним, неприбутковим установам. ЗВО самостійно можуть отримувати дохід переважно по двох позиціях: за надання освітніх послуг (84–85% доходів спеціального фонду закладу) та за послуги, пов'язані з іншою господарською діяльністю (13–14% доходів спеціального фонду закладу) [12, с. 264–268]. Таким чином, основна дохідна стаття у структурі власних ресурсів ЗВО – це плата за освітні послуги, тому цінова політика ЗВО на ринку вищої освіти має передбачати розрахунок величини споживання цих послуг.

Вартість навчання у ЗВО пов'язана як із ціною детермінантою (собівартістю надання послуги), так і з неціновими детермінантами (престижністю ЗВО, спеціальності та ін.). Крім того, на вартість навчання впливають купівельна спроможність споживачів та рівень їхніх вимог до якості освітньої послуги. При цьому залежно від купівельної спроможності споживачів будуть розрізнятися їхні вимоги до якості освітньої послуги.

Основна частка ЗВО, які функціонують на ринку вищої освіти в Україні, – це державні (бюджетні) неприбуткові освітні установи. Спробуємо сегментувати цей ринок за купівельною спроможністю споживачів освітніх послуг та рівнем їхніх вимог. На першому етапі такого дослідження основна проблема полягає у виборі найбільш адекватного критерію, за яким слід проводити сегментацію. Це є принципово важливим, тому що, відповідно до виділених сегментів, далі повинні аналізуватися ЗВО, які їх обслуговують, щодо якості наданих ними послуг. До можливих критеріїв можна віднести: прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, середню заробітну плату.

Мета статті полягає у спробі вибрати найбільш адекватний критерій, за яким слід проводити сегментацію ринку вищої освіти за купівельною спроможністю споживачів освітніх послуг та рівнем їхніх вимог до якості цих послуг. Це дасть змогу згрупувати споживачів послуг закладів вищої освіти залежно від їхньої купівельної спроможності, проаналізувати потенційні можливості різних груп споживачів щодо оплати освітніх послуг вітчизняних закладів вищої освіти, виявити потенційну кількість споживачів послуг вищої освіти в умовах ринку, диференційованого за купівельною спроможністю населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 встановлено розміри основних мінімальних соціальних стандартів у 2018 р. (табл. 1). Цим же Законом встановлено розмір мінімальної заробітної плати в 2018 р. з 1 січня: у місячному розмірі – 3 723 грн.; у погодинному розмірі – 22,41 грн. (табл. 2).

Середня заробітна плата в Україні, за даними Державної служби статистики, наприкінці I кварталу 2018 р. становила 8 382 грн. (табл. 3).

Якщо розглядати динаміку зміни середньої заробітної плати по областях України, то в регіональному розрізі спостерігається достатньо відчутний розрив між деякими регіонами (табл. 4).

Таким чином, виникає ще одна проблема у виборі найбільш адекватного критерію, за яким треба проводити сегментацію ринку вищої освіти

Таблиця 1

Прожитковий мінімум в Україні у 2018 р. (з розрахунку на місяць)

Соціальні та демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму, грн.		
	01.01.18 – 30.06.18	01.07.18 – 01.11.18	01.12.18 – 31.12.18
Діти у віці до 6 років	1492	1559	1626
Діти у віці від 6 до 18 років	1860	1944	2027
Працевдатні особи	1762	1841	1921
Особі, що втратили працевдатність	1373	1435	1497
Загальний показник	1700	1777	1853

Джерело: складено авторами на основі [13]

Таблиця 2

Мінімальна заробітна плата в Україні з 2016 по 2018 р.

Період	Мінімальна заробітна плата, грн.					
	Місячна			Погодинна		
	грн.	+ / -	%	грн.	+ / -	%
01.01.2016 – 30.04.2016	1378	0	0	8,29	0,00	0
01.05.2016 – 30.11.2016	1450	72	5,2	8,69	0,40	4,8
01.12.2016 – 31.12.2016	1600	150	10,3	9,59	0,90	10,4
01.01.2017 – 31.12.2017	3200	1600	100,0	19,34	9,75	101,7
01.01.2018 дотепер	3723	523	16,3	22,41	3,07	15,9

Джерело: складено авторами на основі [13]

Таблиця 3
Середня заробітна плата по Україні
за 2016–2018 рр.

Період		Середня місячна заробітна плата, грн.
січень 2016 р.	2016 р.	4362
грудень 2016 р.		6475
січень 2017 р.	2017 р.	6008
грудень 2017 р.		8777
січень 2018 р.	I квартал 2018 р.	7711
лютий 2018 р.		7828
березень 2018 р.		8382
квітень 2018 р.	II квартал 2018 р.	8480
травень 2018 р.		8725
червень 2018 р.		9141

Джерело: складено авторами на основі [14]

Таблиця 5
Доходи населення України за I квартал 2018 р.

Види доходів	Млн. грн.	У % до підсумку
<i>Доходи:</i>	657928	100,0
– заробітна плата	327214	49,8
– прибуток та змішаний дохід	82338	12,5
– доходи від власності (одержані)	12108	1,8
– соціальні допомоги та інші поточні трансферти	236268	35,9
у тому числі:		
– соціальні допомоги	107192	16,3
– інші поточні трансферти	22431	3,4
– соціальні трансферти в натурі	106645	16,2

Джерело: складено авторами на основі [14]

Таблиця 4
Середня заробітна плата по регіонах України за I–II квартали 2018 р., грн.
(фрагмент за мінімумом та максимумом значень)

Регіон	Середня місячна заробітна плата, грн.					
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень
	I квартал 2018 р.			II квартал 2018 р.		
Україна	7711	7828	8382	8480	8725	9141
м. Київ	11668	12124	13388	13150	13286	13553
Донецька область	8389	8402	8927	9982	10166	9774
Київська область	8145	8073	8399	8559	8783	9481
Дніпропетровська область	7839	7761	8387	8478	8724	9065
Запорізька область	7479	7599	8336	8478	8565	8923
Одеська область	7228	7051	7449	7560	7939	8556
Херсонська область	6063	6285	6518	6613	7024	7471
Чернігівська область	6098	6149	6448	6672	6997	7341
Чернівецька область	5914	6120	6424	6394	6775	7485
Тернопільська область	5865	6040	6394	6495	6870	7495

Джерело: складено авторами на основі [14]

за купівельною спроможністю споживачів освітніх послуг та рівнем їхніх вимог: чи враховувати регіональні особливості областей?

Якщо розглядати структуру доходів населення України, то майже 50% у ній посідає заробітна плата та майже 36% – соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти (табл. 5). Тобто основним джерелом оплати освітніх послуг для більшості споживачів цих послуг є саме заробітна плата.

Державна служба статистики України щоквартально надає інформацію про розподіл працівників за розмірами заробітної плати на підставі даних державного статистичного спостереження «Обстеження підприємств із питань статистики праці» (табл. 6).

Головні управління статистики в областях України також щоквартально надають інформацію про розподіл працівників області за розмірами нарахованої їм заробітної плати (табл. 7, вибірково – за мінімумом та максимумом значень, за аналогією побудови табл. 4). Якщо розглядати цей розподіл по областях України, то в регіональному розрізі можна побачити достатньо значні коливання показників між регіонами.

Таким чином, знов виникає питання необхідності врахування регіональних особливостей областей під час вибору найбільш адекватного критерію, за яким треба проводити сегментацію ринку вищої освіти за купівельною спроможністю споживачів освітніх послуг та рівнем їхніх вимог.

На нашу думку, використання критерію «життєвий мінімум» для сегментації ринку вищої

освіти не є доцільним, тому що оплата таких освітніх послуг розглядається людьми як «вкладення в майбутнє» й навіть у складних фінансових умовах споживачі готові їх оплачувати. У зв'язку з тим, що основним джерелом оплати освітніх послуг для більшості споживачів є заробітна плата, маємо використовувати критерій «заробітна плата». Використання критерію «середня заробітна плата» також викликає деякі сумніви, тому що вимагає врахування регіональних особливостей соціально-економічного розвитку областей. А з поширенням тенденцій щодо академічної мобільності у сфері вищої освіти та прагнення до створення єдиного освітнього простору, цей критерій також є не дуже вдалим. Тому залишається вибрати за найбільш адекватний критерій сегментації ринку вищої освіти мінімальну заробітну плату.

За наявної вітчизняної статистичної бази можна спробувати сегментувати ринок вищої освіти за купівельною спроможністю споживачів освітніх послуг та рівнем їхніх вимог так, як представлено в табл. 8 (вибірково – за мінімумом та максимумом значень, за аналогією побудови табл. 7).

При цьому можна використовувати різні часові інтервали (квартал, рік, період) та за необхідності можна співставляти дані для порівняння регіональних ринків вищої освіти із загальнонаціональним. У табл. 8 категорії ЗВО мають такі характеристики: категорія «А» – максимум якості освітніх послуг за максимальної ціни (елітні приватні заклади, престижні виши, спеціальності); категорія «Б» – якість і вартість освітніх послуг

Таблиця 6

**Розподіл кількості штатних працівників в Україні
за розмірами заробітної плати на кінець I та II кварталів 2018 р.**

Розмір заробітної плати, грн.	До 3723	Від 3723 до 4000	Від 4000 до 5000	Від 5000 до 6000	Від 6000 до 7000	Від 7000 до 8000	Від 8000 до 10000	Від 10000 до 15000	Понад 15000
<i>I квартал 2018 року</i>									
Питома вага працівників, %	7,9	17,7	14,5	11,9	8,4	7,5	10,8	12,5	8,8
<i>II квартал 2018 року</i>									
Питома вага працівників, %	7,4	15,4	13,2	11,0	7,9	7,3	11,0	14,9	11,9

Джерело: складено авторами на основі [14]

Таблиця 7

**Розподіл кількості штатних працівників по регіонах України
за розмірами заробітної плати на кінець I кварталу 2018 р. (фрагмент)**

Розмір заробітної плати, грн.	До 3723	Від 3723 до 4000	Від 4000 до 5000	Від 5000 до 6000	Від 6000 до 7000	Від 7000 до 8000	Від 8000 до 10000	Від 10000 до 15000	Понад 15000
<i>Донецька область</i>									
Питома вага працівників, %	6,6	13,5	13,3	11,1	9,2	8,4	12,8	15,4	9,7
<i>Київська область</i>									
Питома вага працівників, %	6,0	20,9	14,5	11,8	7,9	7,1	10,0	12,3	9,6
<i>Одеська область</i>									
Питома вага працівників, %	6,0	23,2	15,2	12,6	8,2	7,0	9,6	11,0	7,2
<i>Чернівецька область</i>									
Питома вага працівників, %	11,2	18,6	17,4	14,1	8,6	7,3	9,9	9,0	3,9
<i>Тернопільська область</i>									
Питома вага працівників, %	10,8	20,1	16,1	13,2	8,8	7,7	10,2	9,4	3,7

Джерело: складено авторами на основі [15–19]

Таблиця 8

**Групування споживачів послуг закладів вищої освіти
залежно від їхньої купівельної спроможності на кінець I кварталу 2018 р.**

Групи споживачів послуг ЗВО	Розмір заробітної плати, грн.	Питома вага від загальної кількості споживачів, %				Категорія ЗВО
		Україна	Київська область	Одеська область	Чернівецька область	
<i>Дуже високий рівень доходу: понад 4,0 мінімальних зарплат</i>	понад 15000	8,8	9,6	7,2	3,9	Категорія «А»
<i>Високий рівень доходу: 2,7 – 4,0 мінімальних зарплат</i>	10000 – 15000	12,5	12,3	11,0	9,0	Категорія «Б»
<i>Середній рівень доходу: 1,89 – 2,69 мінімальних зарплат</i>	7000 – 10000	18,3	17,1	16,6	17,2	
<i>Низький рівень доходу: від 1,0 до 1,88 мінімальних зарплат</i>	3723 – 7000	52,5	55,1	59,2	58,7	Категорія «В»
<i>Дуже низький рівень доходу: до 1,0 мінімальної зарплати</i>	до 3723	7,9	6,0	6,0	11,2	Не має категорії

Джерело: розроблено авторами

залежать від соціально-економічного стану регіону, від сили ринкової конкуренції, а також від адміністративних механізмів (основна маса ЗВО); категорія «В» – мінімальна ціна освітніх послуг, немає завдання конкурентоспроможності, якість відповідає мінімальним вимогам (сектор безкоштовної освіти, філії та представництва ЗВО у віддалених регіонах); не має категорії – споживачі не мають можливості споживати послуги закладів вищої освіти взагалі.

Споживачі освітніх послуг на ринку вищої освіти, які належать до різних соціальних верств та груп споживачів, вибирають ті заклади, які в

зможі оплачувати. Таким чином, якщо ЗВО можна диференціювати за сферами обслуговування ринку, то й рівень якості їхніх освітніх послуг також буде відрізнятися між ними.

Під час оцінки рівня купівельної спроможності споживачів освітніх послуг на ринку вищої освіти необхідно визначити ситуацію ринку, на якому працює ЗВО. Державні та міжнародні стандарти повинні забезпечувати мінімальний рівень якості вищої освіти, але зрозуміло, що реалізація цих стандартів багато в чому залежить від реального соціально-економічного стану регіону або населеного пункту.

Середні соціальні верстви населення становлять більшість студентів вітчизняних ЗВО. Потенційно це групи споживачів із високим та середнім рівнем доходу, питома вага яких у загальній кількості в Україні – 30,8% (у Київській області – 29,4%, в Одеській області – 27,6%, у Чернівецькій області – 26,2%). Група споживачів із низьким рівнем доходу, питома вага яких в загальній кількості в Україні – 52,5% (у Київській області – 55,1%, в Одеській області – 59,2%, у Чернівецькій області – 58,7%), в умовах економічної кризи і падіння платоспроможності стає непередбачуваною за обсягами і не може активно впливати на формування попиту на послуги вищої освіти. При цьому ці споживачі спроможні оплачувати освітні послуги тільки недорогих ЗВО. Група споживачів із дуже високим рівнем доходу (заможні соціальні верстви населення) не є великою за розмірами, їхня питома вага в загальній кількості в Україні – 8,8% (у Київській області – 9,6%, в Одеській області – 7,2%, у Чернівецькій області – 3,9%). При цьому споживачі з дуже низьким рівнем доходу, питома вага яких у загальній кількості в Україні – 7,9% (у Київській області – 6,0%, в Одеській області – 6,0%, у Чернівецькій області – 11,2%), взагалі не можуть оплачувати освітні послуги навіть недорогих ЗВО.

Якщо взяти до уваги офіційні статистичні дані про кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями в Україні (табл. 9), то можна побачити, що на освіту витрачається близько 1,2% від усіх загальних витрат. Але слід підкреслити, що стаття кінцевих споживчих витрат на освіту враховує витрати на освіту взагалі, а не лише на послуги вищої освіти. Однак сукупні витрати враховують доходи всіх видів, а не тільки заробітну плату, тому будемо вважати, що ці дві обставини умовно нівелюють одна одну. Для виявлення мінімальних потенційних можливостей споживачів щодо оплати освітніх послуг ЗВО можемо використовувати цей показник як орієнтовний. При цьому припускаємо, що саме послуги ЗВО є найдорожчими та мінімально забезпеченими державними ресурсами, тобто переважно є платними.

Враховуючи офіційні статистичні дані та групування споживачів послуг ЗВО залежно від їхньої купівельної спроможності, можна проаналізувати потенційні можливості споживачів щодо оплати освітніх послуг ЗВО, наприклад за даними I кварталу 2018 р. (табл. 10). Також припустимо, що йдеться про таку оплату послуг ЗВО, яку споживачі не тільки спроможні, а й вільно та своєчасно готові заплатити, базуючись лише на своїй заробітній платні, не враховуючи інші види доходів

Таблиця 9

Структура сукупних витрат домашніх господарств за цілями в Україні за 2016 р. – I квартал 2018 р.

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство	2016 р. % до підсумку	2017 р. % до підсумку	2018 р. (I квартал) % до підсумку
Продукти харчування та безалкогольні напої	49,8	47,9	42,1
Алкогольні напої, тютюнові вироби та наркотики	2,9	3,1	7,6
Одяг і взуття	5,6	5,5	4,8
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	16,0	17,0	11,6
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	1,7	2,0	4,0
Охорона здоров'я	4,2	3,8	6,3
Транспорт	3,6	3,7	9,5
Зв'язок	2,3	2,4	2,8
Відпочинок і культура	1,4	1,6	3,2
Освіта	1,0	1,1	1,2
Ресторани та готелі	2,2	2,3	2,9
Різні товари та послуги	2,5	2,5	4,0
Неспоживчі сукупні витрати	6,8	7,1	-
Загалом	100	100	100

Джерело: складено авторами на основі [14]

Таблиця 10

Аналіз мінімальних потенційних можливостей оплати освітніх послуг ЗВО різними групами споживачів (на прикладі України та Одеської області)

Категорія закладу вищої освіти	Групи споживачів за їх купівельною спроможністю	Розмір заробітної плати, грн.	Питома вага від загальної кількості споживачів, %		Можливість оплати освітніх послуг за граничними розмірами, грн.
			Україна	Одеська область	
Категорія «А»	Дуже високий рівень доходу	понад 15000 грн.	8,8	7,2	Спроможні оплачувати освітні послуги майже любой вартості (більше 26000 грн. за рік)
Категорія «Б»	Високий рівень доходу	10000 – 15000 грн.	12,5	11,0	Спроможні оплачувати освітні послуги від 17280 грн. до 25920 грн. за рік
	Середній рівень доходу	7000 – 10000 грн.	18,3	16,6	Спроможні оплачувати освітні послуги від 12096 грн. до 17280 грн. за рік
Категорія «В»	Низький рівень доходу	3723 – 7000 грн.	52,5	59,2	Спроможні оплачувати освітні послуги від 6433 грн. до 12096 грн. за рік
Не має категорії	Дуже низький рівень доходу	до 3723 грн.	7,9	6,0	Не спроможні оплачувати освітні послуги взагалі

Джерело: розроблено авторами

(наприклад, соціальні допомоги та інші поточні трансферти). Тобто йдеться про, як би мовити, «майже гарантовану» можливість оплати освітніх послуг ЗВО відповідними групами споживачів.

Таким чином, у найбільш загальному вигляді, якщо у ЗВО вартість навчання (за різними спеціальностями та формами) становить від 6 433 до 12 096 грн. за рік навчання, то такий ЗВО може розраховувати на потенційну кількість споживачів його послуг близько 53% від загальної кількості споживачів (в Одеській області – 59%). Якщо вартість навчання – від 12 096 до 17 280 грн., потенційна кількість споживачів – близько 18% (в Одеській області – 17%), від 17 280 до 25 920 грн. – потенційних споживачів послуг близько 13% (в Одеській області – 11%), якщо більше 26 тис. грн., ЗВО може розраховувати на потенційну кількість споживачів близько 9% від загальної кількості споживачів (в Одеській області – 7%).

Якщо врахувати дані щодо вікового складу населення України та Одеської області (табл. 11), можна спрогнозувати, в найбільш опосередкованому вигляді, потенційну кількість споживачів послуг вищої освіти на національному та регіональному ринках вищої освіти в умовах диференціації купівельної спроможності населення (табл. 12).

Враховуючи середню вартість навчання у ЗВО Одеської області, які належать здебільшого до ЗВО категорії «Б» та в меншій кількості – до категорії «В», потенційна кількість споживачів їхніх послуг, за найоптимістичнішими прогнозами, може бути близько 1 249,06 тис. осіб. За даними Головного управління статистики в Одеській області, на початок 2017/2018 навчального року в Одеській області діяло 40 ЗВО [17]. Тобто в середньому на один ЗВО припадає близько 3000–3200 осіб, які спроможні та готові заплатити за його освітні

послуги з наявним рівнем якості надання послуг. Решту споживачів можна заохотити лише «оновленою» якістю освітньої послуги в рамках ЗВО категорії «А». Й тут знову постає питання економічної ефективності надання послуг вищої освіти. Оцінка якості освіти не може розглядатися тільки як відповідність освітнім стандартам. Як і якість інших послуг, вона вимагає оцінки технологічного та цінового складників. Управління якістю передбачає розрахунок співвідношення бажаного рівня якості товару (послуги) та рівня витрат на нього. Рівень якості не завжди прагне до максимуму, він повинен бути таким, щоб забезпечити мінімум собівартості товару (послуги) за його належної конкурентоспроможності. Якість освітніх послуг не є винятком, вона також регулюється ринковою кон'юнктурою [8, с. 93–94].

Висновки. Число ЗВО категорії «А» може збільшуватися дуже незначно, оскільки їх ринок обмежений, а питома вага споживачів дуже незначна. Останнім часом платоспроможний попит населення, що належить до середніх соціальних верств, поступово знижується, незважаючи на невеликий приріст середньої зарплати, який нівелюється ростом споживчих цін на товари і послуги. За низької купівельної спроможності населення практично всі ЗВО, які належать до категорії «Б», стикаються з проблемою відшкодування витрат за надання своїх освітніх послуг. З одного боку, підвищення вартості навчання (перехід до ЗВО категорії «А») обмежене розмірами ринку та незначною кількістю споживачів. З іншого боку, зниження вартості навчання (перехід до ЗВО категорії «В») ставить під загрозу підтримання якості освітньої послуги (при цьому мови й не має про її підвищення) та взагалі економічну ефективність функціонування закладу (при цьому мови й не має про його економічну автономність). Хоча майже 60%

Таблиця 11

Демографічна ситуація в Україні та Одеській області: розподіл постійного населення за окремими віковими групами в 2016–2018 рр., тис. осіб

На 01.01	Всього населення	0–14 років	0–15 років	0–17 років	15–64 роки	16–59 років	18 і понад років	60 і понад років	65 і понад років
<i>Україна</i>									
2016	42590,9	6494,3	6856,3	7614,0	29327,7	42590,9	34976,9	9417,2	6768,9
2017	42414,9	6535,5	6886,96	7615,6	29011,8	25982,0	34799,3	9545,9	6867,5
2018	42216,8	6530,5	6895,7	7609,3	28719,0	25641,3	34607,5	9679,8	6967,3
<i>Одеська область</i>									
2016	2379,2	392,6	412,5	454,96	1632,1	26317,4	34976,9	9417,2	6768,9
2017	2375,5	398,8	418,97	459,4	1616,3	1452,5	1916,1	503,98	360,3
2018	2372,0	402,7	423,7	463,99	1604,1	1439,0	1908,0	509,3	365,2

Джерело: складено авторами на основі [14]

Таблиця 12

Потенційна кількість споживачів послуг вищої освіти в умовах ринку, диференційованого за купівельною спроможністю населення, у 2018 р. (на прикладі України та Одеської області)

Категорія закладу вищої освіти	Групи споживачів за їх купівельною спроможністю	Вартість освітніх послуг ЗВО, грн. за 1 рік навчання	Питома вага від загальної кількості споживачів, %		Потенційна кількість споживачів, тис. осіб	
			Україна	Одеська область	Україна	Одеська область
Категорія «А»	Дуже високий рівень доходу	більше 26000 грн. за рік	8,8	7,2	2256,44	103,61
Категорія «Б»	Високий рівень доходу	17280 – 25920 грн. за рік	12,5	11,0	3205,17	158,29
	Середній рівень доходу	12096 – 17280 грн. за рік	18,3	16,6	4692,36	238,88
Категорія «В»	Низький рівень доходу	6433 – 12096 грн. за рік	52,5	59,2	13461,69	851,89

Джерело: розроблено авторами

споживачів спроможні та готові заплатити саме за такі освітні послуги, погоджуючись саме на таку якість, що відповідає мінімальним вимогам. Отже, повертаємося до питання соціальної справедливості надання послуг вищої освіти та проблеми формування людського капіталу в сучасній інституціональній економіці.

Взагалі в умовах ринку вищої освіти, диференційованого за купівельною спроможністю споживачів, потрібно говорити про цінову політику ЗВО, яка має передбачати розрахунок величини вартості освітніх послуг щодо різних соціальних груп. Це може бути одним зі способів знівелювати «межу» між економічною ефективністю та соціальною справедливістю у сфері вищої освіти.

Регулювання якості вищої освіти ринковими механізмами починається тоді, коли споживачі можуть собі дозволити оплачувати ці послуги. В іншому разі ринкові механізми не працюють, а якість вищої освіти буде тільки на тому мінімальному рівні, який можливо забезпечити адміністративним регулюванням. Адміністративний вплив призводить до посилення диференціації всередині самої системи вищої освіти: більш конкурентоспроможні заклади посилюють свої позиції на ринку, а слабкі втрачають будь-яку можливість розвитку, тому що для них можливий тільки адміністративний підхід до управління якістю і, відповідно, мінімальні вимоги до складників якості освітньої послуги та конкурентоспроможності закладу.

Список використаних джерел:

1. Регіонально-адміністративний менеджмент / В.Г. Воронкова, М.А. Ажажа, С.Л. Катаєв та ін. Київ: Професіонал; Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
2. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Москва: Республика, 1992. Т. 2. 400 с.
3. Щегинин В.П. Свообразие российского рынка образовательных услуг. Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 11. С. 66–73.
4. Попов Е.Н. Услуги образования и рынок. Российский экономический журнал. 1992. № 6. С. 65–71.
5. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг. Москва, 1999. С. 45–50.
6. Ченцов А.А. Инновационные стратегии на рынке образовательных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Москва, 1998. 22 с.
7. Скрипак Е.И. К вопросу о понятии «образовательная услуга». Интеллектуальный и индустриальный потенциал регионов России: материалы Всероссийских научных чтений. Кемерово, 1999. С. 157–159.
8. Захарова И.В. Маркетинг образовательных услуг. Ульяновск: УлГТУ, 2008. 170 с.
9. Кулибанова В.В. Маркетинг сервисных услуг. Руководство по повышению конкурентоспособности. Санкт-Петербург, 2006. 192 с.
10. Татаркин А.И., Пилипенко Е.В. Тенденции становления экономики знаний. Экономическая наука современной России. 2007. № 1(36). С. 7–19.
11. Игнатъева Е.Ю. Менеджмент знаний в управлении качеством образовательного процесса в высшей школе: монография. Великий Новгород: НовГУ имени Ярослава Мудрого, 2008. 280 с.
12. Кусик Н.Л. Экономические аспекты автономного функционирования ОНУ им. И.И. Мечникова как высшего учебного заведения. Матеріали 70-ї наукової конференції професорсько-викладацького складу економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова (Одеса, 25–27 листопада 2015 р.). Одеса, 2015. С. 264–268.
13. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017 № 2246-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19> (дата звернення: 18.08.2018).
14. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2018).
15. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина / Головне управління статистики в Донецькій області. URL: <http://donetskstat.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2018).
16. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина / Головне управління статистики в Київській області. URL: <http://kyivobl.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2018).
17. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина / Головне управління статистики в Одеській області. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2018).
18. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина / Головне управління статистики у Чернівецькій області. URL: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2018).
19. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина / Головне управління статистики у Тернопільській області. URL: <http://www.te.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 18.08.2018).

Базецкая А. И.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Кусик Н. Л.

Багдикян С. В.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ

Резюме

Исследованы критерии, по которым можно проводить сегментацию рынка высшего образования по покупательной способности потребителей образовательных услуг и уровню их требований к качеству этих услуг, такие как: прожиточный минимум, минимальная заработная плата, средняя заработная плата. Сгруппированы потребители услуг учреждений высшего образования в зависимости от их покупательной способности, проанализированы минимальные потенциальные возможности оплаты образовательных услуг отечественных учреждений высшего образования различными группами потребителей. Выявлено потенциальное количество потребителей услуг высшего образования в условиях рынка, дифференцированного по покупательной способности населения в 2018 г., на примере Украины и Одесской области.

Ключевые слова: сегментация, критерий, прожиточный минимум, минимальная заработная плата, средняя заработная плата, покупательная способность, потребитель, рынок высшего образования, образовательная услуга, учреждение высшего образования.

Bazetska G. I.

Kharkiv O.M. Beketov National University of Urban Economy

Kusyk N. L.

Bagdikian S. V.

Odessa I.I. Mechnikov National University

SEGMENTATION OF THE MARKET OF THE HIGHER EDUCATION ON PURCHASING POWER OF CONSUMERS OF SERVICES

Summary

Here were investigated the criteria by which it is possible to carry out market segmentation of the higher education on purchasing power of consumers of educational services and the level of their requirements to the quality of these services, such, as: subsistence minimum, minimum wage, average wage. The consumers of higher education services were grouped according to their purchasing power, and there were analyzed the minimal potential possibilities of payment for educational services of domestic institutions of higher education by various groups of consumers. It was revealed potential number of consumers of higher education services on a market, which is differentiated by the purchasing power of the population in 2018 by the example of Ukraine and the Odessa region.

Keywords: segmentation, criterion, subsistence minimum, minimum wage, average wage, purchasing power, consumer, higher education market, educational service, institution of higher education.

УДК 334.75

Братута О. Г.

Український державний хіміко-технологічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ» ЯК ПРЕДМЕТА У СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ БУТТЯ

Досліджено теоретичні питання поняття «об'єднання підприємств» як предмета у складі економічної сфери буття. Використання цієї організаційної форми підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Зміст поняття «об'єднання підприємств» розкрито через мету його створення та мету функціонування, причини виникнення та принципи функціонування, основні загальні й суттєві ознаки, класифікацію його видових форм. Проведення подальших досліджень потребує вивчення явища як процесу, а також у відносинах із зовнішнім середовищем.

Ключові слова: предмет дослідження, поняття явища, загальні ознаки, істотні ознаки, розвинута наукова теорія, об'єднання підприємств.

Постановка проблеми. Магістральний процес еволюції економічної сфери буття проявляється у змістовних і формальних змінах, що стосуються як економічних відносин на всіх її рівнях, так і суб'єктів цих відносин. Процес змін в економічних системах мікрорівня знайшов відображення у тому, що не тільки почали з'являтися нові видові форми у межах до того єдиного типу цих систем – підприємства, але виникли ще й нові типи, які, своєю чергою, мають власні видові форми, а також є альтернативними щодо базового типу способами організації ведення підприємницької діяльності. Однією з таких видових форм економічних систем мікрорівня є об'єднання підприємств. Об'єднання підприємств можна вважати відносно новим явищем на сучасному етапі розвитку економічної сфери буття. Використання цієї організаційної форми здійснення підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Така ситуація зумовлена такими основними причинами: обмеженням досвідом господарської практики у часі; онтологічно невизначеністю зазначеного явища, а отже, праксеологічною обмеженістю використання цього засобу забезпечення умов для здійснення підприємництва, а також ведення конкурентної боротьби підприємствами в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спроба дослідити економічну природу зазначеного

явища здійснена у концепції «об'єднань підприємств» [1–7]. До провідних розробників згаданої концепції як із позиції масштабу, так і глибини дослідження проблеми виникнення нових господарюючих структур, можна віднести: Л.М. Чепурду, О.О. Гиля, І.Т. Єгорову, Б. Гаррета, П. Дюссожа, Л.М. Ганущак-Єфименко. Акценти у вивченні зазначеної проблеми були розставлені на такі питання, як: розкриття сутності окремих конкретних видових форм нових господарських структур, а також їх класифікації; встановлення процесів, які забезпечують виникнення відповідних структур; визначення на більш високому рівні абстрагування категорії явища, до обсягу якої категорії конкретних форм згаданих структур можна включити. Поряд із тим слід зазначити, що внаслідок низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам цієї концепції не вдалося вирішити згадану проблему, а тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методологія теоретичного дослідження вимагає розкриття природи будь-якого явища у трьох аспектах: як предмета, процесу, у відносинах із зовнішнім середовищем. Що стосується першого аспекту, то стосовно об'єднання підприємств науковцям не вдалося правильно визначити мету створення та мету функціонування відповідного явища, загальні й істотні ознаки його поняття, а також склад його видових форм.

Мета статті полягає у дослідженні поняття «об'єднання підприємств» як предмета у складі економічної сфери буття. Під час проведення теоретичного дослідження були використані методи порівняльного аналізу, історичного аналізу, факторного, системного аналізу та категоріального аналізу, а також узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підставі проведених досліджень автором була розроблена теорія «об'єднання підприємств», основні положення якої стосовно поняття відповідного явища як предмету представлено нижче.

Об'єднання підприємств як окрема сучасна мікроекономічна система виникає внаслідок дії такого виду системоутворюючого процесу, як процес об'єднання, а функціонує на основі такого типу господарського механізму, як координаційний механізм.

Мета створення об'єднання підприємств полягає у забезпеченні кожному з учасників можливості використання наявного чи формування та досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності на основі:

1) або розмежування просторово права використання кожним господарюючим суб'єктом наявних у них і подібних за видом і складом конкурентних переваг щодо інших суб'єктів галузевого ринку;

2) або паритетного обміну правом користування наявними в учасників цієї організаційної структури специфічними економічними ресурсами;

3) або використання спільно створеного ними у складі відповідної системи;

4) або скоординованих у часі інноваційного й інвестиційного видів господарської діяльності технологічно однорідних чи технологічно споріднених підприємств виробничої сфери щодо розроблення та впровадження глобальних базисних піонерних інновацій.

Мета функціонування об'єднання підприємств полягає у забезпеченні координації діяльності членів цієї мікроекономічної системи щодо використання певної, попередньо окресленої ними, сукупності специфічних економічних ресурсів, що перебувають у власності учасників об'єднання.

На підставі визначених мети створення та мети функціонування об'єднання підприємств доцільно виділити ще дві особливості, які відрізняють цей вид мікроекономічної системи від підприємства, зокрема:

1) відсутність в об'єднання підприємств власних економічного інтересу та мотиву його функціонування. Буття цього своєрідного економічного явища зумовлено виключно економічним інтересом і мотивом окремо кожного з групи підприємств, що його утворили та перебувають у його складі;

2) об'єднання підприємств хоча й належить до складу суб'єктів економічних відносин мікрорівня, але не є своєрідним окремим суб'єктом господарювання. Поряд із тим, що для забезпечення його функціонування необхідні певні фінансово-економічні ресурси, зазначена видова форма мікроекономічної системи не продукує ні економічних, ні суспільних благ.

Причини створення об'єднання підприємств знаходяться у відношенні підпорядкування до вищезазначених мети її створення та мети функціонування, які, по суті, їх конкретизують і деталізують. Зокрема, на нашу думку, можна виділити такі причини:

а) об'єктивного характеру: конкуренція між підприємствами; значно менші витрати щодо її

створення порівняно з іншими альтернативними видовими формами економічних систем мікрорівня;

б) суб'єктивного характеру: можливість реалізації кожним з учасників відповідної організаційної структури, але лише як підприємством, засадних стратегічних цілей свого економічного буття; переорієнтація в акцентах державної економічної політики на формування «полісів розвитку» та «вісей розвитку» у народногосподарському комплексі країни для забезпечення довгострокової стабільності процесів економічного зростання та розвитку на макроекономічному рівні.

Поняттю явища «об'єднання підприємств» притаманні такі ознаки:

а) загальні: належить до видових форм мікроекономічних систем підприємницького типу; має ознаки організаційної структури; має ознаки системи сумативного типу (відповідна ознака означає, що елементи цієї системи між собою знаходяться у відношенні співпорядкування. Своєю чергою, зазначена властивість дає змогу підприємствам – учасникам згаданої системи обмінюватися правами користування конкурентними перевагами партнерів на паритетній основі або ними спільно створеними у складі відповідної видової форми зазначеної організаційної структури);

б) істотні: відсутність наявності певного місця у суспільному поділі праці; відсутність у суб'єкта економічних відносин власного інтересу та мотиву для здійснення господарської діяльності; підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання; договірний характер утворення; відсутність власного єдиного майна; відсутність наявності розрахункових рахунків у комерційних банках; відсутність можливості ведення самостійного балансу; відсутність правової обособленості; відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності; спільне прийняття учасниками об'єднання управлінських рішень на основі консенсусу; відсутність майнової відповідальності; тимчасовий характер функціонування.

Щодо групи істотних ознак, онтологічна роль яких полягає у розкритті змісту поняття будь-якого економічного явища, то їх особливість на відміну від групи загальних ознак, що мають відношення до визначення сутності поняття явища, полягає у визначенні таких його властивостей, на основі яких відповідна економічна система здатна реалізувати як мету свого створення, так і мету її функціонування. Крім того, слід додати, що для визначення складу істотних ознак зміст поняття «об'єднання підприємств», що передбачає порівняння із відповідними істотними ознаками змісту поняття «підприємство», був використаний специфічний методологічний прийом, що передбачає одночасне застосування понять «позитивного» і «негативного» видів.

Щодо першої істотної ознаки слід зазначити, що процес суспільного поділу праці не має абсолютно ніякого впливу на виникнення такого сучасного економічного явища, як об'єднання підприємств. Особливістю об'єднання підприємств на відміну від підприємства, які належать до окремих форм мікроекономічної системи підприємницького типу, є те, що його можна кваліфікувати лише як суб'єкта економічних відносин. Цій формі мікроекономічної системи не притаманні ознаки господарюючого суб'єкта, зокрема такі, як використання у своїй діяльності економічних ресурсів для продукування економічних

благ. На цих підставах поняття «суспільний поділ праці» й «об'єднання підприємств» слід кваліфікувати як безвідносні, а відповідну істотну ознаку останнього із цих понять – відсутність наявності певного місця у суспільному поділі праці – правомірно ідентифікувати, використовуючи поняття негативного виду.

Що стосується другої істотної ознаки поняття явища «об'єднання підприємств» – відсутність у суб'єкта економічних відносин власного інтересу та мотиву для здійснення господарської діяльності, – то вона також, як і попередня ознака, ідентифікується абстрактним поняттям негативного виду. Представлена ознака зазначає та наголошує на тому, що відповідна мікроекономічна система на відміну від підприємства не здатна здійснювати господарську діяльність, а отже, відповідна діяльність не належить до царини її економічного буття. Таким чином, згадану ознаку разом із першою зі складу істотних ознак, що розкривають зміст поняття «об'єднання підприємств», слід тлумачити як підстави для заперечення приналежності зазначеного економічного явища до групи господарюючих суб'єктів, що, своєю чергою, визначає одну з основних відмінностей між об'єднанням підприємств і підприємством як окремими явищами економічної сфери буття.

Щодо третьої істотної ознаки поняття явища «об'єднання підприємств» – підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання, – то на відміну від перших двох вона ідентифікується за допомогою абстрактного поняттям позитивного виду. Представлена ознака тісно пов'язана як із метою створення, так і з метою функціонування відповідної мікроекономічної системи як одна із підстав стосовно їх визначення, а також такої особливості останньої, як приналежність до організаційних структур. Крім того, згадана ознака є однією з підстав для визначення особливостей буття об'єднання підприємств як суб'єкта економічних відносин, а також його своєрідності, яка пов'язана зі специфікою виконуваних ним функцій, – інфраструктурного характеру. Слід додати, що третю істотну ознаку разом із попередньою слід тлумачити як підстави для кваліфікації понять «об'єднання підприємств» і «підприємство» як порівнюваних і несумісних.

Четверта істотна ознака явища «об'єднання підприємств» – договірний характер утворення – також, як і попередня, ідентифікується за допомогою абстрактного поняттям позитивного виду. Ця ознака характеризує спосіб утворення відповідної мікроекономічної системи і при цьому є однією з підстав для визначення мети її створення. Крім того, вона є підтвердженням природи буття зазначеної системи як суб'єкта економічних відносин, що має ознаки організаційної структури, а також наявності відношення між об'єднанням підприємств і підприємством як співвідносними поняттями.

Для логічної ідентифікації п'ятої істотної ознаки поняття явища «об'єднання підприємств» – відсутність власного єдиного майна – використано абстрактне поняття негативного виду. Зазначена ознака свідчить, що відповідна мікроекономічна система на відміну від підприємства має нематеріальну природу, а тому є однією з підстав для твердження, що ця система не належить до групи господарюючих суб'єктів.

Шоста істотна ознака поняття явища «об'єднання підприємств» – відсутність наявності роз-

рахункових рахунків у комерційних банках – має причинно-наслідковий зв'язок із попередньою і також ідентифікується за допомогою абстрактного поняття негативного виду. Ця ознака є однією з переліку істотних ознак, що характеризують відсутність відносин відповідної мікроекономічної системи із зовнішнім середовищем її буття. Як наслідок, у зазначеному сенсі її слід розглядати додатковою підставою заперечення приналежності відповідної системи до групи господарюючих суб'єктів.

Сьома істотна ознака поняття явища «об'єднання підприємств» – відсутність можливості ведення самостійного балансу – має причинно-наслідковий зв'язок із двома попередніми і також ідентифікується за допомогою абстрактного поняття негативного виду. Ця ознака є однією з переліку істотних ознак, яка кардинально відрізняє об'єднання підприємств від підприємства й як певну мікроекономічну систему, й як певну організаційну структуру на основі того, що заперечує здатність об'єднання підприємств до господарської діяльності. Отже, вона є додатковим свідченням й обґрунтуванням негативного судження, що об'єднання підприємств не належить до групи господарюючих суб'єктів.

Восьма істотна ознака поняття явища «об'єднання підприємств» – відсутність правової обособленості – ідентифікована за допомогою абстрактного поняття негативного виду. Як і попередня, ця ознака належить до тих істотних ознак, що кардинально відрізняють об'єднання підприємств від підприємства, заперечуючи здатність відповідної мікроекономічної системи до самостійного ведення господарської діяльності. Крім того, вона належить до групи тих істотних ознак, що також заперечують відсутність відносин об'єднання підприємств із зовнішнім середовищем у правовому полі буття зазначеного економічного явища. Своєю чергою, зазначена обставина заперечує можливість установаження економічних відносин між згаданою системою та іншими видовими формами мікроекономічних систем підприємництва у межах зовнішнього щодо неї середовища її буття. Отже, зазначена ознака є ще одним доказом, що об'єднання підприємств не належить до групи господарюючих суб'єктів.

Дев'ята істотна ознака поняття явища «об'єднання підприємств» – відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності – також, як і попередня, ідентифікована за допомогою абстрактного поняття негативного виду. Ще однією обставиною, яка поєднує її з восьмою ознакою, є те, що вона належить до групи істотних ознак, які кардинально відрізняють об'єднання підприємств від підприємства, заперечуючи здатність відповідної мікроекономічної системи до ведення господарської діяльності. Крім того, до її особливостей слід віднести ту обставину, що вона заперечує можливість активного чину з боку відповідної системи у межах сфери її власного функціонування. Буття останньої не є самодостатнім, а підпорядкованим господарській діяльності елементів, які утворили об'єднання підприємств. Зазначене положення є підставою для кваліфікації відповідної організаційної структури як системи сумативного типу, а отже, підкреслює наявність ще однієї кардинальної її відмінності від підприємства. Останній висновок, який можна зробити, спираючись на сенс представленої істотної ознаки, полягає у тому, що об'єднання підприємств не належить до групи господарюючих суб'єктів.

Десята істотна ознака поняття явища «об'єднання підприємств» – спільне прийняття учасниками об'єднання управлінських рішень на основі консенсусу – на відміну від попередніх п'ятьох ідентифікується за допомогою абстрактного поняттям позитивного виду. Особливість цієї ознаки полягає у тому, що вона визначає специфічний спосіб взаємодії між підприємствами, які входять до складу відповідної мікроекономічної системи, щодо забезпечення її функціонування, а отже, реалізації як мети її створення, так і мети функціонування. При цьому окреслюються вимоги стосовно типу господарського механізму, який здатен забезпечити функціонування об'єднання підприємств. Окрім того, представлена істотна ознака є однією з тих, що підтверджує приналежність відповідної мікроекономічної системи до певного типу організаційних структур.

Передостання істотна ознака поняття явища «об'єднання підприємств» – відсутність майнової відповідальності – на відміну від попередньої ідентифікується за допомогою абстрактного поняттям негативного виду. Смісл цієї ознаки розкриває такі особливості відповідної мікроекономічної системи, які пов'язані з тим, що зазначена система не має економічних відносин із господарюючими суб'єктами у зовнішньому середовищі її буття, не здійснює господарської діяльності, а тому не належить до складу групи зазначених суб'єктів.

Якщо розглянути вище істотні ознаки характеризують об'єднання підприємств як своєрідне економічне явище за просторовими характеристиками, то остання ознака – тимчасовий характер функціонування – за часовими параметрами його буття. При цьому дванадцята ознака ідентифікується за допомогою абстрактного поняття позитивного виду. Смісл відповідної ознаки полягає у тому, що об'єднанню підприємств на відміну від підприємства притаманний обмежений тип життєвого циклу. Підприємства, які належать до складу відповідної мікроекономічної системи, зацікавлені в існуванні цієї організаційної структури підприємництва до того моменту, після якого вони завдяки участі у цій структурі набувають здатності самостійно, тобто спираючись на власні можливості, забезпечувати необхідний рівень своєї конкурентоспроможності. Розглянута істотна ознака є підставою для твердження, що об'єднання підприємств не має власних економічного інтересу та мотиву свого функціонування, а отже, не може бути віднесено до групи господарюючих суб'єктів.

На основі загальних та істотних ознак явища було сформульоване його визначення. Об'єднання підприємств – це видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва для забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їхніх конкурентних переваг.

Мета функціонування об'єднання підприємств реалізується через функції відповідної мікроекономічної системи, наявність яких зумовлена тим, що зазначена система має ознаки організаційної структури. На підставі визначених вище загальних й істотних ознак змісту поняття «об'єднання підприємств», а також урахувавши особливості мети функціонування цього економічного явища, до складу основних функцій відповідної мікроекономічної системи слід увести такі:

1) визначення цілей функціонування об'єднання підприємств, прав та обов'язків його учасників, а також їх легітимізація в угоді (договорі), що укладається між підприємствами, які утворюють відповідну організаційну структуру;

2) координація господарської діяльності підприємств або окремих її видів, які увійшли до складу учасників об'єднання підприємств, щодо реалізації цілей, зафіксованих в угоді про створення зазначеної організаційної структури;

3) захист у повному обсязі прав й інтересів кожного з підприємств, які увійшли до складу об'єднання підприємств, на основі контролю над виконанням членами зазначеної організаційної структури обов'язків щодо забезпечення її функціонування.

Щодо першої з представлених функцій об'єднання підприємств, то її завдання полягає у визначенні:

– переліку конкурентних переваг, які необхідні або достатні підприємствам, які є учасниками об'єднання, для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності кожного із них;

– складу видових форм і типів інновацій, завдяки яким планується отримати зазначені вище конкурентні переваги;

– способу отримання права на користування зазначеними вище інноваціями, зокрема шляхом або: а) розмежування економічного простору їхньої господарської діяльності щодо права користування наявними конкурентними перевагами внаслідок усунення конкурентної боротьби між ними завдяки утворенню відповідної мікроекономічної системи; б) обміну правами користування наявних у кожного з учасників об'єднання; в) участі у розробленні спільного(них) інноваційного(них) проекту(тів).

Особливість завдання другої функції об'єднання підприємств полягає у тому, щоб відповідно до одного із вище зазначених способів за першою функцією:

– за першим способом (п. а) окреслити просторові межі господарської діяльності кожного із членів об'єднання та визначити однакові умови її здійснення;

– другим способом (п. б) визначити права та терміни користування кожним із підприємств відповідними інноваціями, власниками яких є учасники зазначеної організаційної структури;

– за третім способом (п. в) скоординувати інноваційну діяльність кожного з учасників об'єднання за терміном і завданням(ми) розроблення інноваційного(них) проекту(тів).

Третя функція об'єднання підприємств передбачає встановлення певного дієвого механізму контролю всіма учасниками цієї організаційної структури щодо дотримання кожним із підприємств визначених у відповідній угоді певних обов'язків щодо реалізації у часі та просторі цілей, для яких конкретна видова форма об'єднання підприємств була створена.

Основні принципи створення та функціонування об'єднання підприємств:

1) добровільності входження;

2) балансу інтересів членів об'єднання;

3) підпорядкованості діяльності об'єднання інтересам його членів;

4) консенсусу у прийнятті управлінських рішень підприємствами, що входять до складу об'єднання.

До класифікації видових форм об'єднання підприємств на підставі загальних та істотних ознак поняття зазначеного явища були включені такі:

- картель;
- консорціум;
- економічний кластер;
- об'єднання технологічно споріднених підприємств («промислово-фінансова група»);
- холдингове об'єднання підприємств («перехресний холдинг»);
- стратегічний альянс.

Поряд із цим необхідно наголосити, що представлені у класифікації об'єднання підприємств видові форми розрізняються між собою як організаційні структури складом конкурентних переваг, які в межах цих мікроекономічних систем підприємництва здатні набути підприємства, що входять до складу цих форм як їх учасники.

Висновки. Об'єднання підприємств можна вважати відносно новим явищем на сучасному етапі розвитку економічної сфери буття. Використання

цієї організаційної форми здійснення підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Спроба дослідити економічну природу зазначеного явища здійснена у концепції «об'єднань підприємств». Унаслідок низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам цієї концепції не вдалося вирішити згадану проблему, а тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії. Зміст поняття явища «об'єднання підприємств» досліджено та розкрито через мету його створення та мету функціонування, причини виникнення та принципи функціонування, основні загальні й істотні ознаки, класифікацію його видових форм. Проведення подальших досліджень потребує вивчення явища у таких аспектах, як процес, а також у відносинах із зовнішнім середовищем.

Список використаних джерел:

1. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / О.О. Гиль, Л.О. Гришина, П.М. Карась. Львів: Новий світ-2000, 2009. 248 с.
2. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. Л.М. Чепурди. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.
3. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 332 с.
4. Какаева А.Е., Дуненкова Е.Н. Инновационный бизнес. Стратегическое управление развитием: учеб. пособ. М.: Дело, 2010. 176 с.
5. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. Львів: Новий світ-2000, 2009. 331 с.
6. Ганущак-Єфименко Л.М., Скоморохов М.О. Концептуальні підходи до обґрунтування інтеграційних процесів суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6. С. 111–117.
7. Литвиненко Н.О. Особливості утворення груп взаємопов'язаних підприємств в Україні та управління ними. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014. № 794. С. 37–44.

Братута А. Г.

Украинский государственный химико-технологический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ» КАК ПРЕДМЕТА В СОСТАВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ БЫТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы понятия «объединение предприятий» как предмета в составе экономической сферы бытия. Использование этой организационной формы предпринимательской деятельности еще не приобрело массового характера как в мире, так и в Украине. Содержание понятия «объединение предприятий» раскрыто через цель его создания и цель функционирования, причины возникновения и принципы функционирования, общие и существенные признаки, классификацию его видовых форм. Проведение дальнейших исследований связано с изучением явления как процесса, а также в отношении с внешней средой.

Ключевые слова: предмет исследования, понятие явления, общие признаки, существенные признаки, развитая научная теория, объединение предприятий.

Bratuta O. G.

Ukrainian State Chemical Technology University

RESEARCH NOTION OF THE PHENOMENON “UNITING OF ENTERPRISES” AS A SUBJECT IN THE COMPOSITION OF THE ECONOMIC SPHERE OF BEING

Summary

Theoretical aspects of the “uniting of enterprises” phenomenon as a subject in the composition of the economic sphere of being were investigated. The use of this organizational form of entrepreneurial activity by business entities has not yet become massive both in the world and in Ukraine. The essence of the concept of the of “uniting of enterprises” phenomenon was given through the purpose of its creation and the purpose of its functioning, reasons for its appearance and principles of functioning, basic general and essential features and classification of its specific forms. Further research requires to investigate into the phenomenon in such aspects of it as a process, as well as of its relations with the environment.

Keywords: subject of research, notion of phenomenon, common signs, essential signs, developed scientific theory, uniting of enterprises.

УДК 659.4:640.43

Вовчанська О. М.

Львівський торговельно-економічний університет

Іванова Л. О.

Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського

Балук Н. Р.

Львівський торговельно-економічний університет

КОНФІГУРАЦІЯ СКЛАДНИКІВ PR-ТЕХНОЛОГІЙ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Досліджено конфігурацію складників PR-технологій у ресторанному бізнесі. Проаналізовано основні PR-інструменти, які найчастіше застосовуються у зовнішньому та внутрішньому маркетинговому середовищі діяльності ресторанного закладу. Визначено особливості основних груп PR-інструментів маркетингових комунікацій на різних етапах маркетингової діяльності ресторанного закладу.

Ключові слова: Public Relations (PR), маркетингові комунікації, ресторанний бізнес, ресторанний заклад, PR-інструменти, PR-заходи, PR-технології, ресторанний рейтинг.

Постановка проблеми. Все більша конкуренція на ринку закладів ресторанного бізнесу спонукає його учасників проводити різноманітні рекламні та PR-акції. Ресторатори намагаються залучити клієнтів, запевняючи, що в їхньому закладі вони можуть отримати щось більше, ніж просто їжу. З розвитком ринкових відносин керівники підприємств ресторанної індустрії прийшли до усвідомлення важливості і беззаперечної актуальності освоєння теорії і практики PR-діяльності. Кожен сучасний ресторанний заклад намагається за допомогою PR-технологій формувати власний неповторний імідж, налагоджувати відносини зі ЗМІ, зміцнювати репутації серед клієнтів, ділових партнерів, широкої громадськості. Навіть відомі, дорогі і популярні ресторани заклади з елітною клієнтурою успішно функціонують і користуються славою саме завдяки конструктивним PR-технологіям.

Практичний досвід іноземних та українських ресторанних закладів демонструє широке коло відпрацьованих ефективних PR-інструментів у царині ресторанного бізнесу. Проте ефективність їх проведення суттєво залежить від умілого використання можливостей Інтернету, сучасних інформаційних технологій, наявної конкурентної ситуації на ринку ресторанних послуг, чинників внутрішнього і зовнішнього маркетингового середовища. Сьогодні виникла нагальна потреба запропонувати ресторанним закладам дієву концепцію складників PR-технологій для успішної промоції своєї діяльності.

Сьогодні в різних джерелах знаходимо понад п'ятсот визначень PR. Найбільш чітке, на нашу думку, висловлюють вчені С. Катліп, А. Сентер, Г. Брум, зазначаючи що «PR – це функція менеджменту, яка встановлює і підтримує взаємокорисні відносини між організацією та громадськістю, від якої залежить її успіх чи невдача» [1, с. 125].

С. Блек вважає, що «паблік релейшнз – це мистецтво і наука досягнення гармонії за допомогою взаєморозуміння, заснованого на правді й повній інформованості» [2, с. 24].

За визначенням Ф. Котлера, PR – це низка програм, метою яких є просування і (або) захист образу (іміджу, престижу) компанії чи окремої продукції [3]. Цікавою, на наш погляд, є думка Г. Почепцова, який вважає, що PR – це, насамперед, комунікативна дисципліна, спрямована на організацію комунікативного простору в сприятливому режимі для об'єкта PR. Паблік релейшнз покликаний управляти позитивним іміджем фірми або людини [4, с. 105].

Аналіз наявних трактувань терміну public relations дає змогу виділити два основних його визначення: по-перше, це функція управління, менеджменту, спрямована на встановлення і підтримку взаємовигідних зв'язків між підприємством і групами громадськості, від яких залежить успішна діяльність організації, і, по-друге, це маркетингова комунікація (поряд із рекламою і технологіями стимулювання збуту), орієнтована на просування на певний ринок фірми, компанії, організації і т. п. (імідж, бренд, фірмовий стиль).

Ми погоджуємося з думкою, що PR-технології – це комплекс методів, способів, технік, за допомогою яких здійснюють вплив на громадську думку з метою управління нею.

На підставі проведеного аналізу позицій науковців можна зробити висновок про те, що майже всі дослідники виділяють імідж та/або бізнес-концепцію серцевиною PR-стратегії будь-якого підприємства, у тому числі й у сфері ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу PR-діяльності в різних галузях економіки, методам розроблення PR-програм присвячено роботи багатьох науковців, зокрема І.В. Альошиної, Г.Л. Багієва, С. Блека, М.В. Гундаріна, Ф. Джефкінса, Д. Ядіна, К.М. Скотта, В.В. Королько, Ф. Котлера і Д. Боуэна, Т.П. Медведєвої, Г.Г. Почепцова, М.А. Шишкіної, І.М. Синяєвої та ін.

Багато зарубіжних та вітчизняних учених та практиків дотримуються думки, що PR-технології ресторанного бізнесу мало відрізняються від тих, що застосовуються для промоції інших видів послуг і повинні бути компетентними, оперативними, прозорими і чесними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на можливостях використання PR-технологій у різних галузях економіки, при цьому залишаючи поза увагою проблематику питань застосування PR-технологій саме в ресторанному бізнесі.

Аналізуючи конфігурацію складників PR-технологій у ресторанному бізнесі, ми дотримувалися позиції, що їхні особливості тісно пов'язані та визначаються специфікою ресторанних послуг: невіддільність і недовговічність зумовлюють пріоритетність інформування, а невідчутність та унікальність передбачають необхідність використання візуальних засобів.

Мета статті полягає у дослідженні конфігурації складників PR-технологій у ресторанному біз-

несі та формуванні основних підходів до концепції їх використання ресторанными закладами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших чинників розвитку ресторанного бізнесу є Public Relations (PR) – «діяльність, спрямована на формування і підтримку сприятливого іміджу підприємства, через налагодження стосунків між організацією та різноманітними контактними аудиторіями, ініціювання самою фірмою поширення інформації про товари, ідеї, послуги, яка подається як новина, а також запобігання та усунення небажаних чуток і дій, які можуть зашкодити діяльності фірми» [5]. PR-технології у сфері ресторанного бізнесу використовуються для інформування потенційних споживачів, популяризації ресторанних закладів, позиціонування та поліпшення їхнього іміджу. Сучасні PR-технології в ресторанному бізнесі передбачають створення унікального образу того чи іншого закладу, формування позитивної громадської думки, підвищення різними способами ділової репутації для успішнішого функціонування на ринку [6]. Можна стверджувати, що PR у ресторанній справі – це своєрідна функція бізнес-управління, що сприяє встановленню і підтримці спілкування, взаєморозуміння та співпраці між ресторанными закладами і широкою громадськістю. Звідси й основна мета PR-технологій у ресторанному бізнесі – сприяти підвищенню інтересу клієнта до закладу, встановлювати позитивне ставлення і довіру клієнта, формувати в очах громадськості позитивний імідж, гарну репутацію та повагу до ресторанного закладу.

Успіх PR-стратегії у ресторанному бізнесі значною мірою забезпечують чітко сформульовані основні завдання PR-діяльності ресторанного закладу, які доцільно розділити на дві групи. Завданнями першої групи є поширення правильної інформації про ресторанний заклад, його концепцію, інтер'єр, атмосферу, професіоналізм шеф-кухаря та операційного персоналу, збалансованість меню, винної карти й алкоголю, періодичність їх доповнення і оновлення, якість використуваних продуктів, хороший сервіс, увагу до відвідувачів, потужності та можливості виробництва, інноваційні технології. Завданнями другої групи PR-діяльності ресторанного закладу є встановлення контактів із найважливішими групами: не тільки постійними і потенційними клієнтами, а й постачальниками, маркетинговими посередниками, фінансовими установами, контролюючими органами, широкою громадськістю, навіть власним персоналом [7].

Загалом PR-інструменти являють собою такі важелі маркетингових промоцій, які використовуються закладами ресторанного бізнесу для формування та підтримки гармонії між сформованою концепцією і пропонованими послугами з позиціонуванням того й іншого на ринку та в суспільстві.

Теоретичний аналіз та узагальнення даних наукової літератури дали змогу встановити, що значна частина вчених доводить доцільність поділу засобів PR на зовнішні та внутрішні (корпоративні) [8–12]. Ми погоджуємося з таким науковим підходом та переліком PR-інструментів, що найчастіше використовуються в обох випадках. Здійснені нами дослідження комплексу PR-технологій на ринку ресторанних послуг підтвердили, що нині основна увага приділяється аналізу впровадження окремих його складників та вдосконаленню їх використання. Тому важливо визначити функціональну роль і значення окре-

мих складників PR-технологій, як зовнішніх, що передбачають встановлення контактів із масмедіа, державними установами, постачальниками, партнерами, конкурентами, учасниками фінансового ринку, клієнтами, так і внутрішніх, спрямованих на співробітників усіх рівнів.

Дослідженнями встановлено, що основними PR-інструментами, які найчастіше застосовуються в зовнішньому середовищі діяльності ресторанного закладу, є:

1. Інтернет: офіційний сайт (контент, зворотний зв'язок, розповсюдження, навігація), соціальні мережі (SMM, SMO), блоги, розсилки.
2. Засоби масової інформації: друковані ЗМІ, телебачення, радіо, заходи для преси (прес-тури, прес-сніданки, прес-брифінги і т. д.).
3. Ділові заходи: форуми, конгреси, конференції, семінари, тренінги, майстер-класи, виставки, ярмарки.
4. Соціальні заходи: спонсорство, благодійність, корпоративна соціальна відповідальність.
5. Спеціальні заходи (події): церемонії, премії, круглі столи, презентації, свята, конкурси, фестивалі.
6. Зовнішні комунікації: експертні коментарі, інтерв'ю, участь у місцевих, регіональних, всеукраїнських, міжнародних рейтингах ресторанних закладів.

Внутрішня, або корпоративна, PR-діяльність спрямована на створення позитивних відносин усередині колективу на всіх його рівнях і передбачає, зокрема, використання таких інструментів:

1. Інформаційних: внутрішній корпоративний сайт, корпоративні ЗМІ (газети, журнали, корпоративне ТБ, корпоративне радіо), розсилки, стенди і дошки інформації, листівки, голосові оповіщення та ін.
2. Аналітичних: анкетування персоналу, опитування, фокус-групи, моніторинг.
3. Комунікаційних: корпоративні свята, навчання, підвищення кваліфікації, програми адаптації персоналу, введення на посаду, змагання «Найкращий за професією» та ін.
4. Організаційних: збори колективу, наради, виступи керівників, корпоративні стандарти та ін.

Окремо хочемо наголосити, що залежно від частоти відвідування клієнтами того чи іншого ресторанного закладу, ступінь їх переконаності має різну значимість. У цьому разі доцільно почати і виховувати інших співробітників (окрім офіціантів), які формують позитивний імідж ресторану: охоронців, швейцарів, гардеробників, барменів та ін.

Використання різноманітності засобів маркетингових комунікацій залежить від цільової аудиторії, на яку вони спрямовані, інтенсивності присутності ресторанного закладу на ринку, особливостей його бізнес-поведінки, концептуалізації, досвіду, традицій тощо [7; 13]. Важливо, що на різних етапах процесу маркетингової діяльності ресторанного закладу комплекс PR-інструментів маркетингових комунікацій має неоднакове значення. Багато вітчизняних та закордонних учених дотримуються погляду, який ми розділяємо, що найважливішими складниками такого комплексу є такі [7; 13; 14].

По-перше, media relations, тобто комунікації зі ЗМІ сфери HoReCa, які передбачають:

- 1) складання прес-кіту ресторанного закладу (матеріали для журналістів: інформація про ресторан, бренд, власників, шеф-кухаря, операційний персонал, меню, фотографії ресторану і т. д.);

2) формування пулу лояльних журналістів (HoReCa, Life Style, ділові, загальні);

3) ініціювання інформаційних приводів, підготовка прес-релізів, організація публікацій у ЗМІ;

4) організацію у ЗМІ інтерв'ю, коментарів, згадування ресторану в оглядах.

По-друге, event management, тобто заходи і події комунікації, які є дуже різноманітними, зокрема:

1) прес-заходи: прес-ланчі, дегустації, тести, презентації, прес-вечори, фотозйомки, репортаж у ЗМІ;

2) заходи для фізичних осіб: майстер-класи, дегустації;

3) заходи для бізнесу: бізнес-сніданки, презентації, ділові зустрічі, семінари, вебінари;

4) заходи за участю celebrities (залучення зірок до просування та формування іміджу).

По-третє, Social Media Marketing (SMM), що спрямований безпосередньо на клієнтів ресторанного закладу. Показово, що кількість інструментів SMM зростає невинно, до них належать:

1) соціальні мережі (ведення акаунта або групи, добірка необхідного контенту, робота з потенційними клієнтами);

2) моніторинг (відстеження відвідуваності ресурсу, що відноситься до ресторану);

3) SEO (пошукова оптимізація, search engine optimization, комплекс заходів із внутрішньої і зовнішньої оптимізації для підняття позицій сайту в результатах видачі пошукових систем по певних запитах користувачів);

4) SMO (Social media optimization, оптимізація сайту під соціальні мережі, комплекс заходів, спрямованих на залучення на сайт відвідувачів з соціальних медіа: блогів, соціальних мереж і т. п.);

5) геолокація (позначення місцезнаходження ресторанного закладу);

6) медіаресурси (Instagram, YouTube, робота з фото- і відеоконтентом);

7) відгуки та рейтинги (Afisha, Tripadvisor);

8) програми лояльності (розроблення програм лояльності, які функціонують на майданчику соціальних мереж);

9) крос-маркетинг (спільне просування в соціальних мережах з іншими підприємствами і організаціями);

10) реклама (пряма Інтернет-реклама в соціальних мережах);

11) лідери думок (робота з лідерами думки, споживачами з великою кількістю «передплатників»);

12) SERM (Search Engine Reputation Management), управління репутацією в Інтернеті. Включає у себе моніторинг усього інформаційного поля, написання позитивних і видалення негативних відгуків.

Зважаючи на відомий закон Паретто, практично формувати й утримувати лояльних постійних клієнтів сьогодні найпростіше за допомогою соціальних мереж, таких як Facebook, додаток Instagram, мікроблог Twitter, сайт про подорожі Trip Advisor, а також численних профільних блогів. У соціальних мережах можна проводити різноманітні недорогі, але ефективні акції для клієнтів. Можливості всіх цих перелічених ресурсів практично безмежні, все залежить від проявленої креативності PR-менеджерів.

Одним із головних ресурсів PR-технологій у ресторанному бізнесі є ресторанна критика. Вторинними маркетинговими дослідженнями встановлено, що ресторанна критика є доволі різно-

манітною: різкою (як, наприклад, Адріан Джил із лондонського The Sunday Times та Vanity Fair), гумористичною (Террі Дюрак із The Independent on Sunday), а також може нагадувати детальний опис досвіду – «був там, їв ось це» (Рут Рейчл зі славнозвісного Gourmet). Проте обов'язковим завжди залишається елемент критичної оцінки – не тільки кухні, а й усього ресторанного закладу загалом.

В економічно розвинених країнах справжнього ресторанного критика ніхто не знає в обличчя, в Україні авторів, які пишуть виважену аналітику, орієнтовану у ресторанній галузі і мають право критикувати, наразі не так багато, це, як правило, універсальні журналісти, які пишуть замовні статті, які залишаються непоміченими, їм не вірять, тому що читачі і потенційні клієнти вважають їх проплаченими. Поки що першочерговим критиком для ресторану є щоденний клієнт, до його думки дослухаються, роблять висновки і виправляють огріхи й помилки. Для об'єктивних і таких, що викликають довіру публікацій в Інтернеті та ЗМІ, рестораторам необхідно разом із професійними рестораторами критиками виробити чіткі критерії оцінки: кухня, підбір напоїв, рівень обслуговування, інтер'єр, надійність, репутація, безпечність, турбота про клієнта, оперативність, привітність, компетентність, рівень комунікації, зовнішній вигляд персоналу, оформлення, освітлення, інтер'єр закладу. Оскільки найперше завдання ресторатора – забезпечити, щоб клієнту завжди було смачно та комфортно, то в багатьох професійно організованих ресторанах діють програми «таємного покупця», позаяк з їх допомогою легше моніторити якість пропонованих страв і напоїв, сервіс, чути об'єктивні відгуки [15].

Слід наголосити, що завдяки Інтернету ресторанна критика перестала бути справою обраних – тепер кожен може висловити свою думку у мережі. Перші мережеві всесвітні проекти, присвячені їжі, виникли ще в 90-х роках: Epicurious (гра слів «епікурейство» та «зацікавленість») – «Для людей, які люблять їсти» та Chowhound («переслідувачі поживи») – «Спільнота пристрасних їдців, які діляться інформацією та думками щодо ресторанів, куховаріння та інших тем, пов'язаних з їжею». Відтоді таких скерованих на користувача ресурсів ставало тільки більше: Mouthfuls, Yelp, eGullet, гастро-блоги GrubGrade, The Impulsive Buy, Foodette Reviews чи розроблений для користувачів веб-сайт Робін Гольдштейн і серія книг «Безстрашний критик».

Колективних світових рейтингів, що вийшли за межі локальних регіонів чи суб'єктивних суджень, тепер немало. Найпопулярніші з них подано в табл. 1.

Окрім зазначених у табл. 1, успішно працюють українські сайти-гіди для мандрівників, туристів чи просто містян, яких цікавить різноманітний гастрономічний відпочинок. Ресторанний портал «Ласун» <http://lasoon.com.ua/>, проект Валерія Полякова <https://topclub.ua>, блог <http://spoon.com.ua/>, що має окремий тег на ресторанну критику, сайт для подорожей на авто dogoga.ua (має навіть систему позначок для закладів і сортування їх за різними показниками); локальні проекти: Донецьк – <http://restoran.dn.ua>, Одеса – Gourmet Project, Львів – Kava і багато інших, менших і зорієнтованих передусім на продаж ресторанних послуг за допомогою різноманітних маркетингових заходів (акцій, знижок, туристичних конкурсів, вікторин тощо). Також окремою категорією є

Найвідоміші світові ресторанный рейтинги

№ з/п	Рейтинг	Характеристика
1	<i>The Good Food Guide</i>	Заснований Реймондом Постгейтом у 1949–1951 рр. як клуб волонтерів-анонімів, який принципово не приймає реклами чи спонсорства, і має тепер Good Food Guide website, куди читачі активно дописують свої власні відгуки
2	<i>Forbes Travel Guide</i>	Заснований 1958 р. компанією Mobil і є найдавнішим гідом для мандрівників у США. Рейтинг укладається анонімними оплачуваними експертами, демонструється у зірочках – від однієї до п'яти – і базується на об'єктивних критеріях. Forbes Travel Guide менш перебірливий, ніж Michelin, але тим не менше вибірковий: з 50 тис. готелів у США у цей гід потрапляє в середньому тільки 9 тис.
3	<i>Gault et Millau</i>	Один із найвпливовіших гастрогідів, засновували його французи Анрі Го і Крістіан Мійо в 1965 р. Заклади оцінюються балами від 1 до 20, при цьому 20 балів були раніше принципово недосяжною планкою: коли у 2004 р. два ресторани отримали цю оцінку, суспільна довіра до довідника почала падати.
4	Zagat	Заснований Тімом і Ніною Загатами 1979 р. як спосіб укласти разом і систематизувати враження відвідувачів від ресторанів. Відтоді він виріс до всевітньої мережі, що збирає оцінки гостей найрізноманітніших закладів відпочинку і систематизує їх за допомогою 30-бальної шкали різних показників.
5	Yelp	Продукт вже Інтернет-періоду, розроблений відразу з комерційною метою (як надзвичайно популярний сайт Yelp має величезну відвідуваність). Але рейтинги ресторанів укладаються тут користувачами: вони пишуть коментарі і ставлять оцінки, і на основі цього всі інші формують собі уявлення про заклад
6	Закритий рейтинг	Призначені для гурманів-любителів високоповажні рейтинги. Традиційно вони встановлюють свої власні позначки та відзнаки, за які ладні віддати душу кухарі всього світу: три зірки Michelin, три тарілки Le Pudlo, три каструлі, три багетти (найкращий хліб), три чашки (найкраща кава) у Le petit Lebeu, кухарські ковпаки у Espresso. La Guida D'Italia тощо. Безперечно, найпопулярнішим серед них є <i>Michelin Guide</i> . Заснований ще 1900 р. братами Мішлен – виробниками велосипедних та автомобільних шин як туристичний путівник. 1907 р. до видання долучився блискучий ресторанный критик князь Курнонський, він придумав символ Michelin – чоловічка Бібендума і писав від його імені гастрономічну колонку, яка дала поштовх для розвитку цілої галузі гастрономічного туризму. У 1933 р. була презентована система трьох зірок і сформовано принцип роботи – анонімні штатні експерти, які працюють тільки на <i>Michelin Guide</i> .
7	Український ресторанный гід «100 кращих ресторанів України»	Критерії, за якими проводиться оцінка закладів, відомі, проте оцінюють заклади не клієнти, а професіонали: ресторанный експерти, ресторатори, редактори профільних видань, бізнесмени і навіть міські голови. У 2018 р. у рейтинг потрапило 44 нових заклади [16]. А загалом сюди увійшли ресторани з 19 міст України та Буковелю. Найбільше у рейтингу столичних закладів гостинності – 41. На другій позиції – Одеса (14 закладів). Третю сходинку посідає Львів – 12 ресторанів. До рейтингу потрапили також заклади з Тернополя, Луцька, Івано-Франківська та інших міст.

Джерело: сформовано авторами за результатами вторинних маркетингових досліджень

сайти-каталоги, що розміщують у себе інформацію про місця відпочинку та розваг, додаючи функцію коментування та виставлення оцінок. Часто такі ресурси також пропонують свої власні рейтинги – найкращі десять кав'ярень, десять ресторанів, десять готелів і т. д. Критерії, за якими ресторанный заклади потрапляють або ні до таких списків, майже ніколи не афішують, навіть називають комерційною таємницею, що наводить на думку про абсолютну суб'єктивність або комерційну основу укладання таких переліків.

Дослідженнями встановлено, що сьогодні існує безліч всеукраїнських і місцевих Інтернет-форумів, де активно обговорюють теми львівських ресторанів, кав'ярень, кнайп та загалом публічних місць: «Центрик», «Львівський форум», «Відпочинок за кавою у Львові», «Форум рідного міста». Орієнтуватися у них сторонній людині важко і незручно. Але великою їх перевагою є те, що можна дослідити, як змінювалися гастрономічні вподобання протягом часу, які модні тренди в приготуванні їжі й як довго тривали. При цьому ми хочемо наголосити, що абсолютного способу перевірки і відокремлення комерційної і некомерційної інформації в Інтернеті не існує [15].

Загальновідомо, що Інтернет надає великі можливості для вдосконалення технологій просування товарів, ідей, послуг тощо, тому надзвичайно важливо забезпечити онлайн-присутність закладу ресторанного господарства в повному обсязі і зробити це швидше й краще, ніж конкуренти. За грамотного управління і використання PR-менеджерами

Інтернет дає змогу суттєво підвищити відвідуваність закладів ресторанного господарства, наприклад через можливість резервування столиків, віртуального відвідування ресторану, ознайомлення з меню і цінами і т. д.

У сучасних реаліях ресторанного бізнесу онлайн-присутність – це обов'язковий елемент маркетингової стратегії просування ресторанного закладу. Застосування правильної та інтегрованої онлайн-стратегії приведе у ресторанный заклад не тільки нових клієнтів, а й допоможе розвинути лояльність у наявних. Інтернет-сайт ресторанного закладу як канал маркетингової комунікації є дуже важливим. Один із найголовніших чинників цього – отримання нових клієнтів за допомогою пошукового трафіку. Без Інтернет-сайту обмежується кількість джерел, за допомогою яких клієнти можуть дізнатися про ресторанный заклад. Інтернет-сайт – це лідируюча і постійно діюча платформа для розміщення найважливішої інформації щодо ресторанного закладу. Передусім потрібно забезпечити привабливі фотографії їжі, всю необхідну інформацію про меню і концепцію ресторанного закладу, особливі інгредієнти в меню, ціни, адресу, графік роботи і контактну інформацію тощо. Якщо ресторанный заклад пропонує доставку або їжу на винос, то про це обов'язково потрібно зазначити на сайті, а процес оформлення замовлення повинен бути максимально простим для користувача. Онлайн-замовлення – це не тільки побажання клієнтів, це ще й додаткове джерело прибутку для ресторан-

ного закладу. В умовах урбанізації багато молодих людей надають перевагу замовленню он-лайн, якщо є така можливість, аніж спеціально відвідати ресторан. Користуючись сайтом ресторанного закладу, клієнту важливо мати просту навігацію. Так, великі картинки і читабельний текст – це також ключ до успіху. Фотографії їжі й інтер'єру повинні бути дуже видовищними, але ні в якому разі не затьмарювати необхідну інформацію. І ще дуже важливою є оптимізація сайту ресторанного закладу для смартфонів, тому що сьогодні значна частина людей шукають інформацію через мобільні пристрої [17].

Якщо Інтернет-сайт створений грамотно, то пошукові системи відразу ж підтягують його на найвищі позиції в результатах пошуку. Оптимізація сайту ресторанного закладу в Google і наявність на ньому всієї необхідної інформації економлять час клієнтів ресторану і допомагають їм швидко приймати рішення.

Інтернет-сайт ресторанного закладу водночас виступає і суттєвим важелем конкурентної боротьби: якщо конкуренти на ринку ресторанних послуг, приміром, ведуть тільки акаунт на Facebook, то це дає можливість перевести весь трафік із пошукових систем на вибраний ресторанний заклад, що дасть змогу максимізувати продажі і наростити базу клієнтів.

Широкої популярності серед сучасних PR-технологій набуло ведення блогів. Блог ресторанного закладу – це важливий спосіб, здатний зарекомендувати ресторан серед клієнтів, можливість опублікувати новини, анонси майбутніх акцій, цікаві статті. Додавши в друзі ресторанний заклад, користувачі можуть бачити у стрічці новин всі його публікації.

Очевидною для сервісів доставки їжі є необхідність SMM-просування. Потрібно використовувати максимум каналів для залучення трафіку на сайт або в співтовариства, звідки клієнти зможуть зробити замовлення. При цьому оцінити ефективність SMM-стратегії достатньо просто за допомогою різних міток, кодових слів або колл-трекінгу. Однак маркетингова активність у соцмережах необхідна й офлайн-закладам. Усе більше користувачів вибирають ресторан після вивчення відгуків про нього і перегляду сайту, а скоріше офіційної сторінки ресторану. Оцінити ефективність social media як каналу залучення для офлайн-закладів складно, але можливо. Для цього потрібно використовувати різні промокоди, які публікуються тільки в соцмережах, або розповідати про акції тільки на своїх сторінках. Можна також визначити, який саме з онлайн-каналів (або яка мережа) найбільш ефективний за рахунок маркетингових активностей, що відрізняються всередині кожного з каналів. Відмовитися від онлайн-присутності сьогодні можуть собі дозволити тільки заклади ресторанного господарства, у яких є монопольні переваги, наприклад ідальні в університетах, на заводах, фабриках чи інших багаточисельних підприємствах з організованим контингентом клієнтів. Однак і для них група в соцмережах із лояльною аудиторією не буде зайвою. Адже сформована лояльна аудиторія може реагувати і відгукуватися на різні маркетингові активності, у тому числі безкоштовно [17].

Для офлайн-закладів на допомогу в ідентифікації користувачів приходять різноманітні клубні карти, як накопичувальні, так і дисконтні. Карткові системи в принципі ресторани використовують не стільки для того, щоб запропонувати

знижку клієнту, скільки для того, щоб знати його переваги, оскільки на картах накопичується інформація про всі покупки. А отже, у ресторану з'являється можливість запропонувати акцію на ті страви, які більш імовірно зацікавлять клієнта. Крім того, за отримання картки клієнти залишають свої контактні дані (e-mail, телефон). Отже, власників карток можна за допомогою email-розсилки інформувати про вигідні пропозиції виходячи з їхніх переваг. Користувачів карт можна навіть знайти у соцмережах і зорієнтувати на них релевантну рекламу.

Ще однією можливістю ідентифікувати свого клієнта для офлайн-ресторанів є доступ до Wi-Fi-мережі. Найчастіше під час надання доступу в мережу у відвідувача просять ввести свій номер телефону. Якщо ж введення номера телефону не потрібне, система все одно може ідентифікувати користувача, наприклад за допомогою Facebook. Як результат, у закладу з'являється можливість направляти такому користувачеві персоналізовані пропозиції через таргетовану рекламу.

Не менш важливим напрямом, аніж ведення сторінок у соцмережах, є робота з блогерами. Організація заходів спеціально для блогерів – це хороша стратегія для генерації позитивних відгуків про заклад або боротьби з негативними відгуками. На таких заходах ресторан може безкоштовно пригостити блогерів, розповісти про страви і кухні та попросити їх залишити чесні відгуки – сподобалося чи не дуже. Втім, використовувати цей ресурс треба з максимальною відповідальністю. У разі якщо досвід відвідування ресторану виявиться зовсім негативним, відгуки про нього будуть, але не втішні.

Останнім часом усе більшої популярності в Інтернеті набирає відео-реклама. Однак виробництво повноцінних відеороликів поки ще залишається досить дорогим задоволенням для більшості учасників сегменту HoReCa. Зручною альтернативою відео-продакшну є використання таких нових відео-форматів у соцмережах, як Instagram Live, Stories у Facebook і Instagram.

Тренд на відкритість і прозорість зачіпає й сферу громадського харчування. Наприклад, можливість для покупців подивитися процес приготування їх замовлення може стати однією з переваг ресторану.

Важливим напрямом PR-технологій у ресторанному бізнесі є створення новин, коли в засоби масової інформації подається будь-яка яскрава інформація, що безпосередньо пов'язана з рестораном, наприклад про відкриття, ребрендинг, оновлення меню або, скажімо, введення будь-яких додаткових пропозицій. Обмін інформацією з відділами новин ЗМІ здійснюється за допомогою прес-релізів, які мають різне кодування, важливість, формат. Технологія підготування прес-релізів вимагає креативності, кмітливості і ретельності водночас. Прес-релізи необхідно оформляти на фірмовому друкованому бланку ресторанного закладу. Інформація у прес-релізі не повинна нагадувати пишномовну, пафосну прозу. Текст має виглядати як новина. Особливу роль відіграє заголовок, який PR-менеджер ресторанного закладу має ретельно продумати.

Особливе місце в PR-технологіях у ресторанному бізнесі займає проведення спеціальних заходів. До них прийнято відносити прес-конференції, брифінги, презентації. Найбільш використовуваними в практиці ресторанної справи є такі PR-інструменти: благодійні заходи; проведення

дитячих карнавалів, свят і т. д. Класичним прикладом цього може слугувати ресторан «МакДональдс», який проводить PR-акцію «Долонька щастя». Всі зібрані кошти цей заклад фаст-фуду спрямовує до благодійної фундації «Дім Рональда МакДональдаТМ в Україні». Місія фундації – відкривати сімейні кімнати в дитячих лікарнях, щоб рідні могли бути поруч зі своїми дітьми під час лікування. Сімейні кімнати Рональда МакДональда – це місце для відпочинку, побутових потреб, гри та спілкування. Долучитися до збору коштів може кожен. Для цього необхідно придбати у закладах «МакДональдс» спеціальні папери «Долоньки щастя» або інші акційні сувеніри; зробити пожертву онлайн на сайті фундації «Дім Рональда МакДональда»; придбати будь-яку продукцію в «МакДональдс» за допомогою картки MasterCard® (1 грн. з кожного замовлення, зробленого у закладах «МакДональдс» та сплаченого картою MasterCard®, перераховується на благодійність). Таким чином, формується імідж не тільки ресторану швидкого харчування, а й світової організації, яка постійно надає кошти на допомогу дітям. Загалом за роки роботи компанії в Україні були самостійно організовані та підтримані різноманітні соціальні програми благодійного, спортивного та мистецького спрямування загальною сумою у 5 млн. дол. США [18].

Великої популярності набула благодійна акція, яку влаштував мережа ресторанів PESTO CAFÉ спільно з благодійним фондом «Таблеточки»: надання допомоги онкохворим дітям лікарні НДСЛ «Охматдит» шляхом збору коштів на купівлю апаратів Інфузомат для відділення інтенсивної хіміотерапії. Суть акції: кожен 20 грн. із замовлення піци «Салямі» починаючи з 08.04.18 йдуть на купівлю апарату Інфузомат. Кожен бажаючий може придбати в ресторанах наліпку у вигляді серця лише за 10 грн. [19].

Кульмінацією багатьох PR-заходів є публічні виступи відомих рестораторів. Слід пам'ятати, що цікаві захоплюючі промови – це результат ретель-

ного аналізу присутньої аудиторії та продуманого PR-менеджерами тексту виступу. Чим коротший і образний виступ, тим більше він має шансів зацепити слухачів і запам'ятатися.

Спеціальні пропозиції як складник PR-технологій ресторанного закладу мають на меті підвищити попит серед клієнтів. Наприклад, безкоштовний десерт у разі покупки нового напою; спеціальне запрошення в нову кав'ярню з пропозицією безкоштовно скоштувати фірмову еспресо або капучіно.

Базуючись на проведених маркетингових дослідженнях, уважаємо, що сьогодні будь-якому ресторану важливо спочатку вибрати власну концепцію, ринкову нішу, цінний сегмент, цільову аудиторію і виходячи із цього формувати маркетингову стратегію промоції з акцентом на PR-технологіях.

Висновки. Комплексне застосування технологій та інструментів PR-діяльності дають змогу розкрити ті особливості та конкурентні переваги ресторанних закладів, які неможливо передати за допомогою інших маркетингових засобів. Зважаючи, що реклама також є важливим складником маркетингових комунікацій, її необхідно поєднувати і чергувати з PR-діяльністю для досягнення найкращих результатів. Специфіка PR-діяльності полягає у тому, що її інструменти і стратегії спрямовані на промоцію ресторанного закладу в суспільстві, а не на миттєву реалізацію його послуг і товарів. Дії PR-технологій мають тривалий вплив і орієнтують потенційних організованих та індивідуальних клієнтів на ймовірність партнерства з ресторанним закладом у майбутньому.

В умовах високої насиченості ринку ресторанних послуг аналогічними ресторанными продуктами вважаємо недостатнім використання лише одного з розглянутих PR-інструментів. Ефективнішим є здійснення логічної сукупності PR-заходів, які пов'язані між собою у певній послідовності і мають різну спрямованість та силу впливу на мотивації клієнтів ресторанного закладу для надання ними купівельних переваг.

Список використаних джерел:

1. Паблік рилейшенз. Теория и практика: учеб. пособ. / М. Скотт Катлип, Х. Аллен Сентер, М. Глен Брум; пер. с англ.; 8-е изд. Москва: Вильямс, 2003. 624 с.
2. Блэк С. Паблік Рилейшнз. Что это такое?; пер. с англ. Москва: Новости; Модино пресс, 1990. 240 с.
3. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: учебник для студентов вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2007. 1071 с.
4. Почепцов Г.Г. Паблік рилейшнз: навч. посіб. К.: Знання, 2000. 506 с.
5. Lazer W., Kelley E.J. Managerial Marketing, Perspectives and Viewpoints. Homewood-Illinois: R. D. Irwing., 1963. 357 p.
6. Пахомова Д.А. PR-менеджмент в ресторанном бизнесе. Экономическая наука и практика: материалы Междунар. науч. конф. (Чита, февраль 2012 г.). Чита: Молодой ученый, 2012. С. 123–125. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/14/1740>.
7. Маркетинг в ресторанном бизнесе / Пати Д. Шок, Джон Т. Боуэн, Джон М. Стефанелли. М.: Ресторанные ведомости, 2005. 234 с.
8. Джефкинс Ф., Ядин Д. Паблік рилейшнз: учеб. пособ. для вузов; пер. с англ.; под ред. Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 416 с.
9. Сфера PR в маркетинге: учеб. пособ. / И.М. Синяева, В.М. Маслова, В.В. Синяев. М.: ЮНИТИ, 2007. 383 с.
10. Загородников А.Н. Управление общественными связями в бизнесе: учебник. М.: КноРус, 2016. 287 с.
11. Климюк Е., Голованова О. PR в ресторанном бизнесе. URL: http://www.pr-club.com/pr_lib/pr_raboty/earlier/rest.shtml.
12. Вуйма А. PR в ресторанном бизнесе. URL: <http://www.vuima.ru/pr2.html>.
13. Марвин Б. Маркетинг ресторана: Как привлечь клиента и удержать в вашем ресторане. М.: ВВРГ, 2006. 208 с.
14. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. Спб.: Питер, 2001. 864 с.
15. Українські ресторани: критикувати може кожен? URL: <http://kava.lviv.ua/ua/article/4902/~ukrainski-restorany-krytykuvaty-mozhe-kozhen>.
16. Топ-100 українських ресторанів 2018 року (за версією НВ). URL: <http://kava.lviv.ua/ua/article/5875/~top-100-ukrainskykh-restoraniv-2018-roku-za-versiyu-nv>.
17. Томченко А. SMM для общепита: как продвигать рестораны в соцсетях. URL: <https://vc.ru/flood/32688-smm-dlya-obshchepita-kak-prodvigat-restorany-v-socsetyah>.
18. «Долонька щастя» у МакДональдз збрала 5 034 276 грн. URL: <https://ukraine.mcdonalds.ua/ukr/novini/dolonjka-shchastja-u-makdonaldz-zibrala-5-034-276-grn/>.
19. Благодійна акція від PESTO CAFÉ та фонду «Таблеточки». URL: <https://www.pestocafe.ua/ua/news/blagotvoritelnaya-akciya-ot-pesto-cafe-i-fondatabletochki-56>.

Вовчанская О. М.

Львовский торгово-экономический университет

Иванова Л. Е.

Львовский государственный университет физической культуры имени И. Боберского

Балук Н.Р.

Львовский торгово-экономический университет

КОНФИГУРАЦИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ PR-ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Резюме

Исследована конфигурация составляющих PR-технологии в ресторанном бизнесе. Проанализированы основные PR-инструменты, которые чаще всего применяются во внешней и внутренней маркетинговой среде деятельности ресторанного заведения. Определены особенности основных групп PR-инструментов маркетинговых коммуникаций на различных этапах маркетинговой деятельности ресторанного заведения.

Ключевые слова: Public Relations (PR), маркетинговые коммуникации, ресторанный бизнес, ресторанное заведение, PR-инструменты, PR-мероприятия, PR-технологии, ресторанный рейтинг.

Vovchanska O. M.

Lviv University of Trade and Economics

Ivanova L. O.

Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Boberskyi

Baluk N. R.

Lviv University of Trade and Economics

CONFIGURATION OF PR-TECHNOLOGIES COMPONENTS IN THE RESTAURANT BUSINESS

Summary

Authors have conducted the research about the configuration of the components of PR in the restaurant business. The main PR instruments, which are most often used in the external and internal marketing environment of the restaurant business, are analyzed. The specifics of the main groups of PR instruments of marketing communications at different stages of the marketing activity of the restaurant business are determined.

Keywords: Public Relations (PR), marketing communications, restaurant business, restaurant, PR instruments, PR-events, PR-technologies, restaurant rating.

УДК 330.4:303

Грінченко Р. В.

Одеський національний економічний університет

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД СИСТЕМИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ АДАПТАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано сучасні теоретичні підходи до визначення понять «адаптаційний потенціал» та «адаптаційні можливості». Запропоновано визначення даних понять. Висвітлено основні етапи проведення аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємств. Етапи аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємств можна розподілити на два основні блоки – інформаційний та аналітичний, кожний із яких має свої специфічні методи та засоби дослідження. Виявлено, що глибина та інструментарій проведення процесу аналізу та оцінки адаптаційних можливостей залежать від мети такого дослідження. Слідування теоретично обґрунтованим етапам аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємств спрощує дану процедуру та надає одну із головних переваг підприємствам – зекономлений час. Такий підхід дає змогу підприємствам комплексно підійти до формування системи адаптації, використовуючи світові теоретичні надбання у сфері аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємств.

Ключові слова: адаптаційні можливості, адаптаційний потенціал, система адаптації, методи, етапи.

Постановка проблеми. Стан господарювання підприємств характеризується нестабільністю, невизначеністю, складністю та неоднозначністю. У світі з'явився новий термін – «світ VUCA» (volatility, uncertainty, complexity та ambiguity), що характеризує стан світу, за якого завдання прогнозування важко реалізуються [1].

Сучасний світ характеризується:

– нестабільністю, що проявляються у швидкій зміні технологій, продуктів, каналів взаємодіючих;

– невизначеністю: із глобалізацією економіки з'являється багато чинників невизначеності, що

ускладнюють процес пошуку ідеальних рішень для ефективного господарювання;

– складністю: велике розмаїття інструментів управління створює перешкоди до їх застосування, сучасні підприємці намагаються користуватися відомими та зрозумілими інструментами управління, не створюючи собі, таким чином, додаткових труднощів в управлінні, що не враховує сучасні тенденції розвитку;

– неоднозначністю: результати господарювання не завжди чітко та вірно відображають правдиву інформацію, часто використовуються омана, наштотування конкурентів та партнерів на хибну думку.

Управління підприємствами до встановлення VUCA-світу базувалося на формуванні та реалізації якісно спрогнозованих та спланованих стратегій. Найважливішим завданням тоді було ефективно сформувати свою стратегію. Проте формування VUCA-світу висуває вимогу для формування суттєво нових стратегій, що будуть здатними швидко та гнучко адаптуватися до змін у світі.

Основними базовими компонентами ефективного господарювання у новому VUCA-світі виступають:

- Vision (бачення): комунікація, віра та фокус;
- Understanding (розуміння): цікавість, емпатія, відкритий розум;
- Clarity (ясність): спрощення, інтуїція, системне мислення;
- Agility (спритність): рішучість, інновації або смерть, делегування повноважень.

Таким чином, ефективне управління будь-яким підприємством повинно враховувати сучасні компоненти світу під час формування стратегії своєї діяльності. Ці компоненти виступають основою формування системи адаптивності підприємства, яка повинна базуватися на оцінці своїх адаптивних можливостей. Саме спрощення та узагальнення процедури оцінки адаптивних можливостей надають підприємству одну з найголовніших переваг у сучасному світі бізнесу – час. Час, який підприємство може спрямувати не на аналіз та оцінку своїх адаптивних можливостей, а на формування адаптивної системи та впровадження її у життя. Час надає переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки багато зарубіжних та вітчизняних учених приділяють значну увагу питанням адаптації діяльності підприємств. Питання адаптації діяльності підприємств на сучасному етапі досліджували такі вчені: Р. Акофф, І. Ансофф, Н. Білошкурська, П. Браунінг, М. Буднік, Н. Васюткіна, В. Дубчак, О. Кожевіна, Г. Козаченко, В. Кучеренко, Т. Ландіна, Л. Мельник, Б. Мільнер, Е. Пастухова, І. Пітайкіна, Л. Растрігін, Д. Хайман, О. Хитра, Г. Ханалієв, Е. Чиженькова, О. Шатілова, В. Якубів, В. Ячменьова та ін. Проте теоретичний базис системи аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємств сьогодні вимагає більш детальних розроблень та осмислення з урахуванням специфічних особливостей діяльності та адаптації підприємств до умов VUCA-світу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування теоретичних засад аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємств повинно базуватися на досконалому аналізі можливих підходів до оцінки, основних її компонентів, взаємозв'язків, систематизації теоретичних підходів до формування системи аналізу та оцінки адаптаційних можливостей на основі використання надбань світової економічної науки.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних підходів до формування системи аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємств, її основних компонент, методів, етапів та їх впливу на можливість системи адаптації підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічні умови господарювання, поширення глобалізації, великі обсяги інформації, що існують у сучасному світі господарювання, створюють складності для підприємств під час формування системи управління підприємством. Постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства вимагають постійних витрат часу, матеріальних та людських ресур-

сів на пошук ефективних рішень. Спрощення управління підприємством у сучасному світі повинно мати на меті зменшення витрат підприємств, передусім зменшення витрат часу на прийняття ефективних рішень.

Насамперед визначимося із сутністю основних понять, які використовуються у даній статті.

Поняття «адаптаційні можливості» близьке до понять «адаптаційний потенціал» та «адаптивність системи» підприємства.

Адаптаційний потенціал виступає основою забезпечення конкурентоспроможності та економічного росту окремого підприємства та всієї системи господарювання. У сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування даного поняття. Визначення його надається за окремими компонентами та напрямками застосування у системі управління підприємством.

Згідно з визначенням потенціалу, прийнятим у фізиці, під ним розуміють кількість енергії, яку накопичила система та яку вона здатна реалізувати в процесі роботи. Досить часто поняття потенціалу отожднюють із поняттям економічного потенціалу.

Під економічним потенціалом розуміють «... сукупність ресурсів, необхідних для виробництва товарів та послуг, з метою задоволення потреб суспільства та його ефективного розвитку, а також систему соціально-економічних та організаційно-економічних відносин суб'єктів господарської діяльності щодо формування сукупної здатності до здійснення економічної діяльності в різних сферах» [2, с. 132]. На нашу думку, поняття «адаптаційний потенціал» ширше за поняття «економічний потенціал», оскільки адаптаційний потенціал включає у себе чотири основні компоненти: правову, організаційно-економічну, технологічну та соціальну.

Тобто, під адаптаційним потенціалом слід розуміти здатність підприємства як єдиної системи накопичувати ресурси (як матеріальні, так і нематеріальні, а також людські), що можуть гнучко адаптуватися під нестабільність, невизначеність, складність та неоднозначність зовнішнього та внутрішнього середовища в напрямі збільшення конкурентоспроможності підприємства та підвищення ефективності його діяльності.

Також слід звернути увагу на теоретичні напрацювання у сфері комплексного оцінювання адаптаційного потенціалу. Більшість авторів схиляється до думки про необхідність використання комплексного підходу, який базується на розрахунку інтегрального показника адаптаційного потенціалу. Проте такий інтегральний показник адаптаційного потенціалу, на нашу думку, повинен бути розроблений для кожного окремого підприємства тільки за результатами аналізу та оцінки його адаптаційних можливостей.

Формування власної системи адаптації підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовища базується на спрощенні системи аналізу та оцінки власних адаптаційних можливостей. Під адаптаційними можливостями розуміються можливості реалізації адаптаційного потенціалу в кожному окремому періоді часу за основними компонентами адаптаційного потенціалу (правова, організаційно-економічна, технологічна та соціальна компоненти).

Хибні підходи до аналізу та оцінки дають невірні результати, на яких формується неефективна система адаптації підприємства і воно не досягає намічених цілей. Спрощено загальну систему

адаптації підприємства можна представити як циклічний рух, який складається з таких етапів:

- аналіз та оцінка адаптаційних можливостей;
- визначення адаптаційного потенціалу підприємства;
- формування системи адаптації підприємства;
- реалізація системи адаптації підприємства;
- контроль та редагування системи адаптації підприємства.

Пропонується розглядати систему адаптації підприємства до змін як циклічний рух виходячи з його двох основних властивостей:

- повторюваність елементів;
- постійний рух у напрямі розвитку.

Тобто етапи формування адаптаційної системи мають постійний взаємозв'язок та взаємозумовленість, існує зворотний зв'язок між кожними етапами.

Виходячи із визначення системи як безлічі елементів, що знаходяться у відносинах та взаємозв'язках один з одним, які створюють визначену цілісність, єдність, перш за все, необхідно визначитися з основними складниками системи адаптації підприємства.

Основною метою будь-якої системи адаптації підприємства виступає прийняття ефективних рішень під час управління підприємством, які нададуть або конкурентні переваги підприємству, або створять можливості для подальшого його ефективного функціонування. Тобто мета під час застосування пасивної або активної системи адаптації може досить чітко відрізнитися.

Будь-яка система адаптації підприємства у своїй основі має методичний підхід до аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства, що узагальнено у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Така система аналізу та оцінки складається з двох основних блоків:

- блоку інформаційного, що дає змогу сформувати інформаційну базу для адаптаційних можливостей підприємства;
- блоку аналітичного, який формується зі своїм власним методичним апаратом оцінки під потреби конкретного підприємства.

Застосування науково обґрунтованих підходів до формування системи аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства дає змогу підприємствам не «створювати велосипед», а економити власний час та активізувати дії у напрямі адаптації.

Слід також звернути увагу на основні етапи та елементи, які необхідно враховувати під час проведення аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства, які сформовані автором на основі досліджень сучасної наукової літератури [3–5]:

1. Формулювання об'єкта, мети оцінки та аналізу адаптаційних можливостей підприємства.

Для визначення об'єкта аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства необхідно виявити сутнісні характеристики в системі управління підприємством, що не відповідають наявним умовам функціонування на ринку та всередині самого підприємства. Пропонується проводити таке узагальнення та виявлення за основними чотирма напрямками (компонентами) системи адаптації підприємства: правовою компонентою; організаційно-економічною; технологічною; соціальною.

Під час проведення узагальнення та виділення мети аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства за такими компонентами спро-

щується сама процедура формування системи адаптації підприємства до змін у подальшому.

Формулювання мети аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства повинно розглядатися з погляду періоду та глибини адаптації. Якщо розглядається довгостроковий період для формування системи адаптації підприємства, то основною метою найчастіше виступає досягнення конкурентних переваг підприємством у довгостроковій перспективі, що включає у себе повний спектр та напрями аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства.

Під час установлення мети короткострокової адаптації, або ж адаптації часткової, підприємства до змін аналіз та оцінка фокусуються тільки на заданих параметрах, компонентах або напрямках діяльності підприємства.

Таким чином, визначення мети формування системи аналізу та оцінки адаптаційних можливостей є вихідним елементом під час формування даної системи, оскільки від її результатів залежать глибина та повнота використовуваних засобів, методів та інструментів аналізу та оцінки адаптаційних можливостей.

2. Вибір суб'єктів проведення аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства.

Слід зауважити, що суб'єктів аналізу адаптаційних можливостей підприємства можна розподілити на зовнішніх та внутрішніх. Зовнішні підприємства створюють можливості для самого підприємства використовувати професійні знання суб'єктів із тієї чи іншої компоненти системи адаптації, проте вимагають витрат на їх отримання, як матеріальних, так і часових. Взаємодія зі сторонніми суб'єктами господарювання завжди вимагає збільшення витрат часу на формування даної взаємодії, на узгодження інтересів власників підприємства та сторонніх обслуговуючих підприємств. Проте під час формування системи адаптації підприємства на довгострокову перспективу або ж повної системи адаптації підприємства по всіх чотирьох напрямках на короткострокову перспективу підприємству важко приймати ґрунтовні висновки, маючи у своєму арсеналі тільки суб'єктів внутрішнього аналізу та оцінки адаптаційних можливостей.

Внутрішні суб'єкти аналізу та оцінки адаптаційних можливостей, перш за все, необхідні підприємству під час формування системи короткострокової адаптації, спрямованої на окремі компоненти системи адаптації, під час вирішення поточних питань адаптації підприємства до змін.

3. Складання плану та графіків проведення аналізу та оцінки адаптаційних можливостей.

Формування плану оцінки адаптаційних можливостей надає підприємству переваги у таких моментах:

- окреслення чітких часових параметрів проведення оцінки та аналізу адаптаційних можливостей;
- визначення відповідальності суб'єктів за окремі етапи та напрями оцінки та аналізу адаптаційних можливостей;
- визначення основних компонент результатів аналізу адаптаційних можливостей підприємства, що є основною метою її проведення.

Тобто формування плану проведення аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства є необхідною умовою ефективної її реалізації. Розроблення графіків оцінки адаптаційних можливостей підприємства додатково створює прозорість результатів проведення аналізу та оцінки з

можливістю виявлення поточних відхилень та їх корегування.

4. Аналіз інформації про адаптаційні можливості підприємства.

Таким чином, згідно з метою даної статті, розглянемо систему аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства за двома основними її компонентами:

- інформаційним блоком;
- аналітичним блоком.

Інформаційний блок системи аналізу та оцінки адаптаційних можливостей – це великі обсяги наявної у світі функціонування підприємства інформації. Проте підприємство постійно не може аналізувати велику кількість інформації. Необхідно зосереджуватися на окремих аспектах діяльності підприємства, враховуючи тренди ринку. На рис. 1 схематично відображено формування інформаційних потоків, що повсякденно оточують підприємство, та основні методи проведення аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства. Тобто інформаційна база підприємства, його інформаційний блок формується під час використання вказаних на рис. 1 методів аналізу.

Після входження інформації до аналізу з'являється аналітичний блок. Під час прове-

дення аналізу інформації адаптаційних можливостей підприємства проводиться систематизація наявної щодо діяльності підприємства інформації з використанням класичних методів аналізу або ж методу контент-аналізу. Слід зауважити, що зі зростанням масивів інформації щодо діяльності у тій чи іншій сфері зростає значення контент-аналізу, особливо з погляду аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємства.

5. Оцінка інформації щодо адаптаційних можливостей підприємства.

Під час оцінки інформації про адаптаційні можливості підприємства використовуються загальні методи оцінки: групування, сортування, виокремлення, агрегування та ін. Також окремо слід виділити методи математичного моделювання та прогнозування розвитку системи.

Слід зауважити, що наявний інструментарій моделювання розвитку економічних процесів та всієї системи має свої позитивні та негативні риси. Будь-яке моделювання за своєї реалізації та інтерпретації результатів використовує метод експертних суджень. Тобто об'єктивні оцінки за результатами моделювання завжди інтерпретуються експертами під потреби діяльності того чи іншого підприємства.

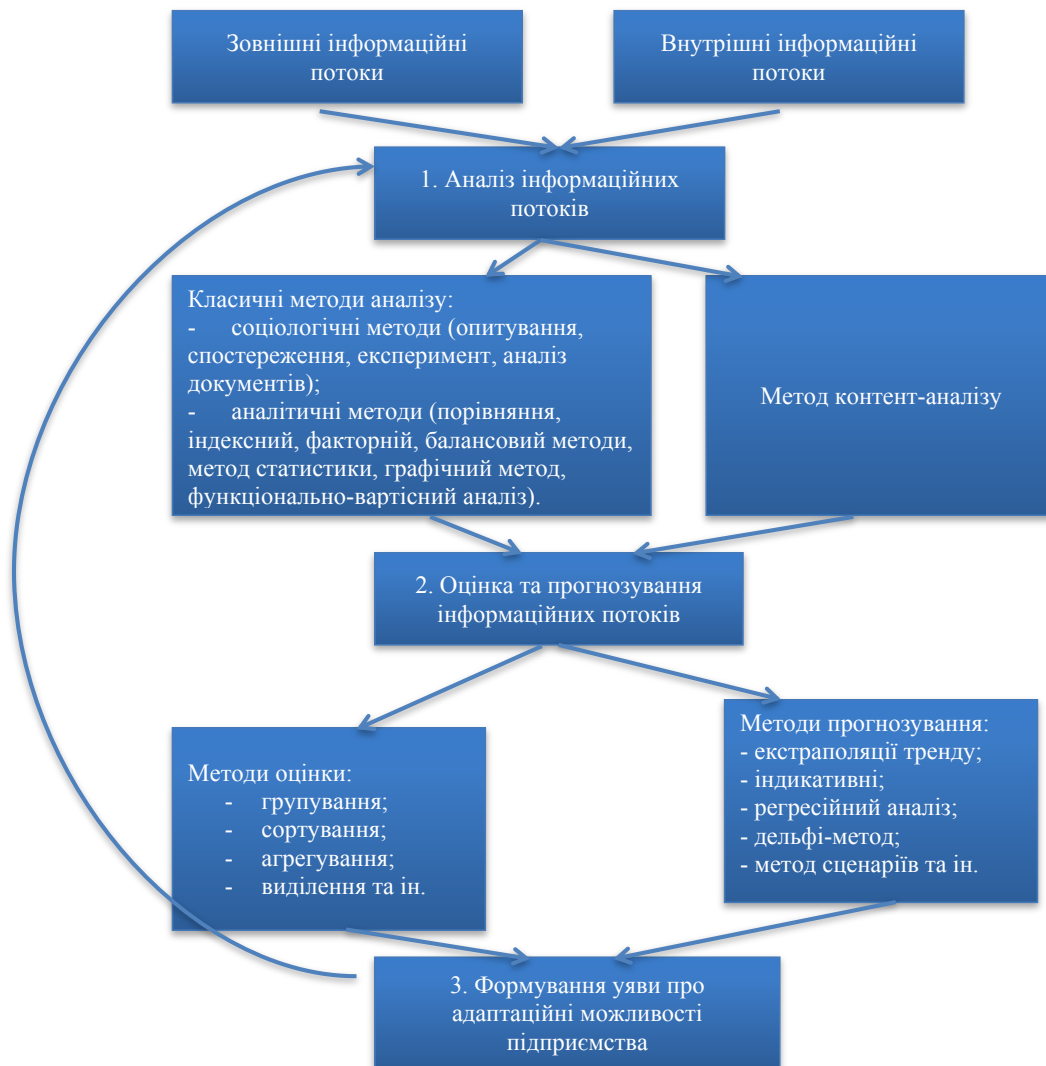


Рис. 1. Основні методи проведення аналізу та оцінки адаптаційних можливостей підприємства

Джерело: складено автором

Експертні твердження повинні відповідати певному переліку характеристик, для того щоб використовуватися як наукові твердження. Наприклад, вони повинні базуватися на принципах наукового прогресу, включаючи справедливність, нейтральність та спроможність до емпіричного контролю [6]. Кук, Мендель та Тийс [6] уперше запропонували метод експертних оцінок, що передбачає оцінювання експертів відповідно до їх ефективності з емпіричними даними. Даний підхід прийнято називати «класичною моделлю», або структурованими експертними судженнями.

Під час перевірки експертних суджень можуть використовуватися математичні методи, які включають аксіоматичний та байесовський підходи [7]. Аксіоматичні методи використовують прості правила компіляції для створення єдиного розподілу (лінійні та логарифмічні оцінки). Байесовські методи базуються на функціях правдоподібності. Аксіоматичні методи частіше використовуються у практиці у зв'язку з більш простою процедурою розуміння та реалізації, ніж байесовські методи.

Особливе місце під час проведення оцінки інформації про адаптаційні можливості підприємства належить формуванню критеріїв оцінки, які розробляються під потреби кожного підприємства.

Будь-яка система аналізу та оцінки адаптаційних можливостей сама по собі не потрібна підприємству. Наявність аналізу та оцінки адаптаційних можливостей не надає підприємству ніяких переваг на ринку. Тільки поєднання результатів

аналізу та оцінки адаптаційних можливостей із подальшими заходами у системі адаптації створюють для підприємства переваги.

Одним з елементів системи адаптації виступає розроблення напрямів адаптації підприємства. Напрями адаптації діяльності підприємства також відрізняються залежності від сутності пасивної або ж активної адаптації. Напрями адаптації підприємства формуються за основними компонентами системи управління підприємством.

Проте досконало проаналізовані, оцінені адаптаційні можливості, ефективно сформовані напрями адаптації діяльності підприємства, ще не нададуть підприємству переваг без ефективного їх упровадження у свою діяльність. Потрібен налагоджений механізм адаптації діяльності підприємства з постійним моніторингом системи адаптації та формуванням зворотного зв'язку, за якого вся система адаптації діяльності підприємства перетворюється під потреби ринку.

Висновки. Формування будь-якої системи адаптації підприємства до змін повинно починатися з ґрунтовного аналізу та оцінки його адаптаційних можливостей із використанням світових наукових надбань у цій сфері. Сформована адаптаційна система без ґрунтовного аналізу та оцінки адаптаційних можливостей не створить для підприємства конкурентних переваг та не дасть змоги гнучко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а навпаки, може погіршити стан підприємства.

Список використаних джерел:

1. Информационный ресурс для сообщества пользователей Бэкмологии. URL: <http://becmology.blogspot.com/2016/03/vuca.html>.
2. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М.: Экономика, 1999. 662 с.
3. Porter M. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors. New York: Free Press, 1998. 420 p.
4. Шемаева Л.Г. Управление стратегической взаимодействием предприятия с внешним средой. Научное издание. Х.: ХНЕУ, 2007. 280 с.
5. Фроленко О.М. Бизнес-средовые предприятия: методические подходы до його стратегического анализа. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 9. С. 145–150.
6. Cooke R.M., Mendel M., Thijs W. Calibration and information in expert resolution; a classical approach. Automatica. 1998. № 24(1). P. 87–93.
7. Colson Abigail R., Cooke Roger M. Expert Elicitation: Using the Classical Model to Validate Experts' Judgments. Review of Environmental Economics and Policy. 2018. Vol. 12. Issue 1. P. 113–132

Гринченко Р. В.

Одесский национальный экономический университет

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ АДАПТАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье проанализированы современные теоретические подходы к определению понятий «адаптационный потенциал» и «адаптационные возможности». Предложено определение данных понятий. Освещены основные этапы проведения анализа и оценки адаптационных возможностей предприятий. Этапы анализа и оценки адаптационных возможностей предприятий можно разделить на два основных блока: информационный и аналитический, каждый из которых имеет свои специфические методы и средства исследования. Обнаружено, что глубина и инструментарий проведения процесса анализа и оценки адаптационных возможностей зависят от цели такого исследования. Следование теоретически обоснованным этапам анализа и оценки адаптационных возможностей предприятий упрощает данную процедуру и предоставляет одно из главных преимуществ для предприятий – сэкономленное время. Такой подход предоставляет возможность предприятию комплексно подойти к формированию системы адаптации, используя мировые теоретические достижения в области анализа и оценки адаптационных возможностей.

Ключевые слова: адаптационные возможности, адаптационный потенциал, система адаптации, методы, этапы.

Hrinchenko R. V.

Odessa National Economic University

THEORETICAL BASIS DEVELOPMENT OF THE ANALYSIS AND ESTIMATION OF ADAPTATION OPPORTUNITIES FOR ENTERPRISES

Summary

The aim of the article is studying theoretical approaches to the formation of a analyzing and assessing the adaptive capacity of enterprises system, their main components, methods, stages and their impact on the capabilities of the enterprise adaptation system. The article analyzes modern theoretical approaches to the definitions “adaptive potential” and “adaptive capabilities”. The definitions of these concepts are proposed. The article highlights the main stages of the analysis and assessment of enterprise adaptability. Stages of analysis and assessment of enterprise adaptability can be divided into two main blocks: informational and analytical, each of them has its own specific methods and means of research. It was found that the depth and the tools for carrying out the process of analyzing and evaluating adaptive possibilities depend on the purpose of such an investigation. Following the theoretically grounded stages of the analysis and assessment enterprises adaptive capabilities that simplifies this procedure and provides one of the main advantages for enterprises – save their time. This provides an opportunity for an enterprise to approach the formation of an adaptation system in a comprehensive way, using the world’s theoretical achievements in the analysis and assessment of adaptation opportunities. The existing adaptation system without a thorough analysis and assessment of adaptation opportunities does not set competitive advantages for the enterprise and does not have the ability to respond flexibly to changes in the external and internal environment, and, on the contrary, can worsen the state of the enterprise.

Keywords: adaptive capabilities, adaptive potential, adaptation system, methods, stages.

УДК 338.001.36

Дюжев В. Г.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

Большаков Д. В.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

Коняева Е. Г.

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ НИЗКОПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются вопросы формирования инновационной восприимчивости предприятий к технологиям низкопотенциальной энергетики, в том числе мероприятия по повышению инновационной восприимчивости предприятий на основе сравнительного анализа уровней комплексной информированности субъектов производственно-хозяйственной деятельности по преимуществам и недостаткам технологий геосистем теплогенерационного профиля (ГС ТП). Проведены систематизация и балансировка общих и специфических факторов, формирующих инновационную восприимчивость предприятий к технологиям низкопотенциальной энергетики. Рассчитаны индексы оценки информированности по технико-экономическим и эколого-техногенным возможностям технологий ГС ТП. Представлена схема формирования и реализации ИВ предприятий к технологиям НПЭ.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, низкопотенциальная энергетика, индексы оценки информированности, энергосбережение, мотивированная готовность.

Постановка проблемы. В условиях существующей тенденции к повышению стоимости органического топлива, а также тарифов на электрическую и тепловую энергию актуальной сферой исследования представляется область теплоснабжения, которая является одной из наиболее энергозатратных в мировом топливно-экономическом сегменте. Одним из направлений экономики традиционных энергоресурсов является использование технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ). Соответственно, для создания в Украине привлекательных условий развития сферы НВЭ необходимо проанализировать общие и специфические условия формирования инновационной восприимчивости (ИВ) предприятий к данным технологиям.

Процесс внедрения технологий НВЭ на уровне предприятия является важным механизмом формирования его энергоинновационного потенциала и характеризует возрастание доли инновационно-информационной составляющей в рамках его дея-

тельности. Таким образом, ИВ характеризует комплекс организационно-экономических условий для эффективной реализации технологий НВЭ на предприятии.

Несмотря на то что применение энергосберегающих технологий становится неотъемлемой чертой современного предприятия, что подтверждается мировыми тенденциями, в Украине энергосбережения на основе НВЭ имеет невысокую динамику, поэтому необходимо провести комплексное исследование проблемы низкой ИВ предприятий к технологиям НВЭ, в том числе низкопотенциальной энергетики (НПЭ) в Украине.

Анализ последних исследований и публикаций. Важная роль в исследовании теоретико-методических и научно-прикладных проблем инновационной восприимчивости предприятий к технологиям НВЭ, в том числе формированию организационно-экономических условий развития данной энергетики, принадлежит таким известным ученым, как: Г.М. Калетник, С.А. Кудря, В.Ф. Рез-

цов, О.Д. Витвицкая, С.В. Войтко, Ю.В. Макогон, В.В. Джеджула, О.М. Сохацкая, Е.В. Рюмина, Mark Z. Jacobson, Francisco Taveira-Pinto, Ted Trainer, Bruce N. Stram и др.

На основе анализа литературных источников можно сделать вывод, что осознание и восприятие возможностей технологий НВЭ, в том числе НПЭ в условиях Украины, находятся на низком уровне, что является важной причиной недостаточности механизма управления энергосбережением предприятия. Из этого следует, что проблема ИВ предприятий к данным технологиям исследована недостаточно.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Инновационная восприимчивость как социально-экономическая категория требует особого внимания с точки зрения как теоретической разработки, так и взаимосвязанных с этим методических подходов к ее реализации применительно к технологиям низкопотенциальной энергетики. Все это необходимо для формирования инструментария эффективной деятельности современного энергоинновационного предприятия.

Цель статьи заключается в разработке элементов механизма управления системами формирования и реализации ИВ предприятий, обладающих комплексной информированностью о данных технологиях, что значительно повысит ИВ предприятий к технологиям НПЭ в Украине и приведет к росту их инновационной активности.

Изложение основного материала исследования. Современные технологии НВЭ по сравнению с традиционными топливно-затратными энергогенерирующими технологиями обладают значительными преимуществами: сокращение затрат на теплоснабжение, упрощение технологических схем энергогенерации, повышение экологических стандартов при использовании, повышение техногенной безопасности, возможности автономного и комбинированного применения и т. п.

Потенциально существенный вклад в развитие нетрадиционной энергетики может внести развитие низкопотенциальной энергетики (НПЭ).

По своей сути низкопотенциальная энергия является одной из самых разнонаправленных и перспективных сфер НВЭ. Соответственно, существуют различные точки зрения на понимание ее технико-экономических возможностей. Характерными чертами, как и всей сферы НВЭ, является отличие НПЭ от традиционной энергогенерации, в том числе отсутствие процесса сжигания топлива, ее возобновляемость, высокие экологические стандарты, возможность комбинирования с традиционными энергоресурсами и т. д. Существует много различных источников данной энергии, которые потенциально могут повышать комплексную социально-экономическую и эколого-техногенную эффективность энергообеспечения (рис. 1).

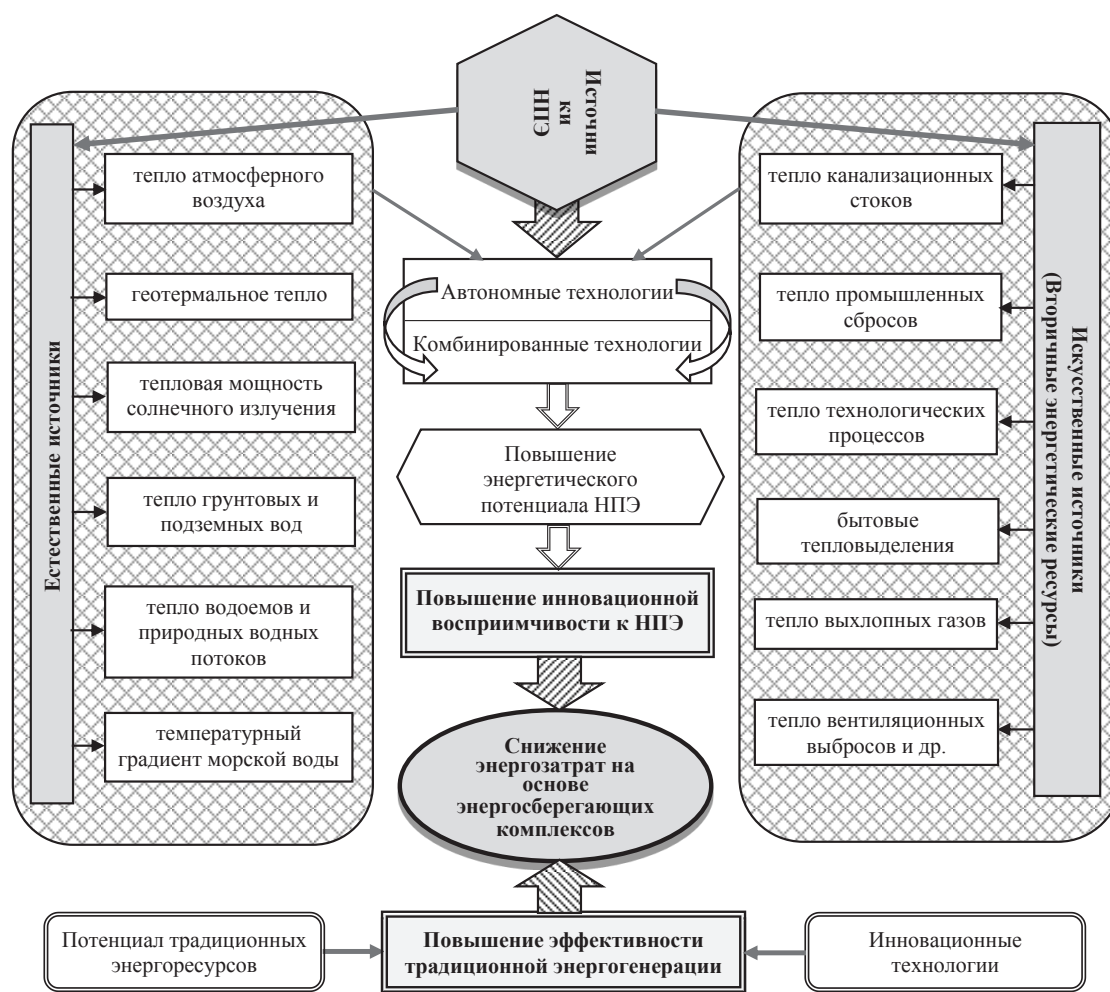


Рис. 1. Систематизация источников НПЭ с точки зрения энергосберегающего потенциала предприятия

Источник: разработано авторами

На наш взгляд, низкопотенциальной может быть любая форма энергии в зависимости от тех условий, в которых она генерируется. Например, энергия ветра в зависимости от погодных-климатических условий может быть высокопотенциальной (при стабильно высоком энергетическом потенциале и скорости ветра более 10–14 м/с) и низкопотенциальной (при переменчивом низком энергетическом потенциале и скорости ветра менее 3–5 м/с) с учетом различных конструкций ветрогенерирующих агрегатов [1, с. 116].

Аналогично, на наш взгляд, солнечная энергия может быть высокопотенциальной в условиях высокого сезонного уровня инсоляции и использования технологии рециркуляции теплоносителя. Также высокопотенциальной солнечная энергия становится в условиях энергогенерации, когда используются различные технологии концентрации солнечных лучей, преобразующих жидкость в пар, приводящий в действие энергогенерирующий двигатель.

Одной из распространенных технологий гелиоэнергетики являются гелиосистемы теплогенерирующего профиля (ГС ТП). Данные системы в зависимости от погодных-климатических условий могут иметь различный потенциал теплогенерации. Согласно источникам [2, с. 21; 3], в среднем по климатическим зонам, с учетом сезонности в Украине, данный потенциал энергии может быть охарактеризован как низкопотенциальный. Таким образом, в статье рассматривается ГС ТП приме-

нительно к условиям Украины как один из видов технологий низкопотенциальной энергетики с сезонным синусоидальным ростом ее потенциала.

Каждая технология ГС ТП имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при технико-экономических расчетах, инвестиционной оценке, проектировании и конечной реализации данных систем. В соответствии с этим, были проанализированы более 100 мировых и украинских источников по аналитической информации о преимуществах и недостатках гелиосистем теплогенерационного профиля, среди них – сайты компаний производителей, международные и украинские отчеты об энергетической политике в области НВЭ, научные статьи, монографии, рекламные ресурсы и т. д. В обобщенном виде результаты анализа представлены в табл. 1.

Для формирования оценки инновационной восприимчивости (ИВ) потенциальных потребителей к технологиям ГС ТП необходимо использовать более детализированную оценочную систему для выявления узких мест в информировании. В результате были выделены специфические факторы, характеризующие уровень информированности по технико-экономическим и эколого-технологическим возможностям.

Специфические факторы, влияющие на формирование ИВ потенциальных потребителей к технологиям ГС ТП:

– экономические: себестоимость 1 кВт/час энергии, рентабельность инвестиций, окупаемость

Таблица 1

Обобщенные результаты сравнительного анализа о преимуществах и недостатках гелиосистем теплогенерационного профиля

По данным мировых источников	Преимущества				Недостатки				
	A_{pros}^W	По данным украинских источников	A_{pros}^{Ukr}	T_{pros}	По данным мировых источников	A_{cons}^W	По данным украинских источников	A_{cons}^{Ukr}	T_{cons}
1. Возобновляемость	77%	1. Постоянство, неисчерпаемость	68%	↑13%	1. Высокие первоначальные капиталовложения	94%	1. Высокая стоимость капиталовложений	93%	↑1%
2. Длительный срок эксплуатации, гарантия 20+ лет	80%	2. Длительный срок эксплуатации	55%	↑45%	2. Сезонность	92%	2. Сезонность	88%	↑5%
3. Низкий углеродный след	82%	3. Экологичность	80%	↑3%	3. Зависимость от прямого солнечного света	75%	3. Зависимость от прямого солнечного света	61%	↑23%
4. Приемлемость для программ РНРР и РНП	69%	4. Приемлемость для программы «Эко-энергия»	37%	↑86%	4. Ежегодное техническое обслуживание для проверки насоса и антифриза	66%	4. Ежегодное техническое обслуживание для проверки насоса и антифриза	35%	↑89%
5. Низкие операционные расходы	51%	5. Низкие эксплуатационные расходы	50%	↑2%	5. Цилиндр для горячей воды, также требует пространство	71%	5. Нужен бак-накопитель	42%	↑69%
6. Энергоэффективность	72%	6. Энергоэффективность	70%	↑3%	6. Территория для установки ГК	65%	6. Территория для установки ГК	52%	↑25%
7. Простое техническое обслуживание	65%	7. Отсутствие необходимости специального оборудования	31%	↑110	7. Производственные процессы могут создавать загрязнение	43%	7. Незначительное загрязнение окружающей среды	27%	↑59%
8. Хорошая рентабельность инвестиций	74%	8. Относительно короткий срок окупаемости	38%	↑95%	8. Низкая плотность энергии	35%	8. Низкая плотность энергии	21%	↑67%
9. Модульные солнечные системы*	50%	9. Адаптивность к сочетанию с другими энергосберегающими технологиями	5%	↑420	9. Дополнительное обслуживание по очистке ГК	29%	9. Дополнительное обслуживание по очистке ГК	42%	↓31%
10. Солнечное охлаждение	26%	10. Солнечное охлаждение	35%	↓11%	10. Относительная сложность монтажа и сервисного обслуживания ГК	32%	10. Относительная сложность монтажа и сервисного обслуживания ГК	35%	↓9%
11. Бесшумность	31%	11. Бесшумность	58%	↑7%					
12. Энергонезависимость	62%	12. Энергонезависимость	31%	↓42%					
13. Не требуется разрешение на планирование	18%	13. Для установки не требуется разрешения	11%	↑36%					
14. Взрыво и пожаробезопасность	15%	14. Взрыво и пожаробезопасность							

Примечание: A_{pros}^W – уровень информированности о преимуществах гелиосистем теплогенерационного профиля (ГС ТП) по данным мировых источников (МИ); A_{pros}^{Ukr} – уровень информированности о преимуществах ГС ТП по данным украинских источников (УкРИ); A_{cons}^W – уровень информированности о недостатках ГС ТП по данным МИ; A_{cons}^{Ukr} – уровень информированности о недостатках ГС ТП по данным УкРИ; $T_{pros} = (A_{pros}^W / A_{pros}^{Ukr} - 1) * 100\%$ – динамика информированности преимуществ ГС ТП по данным МИ относительно УкРИ; $T_{cons} = (A_{cons}^W / A_{cons}^{Ukr} - 1) * 100\%$ – динамика информированности недостатков ГС ТП по данным МИ относительно УкРИ.

Источник: составлено на основе данных [2; 4–9]

затрат, стоимость проектно-конструкторских, строительно-монтажных, пусконаладочных работ, стоимость согласования с разрешительными и надзорными структурами;

– технические: конструкционная и эксплуатационная сложность, опыт монтажа и эксплуатации, наличие квалифицированных специалистов, технологические особенности, уровень развития спецсервиса и гарантийного обслуживания по НВЭ;

– природно-климатические: доступность энергоресурсов, стабильность проявления энергоресурсов, уровень инсоляции;

– экологические: учет возможных негативных последствий для природного комплекса, уровень экологической нагрузки от снижения количества сжигаемого традиционного топлива, от влияния вредных факторов на здоровье человека (шум, вибрация, электромагнитные, электростатические, инфракрасные излучения, воздух рабочей зоны и атмосферы и т. п.), другие экологические воздействия (определяются в конкретных условиях использования);

– техногенные: уровень риска возникновения поломок, аварий или катастроф, устойчивость в неблагоприятных климатических условиях, уровень пожаробезопасности, уровень рисков негативного воздействия на здоровье человека, другие техногенные риски.

На основе вышеизложенного и полученных данных табл. 1 специфические факторы, формирующие ИВ ГС ТП, на наш взгляд, следует сгруппировать следующим образом: *экономические факторы* – $\Pi_4^{ГС\ ТП}$, $\Pi_5^{ГС\ ТП}$, $\Pi_8^{ГС\ ТП}$, $\Pi_{12}^{ГС\ ТП}$, $\Pi_{13}^{ГС\ ТП}$, $\Pi_1^{ГС\ ТП}$, $\Pi_6^{ГС\ ТП}$; *технические факторы* – $\Pi_2^{ГС\ ТП}$, $\Pi_6^{ГС\ ТП}$, $\Pi_7^{ГС\ ТП}$, $\Pi_9^{ГС\ ТП}$, $\Pi_4^{ГС\ ТП}$, $\Pi_5^{ГС\ ТП}$, $\Pi_8^{ГС\ ТП}$, $\Pi_9^{ГС\ ТП}$, $\Pi_{10}^{ГС\ ТП}$; *природно-климатические факторы* – $\Pi_1^{ГС\ ТП}$, $\Pi_2^{ГС\ ТП}$, $\Pi_3^{ГС\ ТП}$; *экологические факторы* – $\Pi_3^{ГС\ ТП}$, $\Pi_{10}^{ГС\ ТП}$, $\Pi_{11}^{ГС\ ТП}$, $\Pi_7^{ГС\ ТП}$; *техногенный фактор* – $\Pi_{14}^{ГС\ ТП}$ (рис. 2).

Прежде чем перейти к анализу рис. 2, необходимо рассмотреть суть информированности и роли ее в формировании ИВ предприятий.

В настоящее время информация стала ценным коммуникативным ресурсом для наукоемких

отраслей промышленности и экономики страны в целом. Воздействие данного ресурса на осознание и восприятие напрямую воздействует на ИВ предприятий, что является условием для инновационно-информационного типа развития.

Информированность – это такое состояние субъекта производственно-хозяйственной деятельности, при котором он располагает необходимыми и достаточными информационно-коммуникативными ресурсами, позволяющими ориентироваться в инновационной перспективе своего развития и формировать мотивированную готовность к внедрению нововведений. Соответственно, уровень информированности отражает способность субъекта к инновационной активности.

Исходя из данных рис. 2, видим, что комплексная информированность субъектов производственно-хозяйственной деятельности по МИ о преимуществах и недостатках ГС ТП в разрезе спецфакторов выше, чем в Украине на $\uparrow 25,4\%$ и $\uparrow 21,6\%$ соответственно. При этом следует иметь в виду, что слабая информированность технического фактора влечет за собой возникновение дополнительных расходов, с которыми сталкивается потребитель в период установки оборудования или эксплуатации данной технологии. Следовательно, имеем увеличение сроков окупаемости и снижение рентабельности инвестиций, что может привести к понижению уровня ИВ предприятий и их мотивированной готовности в дальнейшем использовать данные технологии.

Недостаток информированности по экономическим факторам приводит, как правило, к росту фактической стоимости проектно-конструкторских, строительно-монтажных, пусконаладочных и других видов работ по сравнению с плановыми. Кроме того, зачастую недостаточно отображена стоимость согласования разрешительными и надзорными структурами в типовой информации, что в совокупности ведет к снижению рентабельности и повышению сроков окупаемости использования данных технологий

Информированность остальных групп спецфакторов имеет различные позитивные и негативные

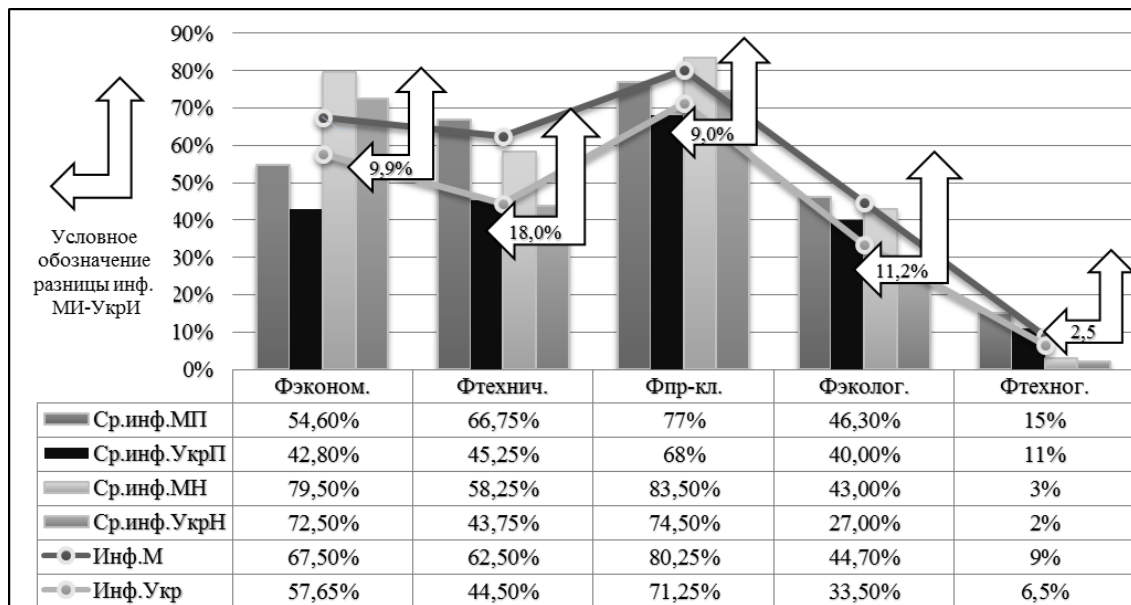


Рис. 2. Уровень информированности в разрезе специфических факторов, формирующих ИВ предприятий к ГС ТП

последствия. Причем они могут иметь системный или ситуативный характер, но в значительной мере влияют на эффективность применения технологий ГС ТП. Так, информированность по экологическому фактору позволяет мероприятие по внедрению трансформировать в дополнительные социально-экономические эффекты от снижения загрязнения окружающей среды; информированность по техногенному фактору дает эффект от снижения рисков и сокращения убытков по эксплуатации традиционных энергогенерирующих мощностей; информированность по природно-климатическим факторам позволяет объективно оценить ресурсный потенциал ГС ТП и особенности его реализации в различных условиях.

На наш взгляд, информированность о недостатках является такой же полезной информацией, как и информированность о преимуществах. Субъект, обладающий всей полной информацией о новой технологии, более осознано формирует свою мотивированную готовность к ее внедрению, т. е. формируется инновационная восприимчивость, которая имеет реальную основу. В то же время недостаточность информированности формируют пробелы, которые являются неопределенностью и формируют у субъекта состояние ситуативных рисков. Все это тормозит формирование мотивированной готовности и, соответственно, ИВ к данному типу технологий.

Для системной обобщенной оценки инновационной восприимчивости потенциальных потребителей к технологиям ГС ТП были рассчитаны индексы уровня информирования о комплексных преимуществах и недостатках, в результате был рассчитан индекс комплексного информационного обеспечения, который показывает, насколько потенциальная информированность мировых потребителей выше, чем в Украине (табл. 2).

По результатам анализа данной таблицы видим, что индекс информированности о комплексных преимуществах и недостатках ГС ТП по данным МИ составляет 55% и 60%. По данным УкрИ, индекс информированности составляет 42% и 49,6% соответственно. При расчете комплексного индекса информационного обеспечения исходили из принципов синергии, т. е. взаимо-

усиливающего влияния отдельных однонаправленных величин на общий конечный результат. Соответственно, составные комплексного информационного обеспечения в нашем случае представляют информационное обеспечение по преимуществам и информационное обеспечение по недостаткам, что в принципе при взаимосвязанном соединении должно характеризовать процесс формирования общей величины информированности. Исходя из вышеизложенного, комплексный индекс информированности по анализу мировых и украинских источников составляет 1,57. Соответственно, можно сделать вывод, что средняя информированность предприятий о технологиях ГС ТП в Украине на 57% ниже среднемировой.

С точки зрения исследования и обобщения проблем ИВ ГС ТП в Украине следует провести сравнительный анализ уровней информированности субъектов о ГС ТП с динамикой развития данных технологий в мире и в Украине. Динамика наращивания установленных мощностей, в том числе на душу населения соответственно, в мире и в Украине по ГЭ ТП показаны на рис. 3.

Исходя из данных рис. 3, мы видим значительный рост установленной мощности в эксплуатации ГС ТП в мире, которая к концу 2016 г. составила 456 ГВт. В расчете на душу населения это составило 0,062 кВт/чел. В Украине в расчете на душу населения этот показатель составил 0,022 кВт/чел, т. е. индекс обеспеченности мощностями ГС ТП в мире в среднем выше, чем в Украине в 2,81 раза. При этом следует отметить, что динамика наращивания мировых мощностей более ускоренная. В период с 2010 по 2013 г. Украина имела сравнимую с мировой соответствующую динамику. Однако после политического кризиса 2014 г. в Украине динамика существенно снизилась.

В условиях высокой энергоемкости ВВП и комплексного энергетического кризиса вопрос использования НПЭ [12], в том числе ГС ТП, приобретает особую актуальность (рис. 4).

На рис. 4 выделено поле потенциальной ИВ предприятий к технологиям энергосбережения (ЭС) в целом. Если мы проведем сравнительный анализ информации по соответствующим графикам

Таблица 2

Индексы оценки информированности по технико-экономическим и эколого-техногенным возможностям ГС ТП

Преимущества ГС ТП		
Мировые источники	Украинские источники	$I_{ratio\ pros}^{W/Ukr}$
$I_{pros}^W = \frac{\sum A_{pros}^W}{\sum n_{pros}} = 0,55$	$I_{pros}^{Ukr} = \frac{\sum A_{pros}^{Ukr}}{\sum n_{pros}} = 0,42$	$I_{pros}^W / I_{pros}^{Ukr} = 1,30$
Недостатки ГС ТП		
Мировые источники	Украинские источники	$I_{ratio\ cons}^{W/Ukr}$
$I_{cons}^W = \frac{\sum A_{cons}^W}{\sum n_{cons}} = 0,6$	$I_{cons}^{Ukr} = \frac{\sum A_{cons}^{Ukr}}{\sum n_{cons}} = 0,496$	$I_{cons}^W / I_{cons}^{Ukr} = 1,21$
$I_{complex\ inf.}^{SC} = I_{ratio\ pros}^{W/Ukr} \cdot I_{ratio\ cons}^{W/Ukr} = 1,30 \cdot 1,21 = 1,57$		

где, I_{pros}^W – индекс информированности о комплексных преимуществах ГС ТП по данным МИ; I_{pros}^{Ukr} – индекс информированности о комплексных преимуществах ГС ТП по данным УкрИ; n_{pros} – совокупность преимуществ ГС ТП; $I_{ratio\ pros}^{W/Ukr}$ – индекс соотношения преимуществ ГС ТП по данным МИ и УкрИ; I_{cons}^W – индекс информированности о комплексных недостатках ГС ТП по данным МИ; I_{cons}^{Ukr} – индекс информированности о комплексных недостатках ГС ТП по данным УкрИ; n_{cons} – совокупность недостатков ГС ТП; $I_{ratio\ cons}^{W/Ukr}$ – индекс соотношения недостатков ГС ТП по данным МИ и УкрИ; $I_{complex\ inf.}^{SC}$ – индекс комплексного информационного обеспечения о технико-экономических возможностях ГС ТП.

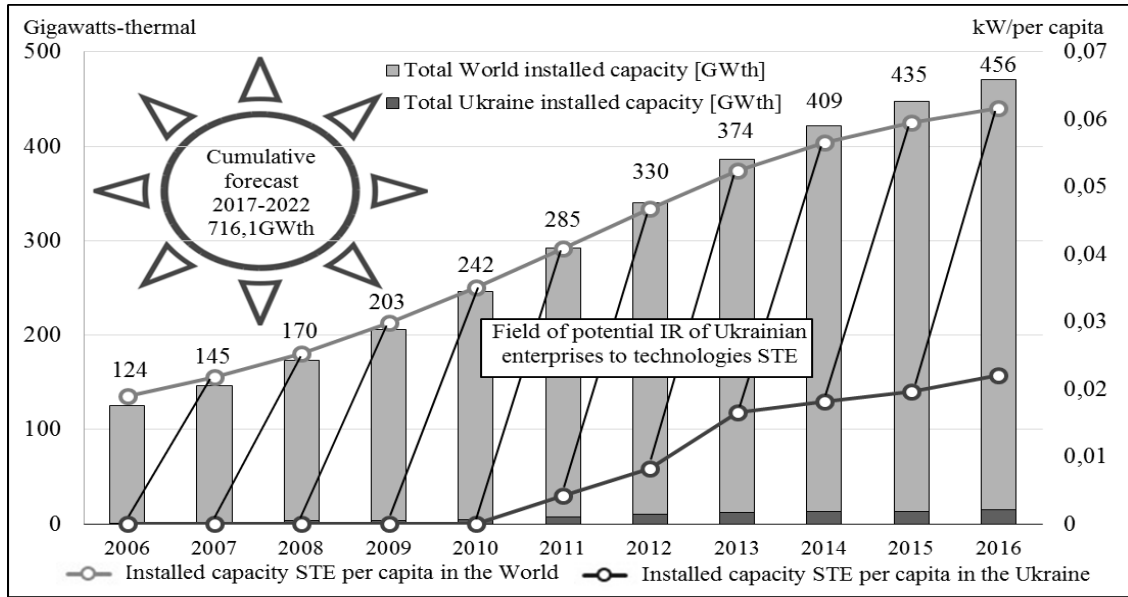
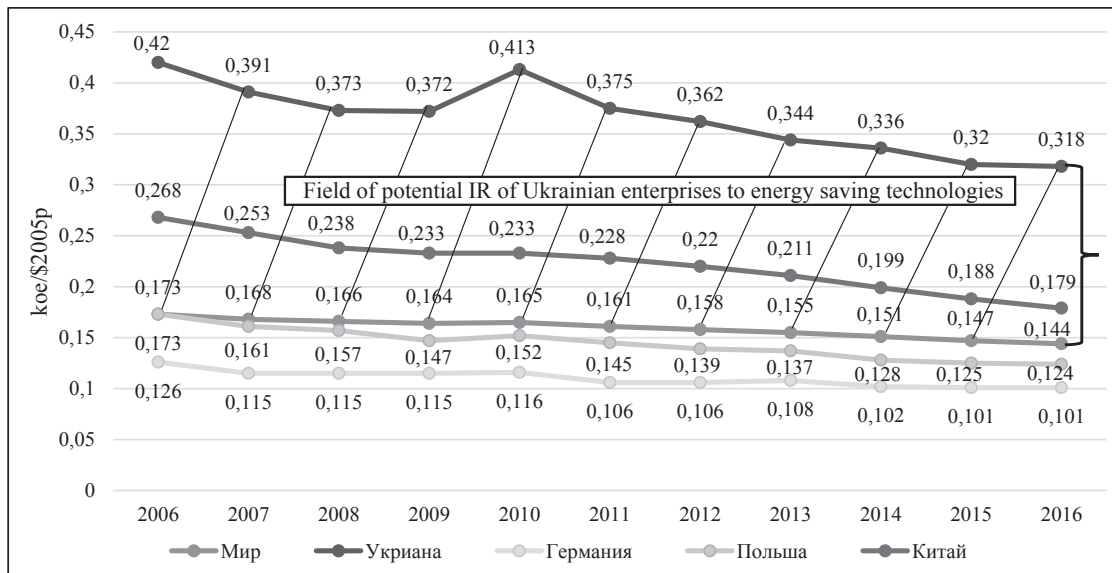


Рис. 3. Динамика наращивания установленных мощностей на душу населения соответственно в мире и в Украине по ГЭ ТП

Джерело: [11]



Примечание: график составлен на основе ежегодных показателей ИКК Enerdata исходя из кoe/\$2005p – килограмм нефтяного эквивалента/доллар США в ценах 2005 г. при постоянном паритете покупательной способности.

Рис. 4. Использование энергии на единицу ВВП при постоянном паритете покупательной способности (ППП)

Джерело: [13]

кам, можно сделать вывод, что поле потенциальной ИВ к технологиям ЭС в значительной степени сравнима с полем потенциальной ИВ к технологиям ГЭ ТП.

Поле ИВ можно охарактеризовать как сегмент целенаправленного комплексно-информационного пространства, которое на данный момент способен охватить субъект в процессе своего восприятия инновации. Таким образом, рассматриваемая нами проблема комплексной информированности субъектов находит свое прямое выражение в уровне их ИВ.

С точки зрения теоретических положений ИВ можно представить как социально-экономическую

категорию, характеризующую отношения по формированию ресурсов предприятия для восприятия комплекса синергетических возможностей нововведения и формирования мотивированной готовности к их реализации [2].

На основе вышеизложенного материала отношения по формированию восприятия синергетических возможностей технологий НПЭ и формированию на их основе мотивированной готовности предприятия к внедрению данных технологий можно представить следующим образом (рис. 5).

Исходя из рис. 5, можно сделать вывод, что на формирование ИВ предприятий технологий



Примечание: на схеме показаны факторы внешней и внутренней среды предприятия: $\sum_{i=1}^n Fext(i)$ (внешние факторы) – социально-экономические, политико-правовые, экологические и т. д., $\sum_{j=1}^n Fint(j)$ (внутренние факторы) – уровень научно-технического потенциала, уровень финансово-экономического потенциала, оптимальная ІВ оргструктура и т. д.

Рис. 5. Формирование ІВ предприятий к технологиям НПЭ

Источник: разработано авторами

НПЭ влияют различные группы и дифференцированные по ним специфические факторы, анализ которых показывает многообразие направлений их реализации в формировании ІВ.

Выводы. Резюмируя вышеприведенное исследование, можно сделать следующие выводы:

1. Одним из направлений экономии энергоресурсов является использование НПЭ, в том числе актуальным направлением является использование технологий ГС ТП.

2. Сравнительный анализ показал уровни комплексной информированности субъектов производственно-хозяйственной деятельности по преимуществам и недостаткам технологий ГС ТП. На основе этого рассчитаны индексы оценки информированности по технико-экономическим и эколого-техногенным возможностям технологий ГС ТП. Сделан вывод, что средняя информированность субъектов о технологиях ГС ТП в Украине на 57% ниже среднемировой.

3. Сопоставление динамики наращивания мощностей данных технологий в мире и в Украине (в том числе на душу населения) позволило сделать вывод, что индекс обеспеченности мощностями ГС ТП в мире выше, чем в Украине, в 2,81 раза.

4. Все это свидетельствует о том, что на фоне высокой энергоёмкости ВВП Украины актуальным вопросом является использование технологий НПЭ, в том числе ГС ТП.

5. На наш взгляд, одной из причин малого внимания к технологиям НПЭ является недостаточная теоретико-методическая проработка категории ІВ предприятий к данным технологиям.

Используя наработанный инструментарий, в статье показаны поля потенциальной ІВ для характеристики вектора ее повышения применительно к технологиям НПЭ.

6. Представлена схема формирования и реализации ІВ предприятий к технологиям НПЭ.

В контексте изложенной проблематики НПЭ, на наш взгляд, важное место занимают:

- системное представление комплексного потенциала НПЭ, в том числе инновационная система ее применения на основе формирования и реализации ІВ предприятий к данным технологиям;

- комплексная информированность субъектов о технологиях НПЭ;

- возможность комбинирования как с технологиями НВЭ, так и с традиционными энергогенерирующими технологиями;

- наличие форм государственной поддержки, которые создают внутренние условия по осознанию и мотивированной готовности к внедрению на всех уровнях предприятия.

Решение вышеуказанных проблем ІВ в Украине будет способствовать снижению энергоёмкости ВВП, повышению энергонезависимости экономики, снижению затрат на теплоснабжение и повышению энергоэффективности за счет внедрения технологий НПЭ в производственно-хозяйственную сферу предприятий; сокращению объема вредных выбросов, доведению уровня использования НВЭ до уровня, представленного в плане мероприятий по реализации Энергетической стратегии Украины на период до 2035 г.

Список использованных источников:

1. Любимов А.Д., Коваленко В.Н., Чубенко А.И. Методика обработки статистических данных параметров ветра для принятия решения о размещении ветроэнергостановки в конкретном регионе. Электроника и системы управления. 2011. № 2(28). С. 116–119.
2. Дюжев В.Г. Организационно-экономические проблемы повышения инновационной восприимчивости к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики в Украине: монография. Х.: Цифровая типография № 1, 2012. 385 с.
3. The official site of Wikipedia (2017). Solar energy. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Solar_energy.
4. Велькин В.И. Методология расчета комплексных систем ВИЭ для использования на автономных объектах: монография. Екатеринбург: УрФУ, 2015. 226 с.
5. Solar Power 101: Advantages & Disadvantages. URL: <https://www.environmentalscience.org/solar-power-101>.
6. Renewables 2017 Global Status Report – REN21. URL: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/06/17-8399_GSR_2017_Full_Report_0621_Opt.pdf.
7. Обзор рынка солнечной энергетики ситуация в Украине и коммерческие перспективы (2017). URL: https://kreston-gcg.com/wpcontent/uploads/2018/01/How_to_make_money_in_the_sun_overview_of_the_solar_energy_market.pdf.
8. Princeton University Library. URL: <http://library.princeton.edu/>.
9. Национальная библиотека Украины имени В.И. Вернадского. Электронные ресурсы. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-resources/>.
10. Дюжев В.Г., Сусликов С.В. Применение кластерного подхода для оценки приоритетов технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики по группировкам специфических факторов. 2015.
11. The official site of International Renewable Energy Agency / Data and Statistics URL: <http://resourceirena.irena.org>.
12. Dziuzhev V.H., Bolshakov D.V. Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine: collective monograph. Poland: Baltija Publishing, 2018. Vol. 1. 308 p.
13. Мировая энергетическая статистика. URL: <https://yearbook.enerdata.ru>.

Дюжев В. Г.**Большаков Д. В.**

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Коняєва Є. Г.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ НИЗЬКОПОТЕНЦІЙНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**Резюме**

У статті розглядаються питання формування інноваційної сприйнятливості підприємств до технологій низькопотенційної енергетики, у тому числі заходи щодо підвищення інноваційної сприйнятливості підприємств на основі порівняльного аналізу рівнів комплексної інформованості суб'єктів виробничо-господарської діяльності по перевагам і недолікам технологій геліосистем теплогенераційного профілю (ГС ТП). Проведено систематизацію та балансування загальних і специфічних чинників, що формують інноваційну сприйнятливості підприємств до технологій низькопотенційної енергетики (НПЕ). Розраховано індекси оцінки інформованості по техніко-економічним і еколого-технологічним можливостям технологій ГС ТП. Представлено схему формування і реалізації ІВ підприємств до технологій НПЕ.

Ключові слова: інноваційна сприйнятливості, низькопотенційна енергетика, індекси оцінки інформованості, енергозбереження, мотивована готовність.

Dyuzhev V. G.**Bolshakov D. V.**

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Koniaieva Y. G.

V.N. Karazin Kharkiv National University

INVESTIGATION OF THE PROBLEM OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF LOW-POTENTIAL ENERGY TECHNOLOGIES IN UKRAINE**Summary**

The questions of formation of innovative susceptibility of enterprises to low-potential energy technologies were investigated in the article, including measures to increase the innovation susceptibility of enterprises based on comparative analysis of the levels of integrated awareness of the subjects of production and economic activities on the advantages and disadvantages of technologies of solar energy systems of a heat-generating profile. (SS of HP). Systematization and balancing of general and specific factors that form the innovative susceptibility of enterprises to technologies of low-potential energy have been carried out. The indices for assessing the awareness of the technical, economic and environmental-technological capabilities of the SS of HP technologies have been calculated. The scheme for the formation and implementation of enterprise innovative susceptibility to low-potential energy technologies is presented.

Keywords: innovative susceptibility, low-potential energy, awareness-raising indices, energy-saving, motivated readiness.

УДК 334.012.82:631

Іжевський П. Г.

Хмельницький національний університет

ТЕОРІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК

У статті розглянуто теорії та інструменти моделювання ефективних бізнес-мереж підприємств, серед яких вибудовується послідовність із визначення певних проблем функціонування спільних організаційних форм (складних бізнес-систем). Аргументовано, що оцінювання ефективності мережевої взаємодії підприємств необхідно розглядати на основі вигід від співпраці (у структурі, функціоналі, компонентах, поведінці). Доведено тісну залежність потенційної ефективності (адаптаційності) від симбіозу ресурсів, представлених у моделі МОУР для експрес-аудиту підприємств – учасників агропромислової мережі. Визначено можливості застосування теорії стійких конкурентних переваг для оцінки потенційної ефективності управління сукупністю ресурсів підприємства-актора.

Ключові слова: мережева взаємодія, бізнес-мережі, ефективність, агропромисловий комплекс, теорія стійких конкурентних переваг.

Постановка проблеми. Ресурсом розвитку більшості українських підприємств агропромислового комплексу залишається організація більш тісної міжорганізаційної співпраці в межах ланцюжка створення цінності, що дає змогу, з одного боку, зменшити ризики в умовах нестабільності або сезонності ринків збуту продукції, а з іншого – відкриває можливості та перспективи росту від мережевої ренти. Успіх підприємства залежить від ефективності співпраці з партнерами в мережі та визначається границями внутрішнього середовища, які дають змогу, з одного боку, підтримувати його ідентичність, а з іншого – формувати відносини із зовнішнім середовищем (усередині мережі та поза її межами). У такому контексті актуалізується потреба використання інструментів та застосування теорій щодо оцінки участі підприємств у бізнес-мережах АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переваги функціонування підприємств АПК та визначення теорій у бізнес-мережах, які можна застосовувати для аналізу та моніторингу участі підприємств у бізнес-мережах, визначення ключових ресурсів та компетенцій в ланцюжку створення цінності представлено в дослідженнях В. Стадник [1], Л.М. Камаріни-Матос та Х. Афсарманеш [2], А. Блаїка [3], А. Дзідовські [4], Б. Рока [5], С. Сніткіна [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на низку праць щодо оцінки функціонування бізнес-мереж, невирішеною залишається проблема фрагментарності, оскільки автори акцентують увагу на окремих аспектах діяльності мережі без урахування характеристик та позиції конкретного підприємства та його ролі в таких бізнес-системах, прив'язки до галузей діяльності, зокрема в АПК.

Мета статті полягає у визначенні інструментів та теорій, придатних для комплексної оцінки участі підприємства в агропромисловій бізнес-мережі з урахуванням характеристик самого підприємства, підприємств-партнерів і ринкового оточення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування структури та стратегій підприємств АПК під час мережевої взаємодії відбувається на основі їх здатності до формування мережевого капіталу. У бізнес-мережі підприємства розглядаються як елементи бізнес-системи з можливостями взаємного впливу та залежності.

Глобалізація та диверсифікація ринків агропромислової продукції підштовхують до зміщення стабільних організаційних структур у бік мережевої взаємодії з позиції пошуку нових технологій, фінансування, мінімізації витрат і зростання доходів за рахунок участі в ланцюжках створення споживчої цінності/доданої вартості тощо. Детермінанти створення та переваги функціонування для підприємств АПК у бізнес-мережах в умовах парадигмальних змін достатньо відомі, що узагальнено нами в [1].

Центром такої концепції виступає безпосередньо агропромислова мережа, яка, з одного боку, розглядається як система ділових зв'язків між підприємствами, а з іншого – як інструмент координації взаємодії між ними. Як правило, інтегратор мережі має незначний вплив на партнерів, а ділові зв'язки між ними будуються на принципах партнерства та ринку, отже, у конкретних випадках бракує координаційної єдності. Самі відносини між підприємствами в агропромислових мережах характеризуються високим рівнем динаміки та підлягають постійним змінам. Як наслідок, частина з них підтримується, переходить на більш високий рівень довіри (а отже, сприяє збільшенню стійкості мережі) або перебудовується, решта переналаштовуються на нові ділові зв'язки з новими партнерами. Головним принципом тут виступає взаємодоповнення партнерів, в окремих випадках – на конкурентних засадах, у межах яких частина інтересів учасників розрізнена.

Основною проблемою створення та доволі стабільного функціонування бізнес-мереж (у тому числі в агропромисловому комплексі) постає визначення їх ефективності.

Очевидно, що моделювання методологічної основи для оцінювання ефективності функціонування бізнес-мережі (що може слугувати обґрунтуванням її побудови в агропромисловому секторі) має здійснюватися на відповідному підґрунті:

- формальних теорій;
- інструментарію формальних методів;
- UML – стандарту створення абстрактної моделі на основі графічних визначень у моделюванні бізнес-процесів, системному проектуванні та відображенні організаційних структур;
- метафор;
- онтології.

З іншого боку, оцінювання ефективності мережевої взаємодії підприємств необхідно розглядати на основі площин, в яких формуються вигоди від

співпраці (структурі, функціоналі, компонентах, поведінці), що можливо лише у разі застосування міждисциплінарного підходу.

В економічній літературі [2] визначено теорії та інструменти моделювання ефективних бізнес-мереж підприємств, у тому числі запозичені з інших галузей знань (теорій та парадигм), серед яких вибудовується послідовність із визначення певних проблем функціонування спільних організаційних форм (складних бізнес-систем). Це показано в табл. 1.

На практиці, у тому числі в Україні, існує ціла множина бізнес-мереж в агропромисловому комплексі, які відрізняються між собою стратегіями створення та функціонування, складом учасників та динамікою відносин (сільськогосподарські обслуговуючі та виробничі кооперативи, франчайзинг, неформальні віртуальні мережі, вертикально кооперовані агропромислові об'єднання, контрактна інтеграція, системи аутсорсингу, Інтернет-міні-моли тощо).

Через особливості функціонування мереж агропромислового комплексу, зокрема динаміки від-

носин між учасниками, недостатньо використувати традиційні способи оцінки ефективності, які стосуються окремих учасників таких мереж, зокрема рентабельності їхньої діяльності. Бізнес-мережам в агропромисловому комплексі притаманні конкурентні переваги, створення яких забезпечується різноплановими процесами управління мережевими відносинами, ключовими компетенціями, ресурсами та інтелектуальним капіталом їх учасників, які внаслідок взаємодоповнюючих процесів їх використання можуть значно розширювати ринкові можливості як усієї мережі, так і їх окремих учасників. Таким чином, окрім традиційних показників оцінки їхньої роботи та окремо кожного підприємства-учасника, необхідно доповнювати показниками, що відображають синергетичний ефект у мережі, а також стабільність, рівноважність, адаптованість, інноваційність і розвиток таких бізнес-систем та їх акторів.

В економічній науці традиційно під ефективністю розуміють результат діяльності, який визначається співвідношенням отриманих ефектів до витрат. Відповідно, оцінка ефективності здій-

Таблиця 1

Сучасні інструменти та теорії для використання в моделюванні та оцінюванні ефективності мережевої взаємодії підприємств

Моделювання та оцінка бізнес-мереж на основі міждисциплінарних підходів	Напрями моделювання (застосовані теорії)	Елементи виміру (застосовані теорії)	Теорії та інструменти моделювання елементів	
	Структурний вимір (на основі мережевого аналізу)	Актори та відносини		Теорія графів
				Соціальний мережевий аналіз
		Ролі		Федеративні системи
				Різноманітність робочих команд
	Функціональний вимір (мультиагентні системи, мультиагентна залежність, самоорганізовані системи, теорія складності або теорія адаптивності організації)	Процеси		Робочі потоки (процеси)
				Мережі Петрі
		Допоміжні процеси		Мережі Петрі
				Синергетика
				Бенчмаркінг
				Підтримка прийняття рішень
				Теорія ігор
				Теорія реальних опцій
				Моделі побудови довіри
				Мережі Баеса
				М'які обчислення
				Теорія трансакційних витрат
			Теорія портфеля	
			Управління знаннями	
	Компонентний вимір	Визначення		-
«Жорсткі»/ «М'які» ресурси			-	
Людські ресурси			-	
Інформація/знання			Федеративні системи	
Поведінковий вимір (тимчасова та модальна логіка, м'які обчислення)	Мережеві (поєднані) ресурси		Візуалізація знань	
			Розвиток онтології	
			Федеративні системи	
			Теорія ігор	
	Поведінка припису		Семіотика	
			Меметика	
			Динаміка розподілених груп	
	Обов'язкова поведінка (Поведінка обов'язку)		Деонтична логіка	
			Семіотика	
			Меметика	
Обмеження та умови		Динаміка розподілених груп		
		Динаміка розподілених груп		
Контракти та угоди		Деонтична логіка		

Джерело: сформовано автором за [2]

снюється за допомогою коефіцієнтного аналізу використаних ресурсів (виробництво, капітал, робоча сила тощо). Проте для розширення горизонтів оцінки ефективності необхідно розглядати з потенційної та реальної позицій.

Потенційна ефективність здатна передбачити джерела та напрями ефективності фактичного функціонування бізнес-системи, а саме оцінити можливості підприємств – учасників мережі, які можна використати та спрогнозувати ступінь їхнього впливу на ефективність усієї мережі в майбутніх періодах. Видається справедливим підкреслити, що це залежить від того, наскільки мережева взаємодія даватиме змогу створити кращий інформаційний складник прийняття рішень, які стосуються учасників бізнес-процесів, здійснюваних у мережі. Виходячи із цього, аналіз потенційної ефективності має дати змогу визначити якість організаційного складника бізнес-системи та можливі напрями його вдосконалення [3, с. 346]

До критеріїв оцінки потенційної ефективності належать:

- стабільність – спроможність бізнес-системи підтримувати свою життєздатність, незважаючи на зміни в її внутрішньому середовищі;
- адаптивність – можливості адаптувати бізнес-систему до змін у навколишньому середовищі;
- інверсійність – спроможність бізнес-системи змінювати свою діяльність на основі прийнятих рішень щодо трансформації свого оточення, тобто зміни позицій влади у мережевих взаємовідносинах підприємств.

Перераховані критерії зручно використовувати для оцінки організаційних структур, особливо в таких бізнес-системах, як мережі. Пояснення просте: мережева взаємодія підприємств формує детермінанти впливу на них – зміна навколишнього середовища та потреба постійного оновлення архітектури бізнес-системи викликана потребами в інноваціях.

Стабільність у мережеві взаємодії залежить від спроможності управляти відносинами в мережі, на яку найбільше впливають ділова стійкість та дотримання принципів ведення відповідального бізнесу [4]. У бізнес-мережах вони одночасно слугують інструментами мінімізації ринкових ризиків та підтримання стабільності підприємств, які функціонують у динамічній бізнес-системі.

Неповний перелік показників, які можна використовувати для аналізу стабільності та прогнозованості, висновків та узагальнень щодо діяльності потенційних-акторів в агропромисловій мережі, на думку Б. Рока, можна поділити на п'ять груп: економічні показники, показники відносин із діловими партнерами, показники використання трудових ресурсів, показники соціальної взаємодії, екологічні показники [5]. До складу економічних показників входять коефіцієнт інвестицій (співвідношення витрат на інвестиції до обсягу виручки від реалізації продукції), інноваційність продукції (частка нових продуктів) та рентабельність.

До показників відносин із діловими партнерами варто включити:

- кількість робочих місць, забезпечених постачальниками та ключовими клієнтами;
- період погашення дебіторської заборгованості;
- період погашення кредиторської заборгованості;
- частка постачальників та ключових клієнтів, які відповідають стратегії підприємства в їх загальній кількості;

– кількість скарг від клієнтів та постачальників до їх загальної кількості.

До показників використання трудових ресурсів належать:

- співвідношення середнього рівня заробітної плати ТОП-менеджерів і середньої заробітної плати по підприємству;
- відношення бюджету підготовки кадрів до річних експлуатаційних витрат;
- відношення кількості працівників, які перебувають на програмах підготовки кадрів, до загальної кількості працюючих;
- коефіцієнт плинності кадрів.

Показники соціальної взаємодії:

- частка фінансових ресурсів для інвестування проектів до робіт із ключовими партнерами;
- частка проектів із постачальниками та ключовими партнерами до загальної кількості проектів;
- частка прибутку від проектів із постачальниками та ключовими партнерами у загальній величині прибутку.

Екологічні показники:

- частка керованих відходів до загальної кількості відходів (рециркуляція відходів);
- кількість порушень стандартів охорони навколишнього середовища;
- відповідність продукції міжнародним стандартам якості та безпечності;
- частка інвестицій, спрямованих на підвищення екологічності виробництва, до загальної величини інвестицій;

– показники екопровідності (наприклад, кількість матеріалів, що припадає на одиницю використаних ресурсів, дематеріалізація виробництва).

Ефективність роботи підприємств у бізнес-мережах агропромислового характеру базується не тільки на економічних показниках та відносинах з іншими агентами, а й на інших показниках, аналіз яких надає інформацію про результативність наявної взаємодії. Зокрема, А. Дідовський указує на тісну залежність потенційної ефективності (адаптаційності) від симбіозу ресурсів, компетенцій та можливостей в їх динаміці, рекомбінації та оновленні [6]. З таких позицій дієвою виступає модель оцінки та управління ресурсами (МОУР) потенційних акторів, запропонована ARC Advisory Group [7]. Згадана мультиатрибутна модель формує управління ресурсною стратегією підприємства в таких напрямках:

- ідентифікація ресурсів та рівнів, на яких можлива мережева взаємодія підприємства;
- заходи, необхідні для ефективного управління ресурсами;
- вибір підходів та технологій підвищення ефективності управління ресурсами;
- обсяги ресурсів, що використовуються для управління ресурсною базою підприємства;
- потенційні результати, що очікуються від мережевої взаємодії;
- потенційні результати управління ресурсами.

Індивідуалізація моделі МОУР відображена в табл. 2.

Зокрема, для поліпшення оцінки окремих сфер управління ресурсами вона дає змогу окремо вимірювати ефективність ресурсів на п'яти різних рівнях: компонентах, обладнанні, технологічних системах, бізнес-процесах та підприємстві. Аналіз табл. 2 підводить до висновків, що застосування моделі МОУР на рівні мережевої взаємодії підприємств-акторів доцільно на рівнях 4 (бізнес-про-

Таблиця 2

**Індивідуалізована мультиатрибутна модель оцінки
та управління ефективністю використання ресурсів підприємств-акторів**

Рівень взаємодії ресурсів			
Напрями управління за рівнями 1-3	Рівень 1-3		
	Рівень 1 «компонент»	Рівень 2 «обладнання»	Рівень 3 «технологічна система»
Види діяльності	Нагляд	Підвищення надійності	Підвищення ефективності
Підходи підвищення ефективності	Реактивний	Превентивний	Прогностичний
Технологія підвищення ефективності	Оцінка стану обладнання	Моніторинг стану	Моніторинг використання
Обсяги використання ресурсів	Відділ	Виробництво	Бізнес
Рівень співпраці	Обмін інформацією	Планування	Ви рішення проблем
Основа оцінки	Експлуатаційні витрати	Доступність ресурсів	Ефективність використання ресурсів
Напрями управління за рівнями 4-5	Рівень 4-5		
	Рівень 4 «бізнес-процес»	Рівень 5 «підприємство»	
Види діяльності	Підвищення функціональності	Забезпечення гнучкості	
Підходи підвищення ефективності	Надійність	Оптимізація	
Технологія підвищення ефективності	он-лайн моніторинг	Самодіагностика	
Обсяги використання ресурсів	Підприємство	Мережа	
Рівень співпраці	Постановка цілей	Розподіл відповідальності	
Основа оцінки	ОЕЕ (загальна ефективність)	ROA (рентабельність активів)	

Джерело: сформовано автором за [7]

Таблиця 3

Критерії оцінки ресурсів у теорії стійких конкурентних переваг

Критерії ресурсів				Конкурентне становище	Організаційна ефективність
Цінність ресурсу	Рідкість ресурсу	Стійкість до копіювання	Незамінність ресурсу		
-	-	-	-	Відсутність	Нижче середнього
+	-	-	-	Часткова конкурентоспроможність	Середня
+	+	+	-	Тимчасова конкурентна перевага	Вище середнього короткотермінова
+	+	+	+	Стійка конкурентна перевага	Висока

Джерело: сформовано автором за [8]

цес) та 5 (підприємство). У такому разі вона буде корисною як для експрес-аудиту, так і для само-оцінки окремих підприємств – учасників агропромислової мережі.

Для оцінки потенційної ефективності управління сукупністю ресурсів підприємства-актора додатково можна застосувати теорію стійких конкурентних переваг (Sustainable Competitive Advantage), критерії якої наведено в табл. 3.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, згідно з положеннями теорії стійких конкурентних переваг (SCA), існує потреба в наявності ресурсів, що відповідають таким критеріям [8]:

- цінність (забезпечує підвищення ефективності підприємства);
- рідкісність (належить невеликій кількості суб'єктів господарювання та має високий реальний або потенційний попит);
- незамінність (ресурс важко або неможливо замінити іншим);
- стійкість до копіювання (важко піддається копіюванню, вартість копіювання співмірна або перевищує вартість ресурсу).

Наявність у підприємства-актора ресурсів, що повністю відповідають вище перерахованим

критеріям, забезпечить йому безпечну позицію в бізнес-мережі. Підприємство зберігатиме свою значущість у мережових відносинах через неспроможність мережі замінити (скопіювати) партнерами або конкурентами надані ним ресурси. Проте для адаптації підприємства в мережі недостатньо лише наявності ресурсів із бажаними унікальними характеристиками. Поряд із цим необхідна наявність ділових компетенцій, які впливають на спроможність ефективного виконання бізнес-процесів, затребуваних мережею. Узагальнення результатів досліджень зарубіжних науковців [8; 9] дає підстави віднести до них:

- виробничу потужність. До індикаторів цієї компетенції належать характеристики виробничих процесів (тривалість, масштаб, якість, гнучкість тощо), технічна специфікація та стандартизація наданих ресурсів, наявність кваліфікованих працівників та історії виробництва;
- обсяги постачання як мережева компетенція потенційного актора включає в себе задокументовані показники постачання (розклад, обсяги та якість), задекларовані умови здатності постачання у разі виникнення форс-мажорних обставин;
- упорядкування процесів та інноваційних можливостей. Серед показників, що характеризують таку спроможність підприємства-актора,

потрібно виділити занесені в документальному вигляді показники динаміки поліпшення виробничих процесів та постачання продукції, зниження витрат, наявності нових розробок, позитивну динаміку в охопленні ринків, підвищення кваліфікації працівників, наявність зв'язків із науковими центрами та лабораторіями щодо розроблення та впровадження нових технологій виробництва і збуту продукції;

– управління взаємодією. Вказана компетенція охоплює відомості про наявність та кількість працівників для обслуговування ключових партнерів у мережі, здатність урахувати динаміку співпраці та потреби інших акторів на перспективу, подальший супровід наданих ресурсів у мережі відносно інших підприємств, здатність до обміну знаннями, участь у наповнюваності єдиної інформаційної бази мережевої бізнес-системи;

– мережеві можливості – це ділові компетенції підприємства-актора, які визначаються показником частки працівників для підтримки загальних цілей мережі, здатністю підтримки адаптив-

них багаторівневих відносин із партнерами по мережі в процесах виробництва та постачання, підтримці зворотного зв'язку з партнерами та формуванні правил гри в мережі для отримання взаємного прибутку, спроможності обслуговувати бізнес-процеси в мережі у зовнішньому форматі «під ключ».

Висновки. Наведені вище інструменти та теорії дадуть змогу відобразити загальний стан потенційної ефективності підприємства в управлінні знаннями та його стратегією в мережевій бізнес-системі. Разом із показниками чинників впливу можна сформувати інформаційну базу, яка дасть змогу визначати бізнес-процеси підприємств-акторів або агрегатора мережі, що мають найбільший вплив на її ефективність. Оскільки кожна бізнес-мережа в агропромисловому комплексі має свій формат учасників та технологічні особливості формування бізнес-процесів, то цілком можливе розширення наявного переліку показників потенційної ефективності залежно від специфіки конкретної бізнес-системи.

Список використаних джерел:

1. Стадник В.В., Іжевський П.Г. Технологічні детермінанти парадигмальних змін структури АПК: ретроспектива і перспектива для України. *Агросвіт*. 2018. № 1. С. 10–17.
2. Camarinha-Matos Luis M., Afsarmanesh H. Collaborative Networks in Industry and Services: Research Scope and Challenges; 8th IFAC Symposium on Cost-Oriented Automation. Habana, Cuba, October, 2007. Vol. 8. Part I. P. 1–16.
3. Blaik P. Logistyka. koncepcja zintegrowanego zarzadzania. Warszawa: PWE, 2017. 395 s.
4. Dżidowski A. Rola zaufania w tworzeniu organizacji wirtualnych. *Spółeczeństwo informacyjne. Aspekty funkcjonalne i dysfunkcjonalne: III Ogiynopolska Konferencja Naukowa* (Kraków, 23–24 czerwca 2005); L.H. Haber, M. Niezgoda. Kraków: Wydawnictwa UJ, 2006. S. 23–24.
5. Rok B. Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie. Warszawa: Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2004. URL: http://odpowiedzialnybiznes.pl/wp-content/uploads/2014/01/B. Rok_-odpoweidzialny-biznes-w-nieodpowiedzialnym-swiecie.pdf.
6. Dżidowski A., Peszko A. Rola kluczowych umiejętności i zasobów w tworzeniu organizacji wirtualnych. *Współczesne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa*. Kraków: AGH, 2005. S. 66–70.
7. Snitkin S. Collaborative EAM Achieves the Full Vision of Enterprise Asset Management. ARC Advisory Group, 2004. 16 p. URL: <http://www.sitnikov.com/books/work2.phtml>. https://www.plantservices.com/assets/Media/MediaManager/ARC_AIM_Whitepaper.pdf.
8. Carmeli B. Assessing Core Intangible Resources. *European Management Journal*. 2004. Vol. 22. № 1. P. 110–122.
9. Banerjee P. Resources dependence and core competencies: insights from Indian software firms. *Technovation*. 2003. Vol. 23. № 3. P. 251–263.

Іжевський П. Г.

Хмельницький національний університет

ТЕОРИИ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Резюме

В статье рассмотрены теории и инструменты моделирования эффективных бизнес-сетей предприятий, среди которых выстраивается последовательность по определению проблем функционирования совместных организационных форм (сложных бизнес-систем). Аргументировано, что оценку эффективности сетевого взаимодействия предприятий необходимо рассматривать на основе преимуществ от сотрудничества (в структуре, функционале, компонентах, поведении). Доказана тесная зависимость потенциальной эффективности (адаптивности) от симбиоза ресурсов, представленной в модели МОУР для экспресс-аудита предприятий – участников агропромышленной сети. Определены возможности применения теории устойчивых конкурентных преимуществ для оценки потенциальной эффективности управления совокупностью ресурсов предприятия-актера.

Ключевые слова: сетевое взаимодействие, бизнес-сети, эффективность, агропромышленный комплекс, теория устойчивых конкурентных преимуществ.

Izhevskiy P. G.
Khmelnitskiy National University

THEORY AND TOOLS OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF NETWORK INTERACTION OF ENTERPRISES IN THE AGRICULTURE ORGANIZATION

Summary

The article examines theories and tools for modeling effective business networks of enterprises, among which a certain sequence is established to determine the problems of the functioning of joint organizational forms (complex business systems). It is argued that the evaluation of the effectiveness of the network interaction of enterprises should be considered on the basis of the benefits of cooperation (structure, functional, components, behavior). The close dependence of the potential efficiency (adaptability) on the symbiosis of resources, proved in the model of the MARM (model of assessment and resource management) for rapid audit of enterprises participating in the agro-industrial network, is proved. The possibilities of using the theory of sustainable competitive advantages for assessing the potential efficiency of managing the set of resources of an actor enterprise are determined.

Key words: network interaction, business networks, efficiency, agro-industrial complex, theory of sustainable competitive advantages.

УДК 658.7

Ільченко Н. Б.
Київський національний торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК РИНКУ СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Досліджено стан складської нерухомості України, виявлено основні особливості та перспективи розвитку. Проведено порівняльний аналіз орендних ставок на складську нерухомість в Україні та Республіці Польща. Висвітлено основні причини, що впливають на розвиток ринку складської нерухомості в Україні, та запропоновано шляхи щодо поліпшення становища. Отримані результати можуть бути використані під час вибору стратегії розвитку складської інфраструктури в регіонах України, що дасть змогу підвищити ефективність функціонування складських об'єктів.

Ключові слова: ринок складської нерухомості, вакантність складських площ, орендні ставки, логістичний хаб, мультітемпературні складські комплекси.

Постановка проблеми. Ринок складської нерухомості в Україні має високий потенціал розвитку. Ринок логістичної нерухомості демонструє доволі оптимістичні результати своєї діяльності і продовжує стрімко зростати. Варто відзначити, що склад давно вже перестав бути простою металеву конструкцією для збереження товару, а є одним з учасників логістичного процесу і найважливішим елементом логістичної системи. За оцінками фахівців, український ринок сьогодні гостро потребує складських приміщень, тому вирішення проблемних питань розвитку ринку складської нерухомості є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, практичні та методичні аспекти розвитку ринку складської нерухомості знайшли відображення в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених: Д.Дж. Бауэрскса [1], В.П. Колеснікова [2], Є.В. Крикавського [3], Ю.В. Пономарьова [4], Н.В. Чернописької [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В останні роки відбувається трансформація логістичної інфраструктури товарного сектору економіки країни. Важливим складником сучасної транспортно-логістичної інфраструктури товарного ринку є складський сегмент. Низька девелоперська активність у поєднанні з підвищенням попиту з боку орендарів призвела до подальшого зниження вакантності і підвищення орендних ставок на об'єкти складської й логістичної нерухомості, що користується попитом. Тому виникає необхідність у дослідженні ринку складської нерухомості, враховуючи досвід Республіки Польща.

Мета статті полягає у дослідженні перспектив розвитку ринку складської нерухомості в Україні, обґрунтуванні динаміки попиту та пропозиції на ньому, враховуючи досвід Республіки Польща.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно ринок складської нерухомості тісно взаємодіє з такими галузями економіки, як сільське господарство, будівництво, енергетика і гірничодобувна галузь, металургійна і хімічна промисловість, охорона здоров'я, транспорт і логістика, оптова й роздрібна торгівля та ін. Найбільш вагомими категоріями орендарів складських комплексів є логістичні оператори та оператори торгівлі, які поділяють між собою приблизно 70–80%.

Оскільки в усіх секторах ринку комерційної нерухомості України ставки фіксуються в доларах США, але сплачуються в гривнях за курсом НБУ, девальвація національної валюти призводить до подорожчання орендної ставки (рис. 1).

За даними Державної служби статистики України, на початок літа 2018 р. інфляція у річному вимірі (тобто за 12 останніх місяців, із травня 2017 по травень 2018 р.) становила 11,7%, тоді як у березні та квітні вона становила 13,2% і 13,1% відповідно. Відбувається зростання цін на одяг і взуття: річна інфляція прискорилася з 1,7% до 2,2%. На 0,5% подорожчали побутова техніка і предмети домашнього вжитку (інфляція прискорилася до 6,1% за рік). Додають відсотків до інфляції також транспортні послуги.

Так, за даними Державної служби статистики України, кількість підприємств за видом економічної діяльності «Складське господарство»

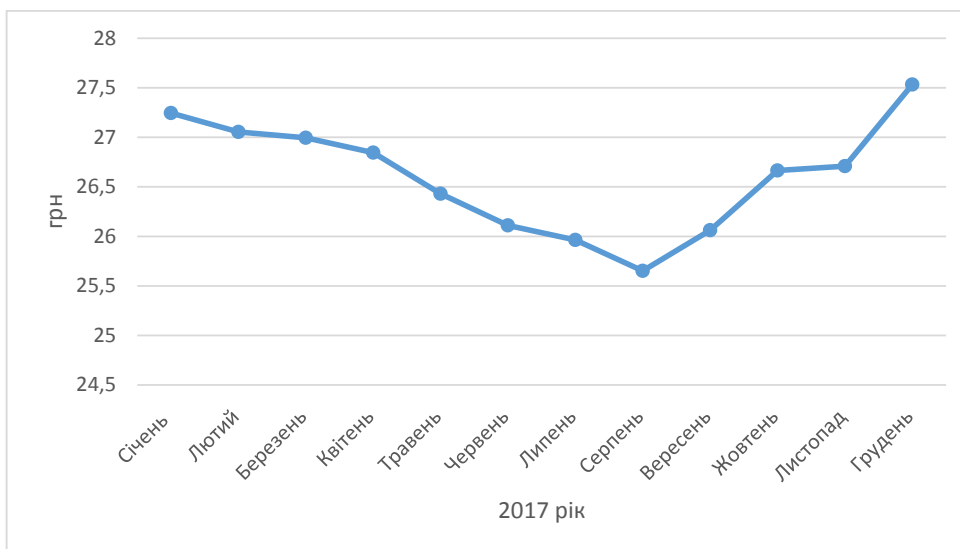


Рис. 1. Середнє коливання долара США за 2017 р. в Україні, грн.

Джерело: складено автором на основі [6]

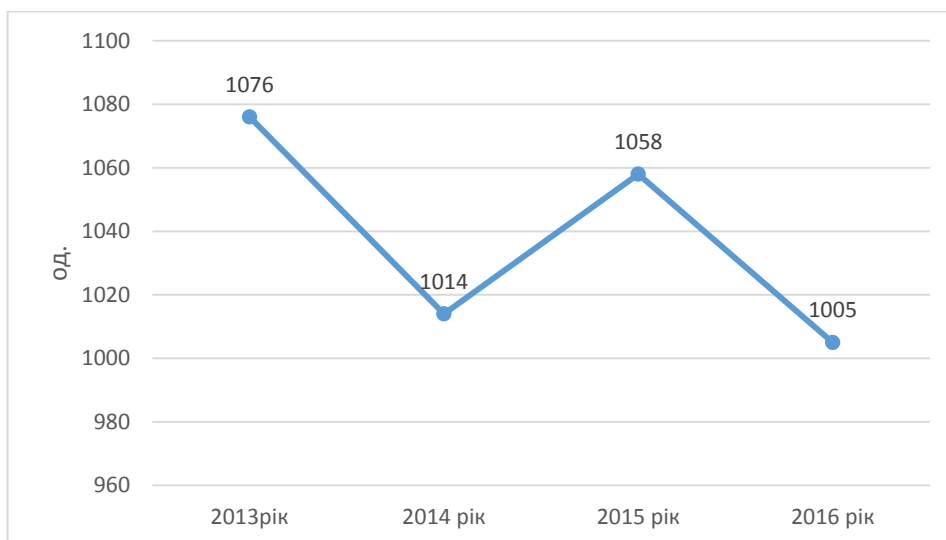


Рис. 2. Динаміка, кількості підприємств за видом економічної діяльності «Складське господарство» за 2013–2016 рр., од.

Джерело: складено автором за даними [7]

(Н52.1) постійно коливається й у 2016 р. зменшилася на 71 од. (рис. 2)

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) за видом економічної діяльності «Складське господарство» зросли у 2016 р. порівняно з 2013 р. на 11 328,1 млн. грн. (рис. 3), у II кв. 2018 р. становили 31 213,4 млн. грн.

Рентабельність діяльності підприємств за видом економічної діяльності «Складське господарство» в 2016 р. зросла на 4,2% порівняно з 2015 р. та становила 6,3%, рентабельність діяльності – 14,3% (рис. 4).

Понад 55% ринку складської нерухомості сконцентровані у м. Києві та Київській області. З 2016 р. були введені в експлуатацію: Віосон (друга черга) площею 15 000 м² і «Агросвіт» площею 10 300 м². У 2017 р. були введені в експлуатацію: FM Logistic (третя черга), 14 000 м²; SAN Factory (третя черга), 5 900 м²; термінал «Нова

Пошта», 20 000 м². У 2017 р. нова пропозиція оцінюється на рівні 36 500 кв. м і складається переважно з об'єктів, які були побудовані компаніями для власних операційних потреб. «АТБ» придбала логістичний парк «Копилов» у компанії Ghelamco; Good Wine придбала в Києві склад площею 16 000 м²; у Броварах проданий складський комплекс площею 15 000 м² [9]. «Нова пошта» реалізує проект будівництва нового логістичного терміналу класу А площею 3 200 м² у Червонограді (Львівська обл.). Склад буде розміщено на двох ділянках площею 0,8 га. Логістичний термінал буде розрахований на перевантаження товару. Там також буде «Нова пошта» відділення «клієнтська зона». Це буде третій склад компанії у Львівській області, який покриватиме північну частину і, напевно, частину Волинської області.

У 2018 р. очікуються до запуску складські об'єкти: Amtel = 58 000 м²; Unilogic Park = 25 000 м²;

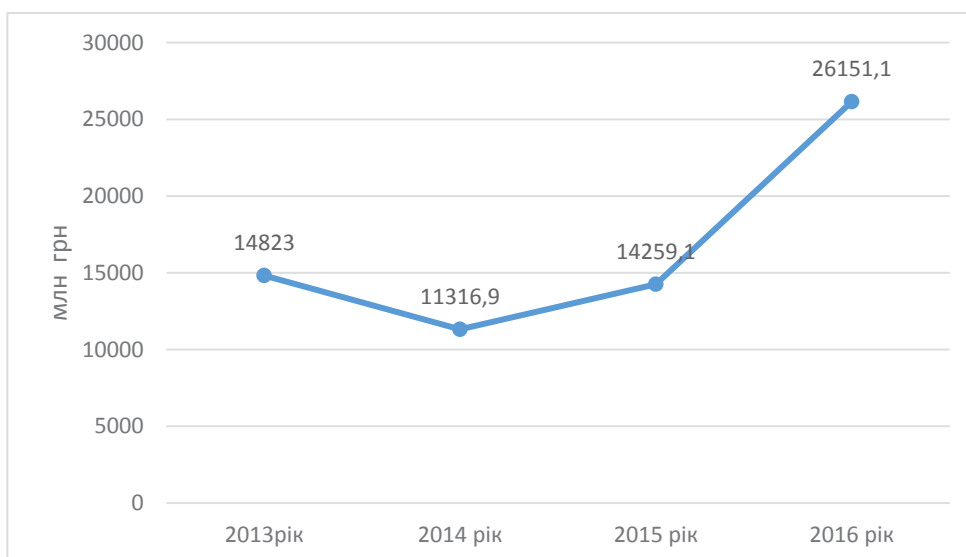


Рис. 3. Динаміка обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видом економічної діяльності «Складське господарство» за 2013–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за даними [7]

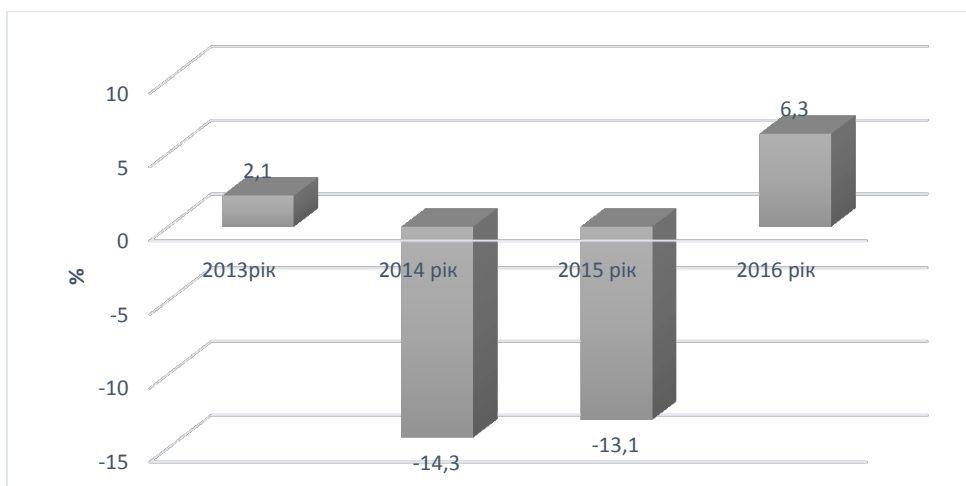


Рис. 4. Рентабельність діяльності підприємств за видом економічної діяльності «Складське господарство» за 2013–2016 рр., %

Джерело: складено за даними [8]

MERX = 22 000 м². На початок 2018 р. загальна пропозиція логістичних, спеціалізованих холодильних, морозильних, хімічних, фармацевтичних, складських приміщень становила 1 816 790 м². У 2018 р. очікуються до запуску: Amtel = 58 000 м²; Unilogic Park = 25 000 м²; MERX = 22 000 м². У другому кварталі 2018 р. ринок складської та логістичної нерухомості в м. Київ та Київській області збільшився на три нових об'єкти загальною площею приблизно 11 660 м², а в січні-березні 2018 р. нової пропозиції в сегменті не було [9].

На рис. 5 наведено дані щодо орендних ставок на складську нерухомість у м. Київ та Київській області.

Вартість оренди залежить передусім від місця розташування складського об'єкта, доступу до інфраструктури, якості, розміру орендованої площі та тривалості договору оренди і часто фіксується в національній валюті, тому іноді керуючі компанії

змушують надавати знижки і пільги на оплату. У Києві та Київській області вартість оренди в 2017 р. була на рівні 2,5–4,5 дол. США за 1 м². Більш високі ставки оренди характерні для правого берега р. Дніпро (особливо Житомирський, Одеський напрямки). За обсягами розміщення складських об'єктів фактично 34% припадає на Броварський напрямок, 21% – на Житомирську трасу, всі інші розвинені трохи менше [9].

Порівняно з Республікою Польща орендні ставки на складські площі залишилися у 2017 р. на стабільному рівні – 2,50–5,00 євро за м² на місяць, тоді як найвищі показники були зазначені на адміністративних кордонах Варшави.

Заслуговує на увагу досвід розвитку складської нерухомості у Республіці Польща. Внаслідок розвитку польської економіки, поліпшення стану дорожньої інфраструктури логістичний сектор у 2017 р. спостерігав найвищу активність. Ринок

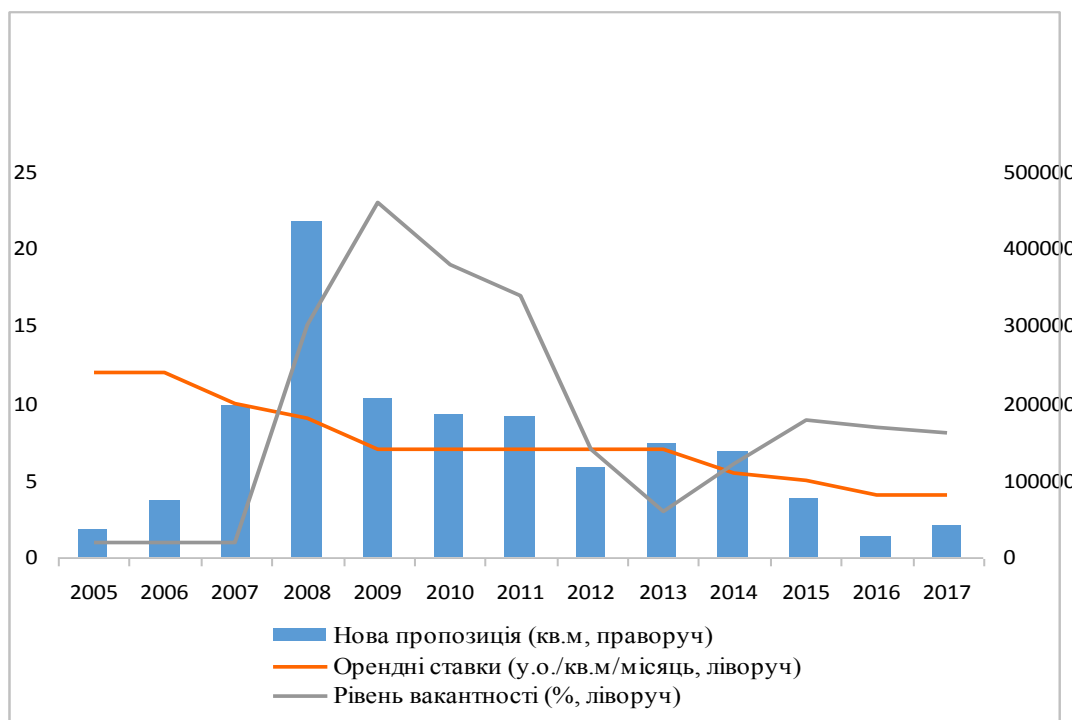
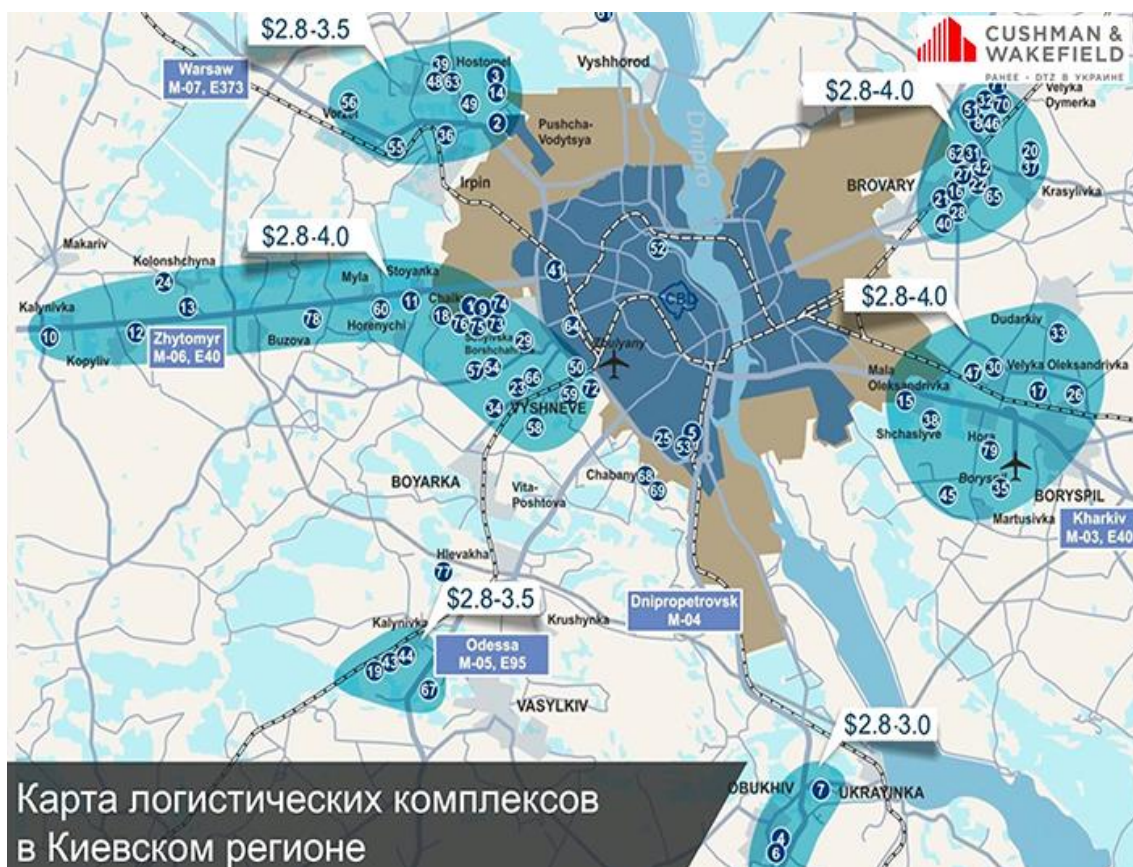


Рис. 5. Динаміка орендних ставок на складську нерухомість у м. Київ та Київській обл. та рівень вакантності на них за 2005–2017 рр.

Джерело: складено автором на основі [11]



Карта логистических комплексов в Киевском регионе

Рис. 6. Карта розміщення логістичних комплексів м. Києва та Київської обл. та орендні ставки на складську нерухомість за 2017 р.

Джерело: складено на основі [11]

складської нерухомості зріс на 22%. Найбільша концентраційна територія залишається у м. Варшава та передмістя, пропонуючи приблизно 28% складської площі Польщі, у Верхній Сілезії – 16%, Щецині – 14%.

Протягом минулого року інвестори продали на ринок понад 2,2 млн. м², що було значним збільшенням порівняно з 2016 р. (1,1 млн. м²). Найбільш значними новими складськими об'єктами, що введено у 2017 р., стали проекти BTS (побудовані для власного споживання): BTS Amazon (161 000 м²) та BTS Zalando (130 000 м²) у Щецині, BTS H & M у Болеславеці (60 000 м²), BTS Castorama у Лодзі (50 000 м²), Kaufland BTS (40 000 м²), а також BTS Agata Meble у Пйотркув Трибунальському (43 000 м²) [12].

Французький оператор мережі DIY-супермаркетів Leroy Merlin інвестує в будівництво складського комплексу в м. Пентек для обслуговування торговельної мережі в Польщі, Україні та Румунії. Об'єкт стане найбільшим складським комплексом у Польщі, його загальна площа становитиме 123 000 м². Будівництво здійснить компанія Panattoni Europe в два етапи: перший завершиться у вересні 2018 р. (66 000 м²), другий – у 2019 р. (57 000 м²). Після завершення будівництва всі постачання продукції в супермаркети будуть здійснюватися із цього складу.

Перспективою розвитку логістичної системи України є будівництво великих логістичних парків (хабів), значних мультимодальних проектів. Так, у країнах Західної Європи такі хаби з'явилися відносно недавно. Деякі масштабні проекти є важливим складником розвитку національної логістичної системи. Так, в Україні залізничний оператор планує побудувати шість логістичних хабів та виділила перспективне місце розміщення – м. Ковель, один із найбільш потужних залізничних вузлів у Західній Україні, у 65 км від кордону з Польщею. Хаб має дві переваги: передусім хороший підхід із території України, не переважені лінії. Крім того, хаби плануються розмістити в м. Чоп і м. Мукачєво, під м. Львів та у Центральній Україні [13]. Інфраструктура такого комплексу варіюється залежно від специфіки бізнесу і вміщує в себе об'єкти найрізноманітнішої функціональної спрямованості. Це можуть бути складські та офісні приміщення, зони митного контролю, холодильні та морозильні камери, зони зберігання небезпечних вантажів, шоу-руми, мийка автомобілів, ремонтна зона для обслуговування автотранспорту, місця відпочинку тощо. Подібна форма девелопменту дає змогу об'єднувати всі вантажопотоки в одному місці, мінімізувати час обробки вантажів, збільшувати спектр послуг, що пропонуються. Значна особливість великого розподільчого центру (хаба) – можливість обробляти вантажі, що доставляються різними видами транспорту: автомобільним, залізничним, повітряним, водним. Тому великі логістичні оператори праг-

нуть до створення митних майданчиків на цій складській площі.

В Україні ще залишається проблема з будівництвом мультитемпературних складських комплексів для зберігання і транспортування товарів, яким необхідна підтримка різних температур починаючи від глибокої заморозки -180С. Комплексних 4PL-операторів на території України, які змогли б покрити потребу в повному спектрі послуг із мультитемпературним збереженням, поки ще замало. Для збереження даних видів товарів користуються послугами складських операторів, які представлені в різних регіонах різними за якістю складами – від наявності складів класу А (Київ та Київська область), складами класу В у містах-мільйонниках (Дніпро, Львів, Одеса) до зовсім плачевної ситуації з необхідними для якісного збереження товарів складами в регіональних центрах (у кращому разі наявність складів класу С).

Так, торговельна мережа «Брусничка» відкрила «холодний» розподільчий центр загальною площею складських приміщень 10 000 м², що дає змогу централізувати поставки 90% швидкокопсуваних товарів. Центр працює цілодобово, його вантажообіг становить 250 т цілодобово [14].

Висновки. Виходячи з проведеного дослідження та враховуючи досвід провідних країн світу, можна зробити такі висновки щодо розвитку ринку складської нерухомості в Україні:

1) Великі орендарі залишаються заручниками площ. Знайти на ринку великий лот площею більше 20 000 м² в одній локації практично неможливо, тому досить складно брати участь у переговорах щодо орендної ставки.

2) Як показує досвід країн світу, зростає інтерес роздрібною торгівлю до розвитку електронної торгівлі. Своєю чергою така ситуація змусить компанії розширювати склади.

3) Зростання орендних ставок на складську нерухомість під тиском зниження вакантності може призвести до розподілення орендарів.

5) Ситуація на ринку нестабільна, зростання рівня інфляції в країні сприяє зростанню орендних ставок у національній валюті.

6) Висока вартість будівництва складських об'єктів та окупність будівництва понад 12 років підвищують інвестиційні та фінансові ризики. Західні компанії вважають за краще побудувати склади для іноземних девелоперів у Польщі, Німеччині, але не в Україні через корупційні чинники та проблеми з дозвільною документацією.

Проте Україна має значний потенціал щодо розвитку ринку складської нерухомості. Нині вже є розроблені проекти будівництва складських об'єктів, що можуть бути прикріпленими до певних земельних ділянок. Великою проблемою для розвитку ринку складської нерухомості в Україні поки ще залишається стан дорожньої інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Бауэрске Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок; пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 640 с.
2. Колесніков В.П., Кучкова О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку складської нерухомості України. Прометей. 2014. № 2(44). С. 185–188.
3. Krykavskyy Y., Mashchak N. Sustainable Supply Chain in Forming Environmental Macro Responsibility. Efficiency in Sustainable Supply Chain. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-46451-0_1.
4. Посилкіна О.В., Сагайдак Р.В., Громовик Б.П. Фармацевтична логістика: монографія; за ред. О.В. Посилкіної. Х.: Золоті сторінки, 2004. 320 с.
5. Чернописька Н.В., Шандрівська О.Є. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2012. № 735. С. 224–249. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2012_735/35.pdf.

6. Курс доллара США в Украине. URL: <https://net.dn.ua/money/stat.php?valute=12&year=2017>.
7. Статистичний збірник України за 2016 рік. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Складская недвижимость столичного региона: итоги 2017 от UTG. URL: <https://is.gd/cU5lKv>.
10. Розница в помощь: рынок логистической недвижимости выходит из кризиса. URL: http://www.kansas.ua/overview_warehouse/page_view/Roznitsa-v-pomosch-rynok-logisticheskoi-nedvizhimo-03-04-2018/.
11. Обзор рынка складской и логистической недвижимости Киевского региона во втором квартале 2018 года. URL: <https://cushmanwakefield.com.ua/ru/analytics-page>.
12. Poland commercial market 2017. Research Knight Frank. URL: <https://content.knightfrank.com/research/1463/documents/en/poland-commercial-market-2017-5324.pdf>.
13. Коли у Ковелі запрацює логістичний хаб. URL: <https://kowel.rayon.in.ua/news/90278-koli-u-koveli-zapratsiue-logistichnii-hab>.
14. Головні новини логістики та e-commerce квітня: Нова пошта, Leroy Merlin, Amazon та інші. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/novosti-logistiki-e-commerce-7/>.

Ильченко Н. Б.

Київський національний торговельно-економічний університет

РАЗВИТИЕ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Проведено дослідження ринку складської нерухомості України, виявлені основні особливості та перспективи розвитку. Проведен порівняльний аналіз арендних ставок на складську нерухомість в Україні та Республіці Польща. Визначено основні причини, які впливають на розвиток ринку складської нерухомості в Україні, та запропоновано шляхи покращення положення. Отримані результати можуть бути використані при виборі стратегії розвитку складської інфраструктури в регіонах України, що дозволить підвищити ефективність функціонування складських об'єктів.

Ключевые слова: ринок складської нерухомості, вакантність складських площ, арендні ставки, логістичний хаб, мультитемпературні складські комплекси.

Pchenko N. B.

Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT OF THE WAREHOUSE PROPERTY MARKET IN UKRAINE

Summary

In the article of the warehouse property market in Ukraine are investigated, the main features and prospects of development are revealed. A comparative analysis of rental rates for warehouses in Ukraine and the Republic of Poland was conducted. The main reasons influencing the state of development of warehouse estate in Ukraine are presented and the prospects of the development were offered. The obtained results can be used in choosing a strategy for the development of warehouse infrastructure in the regions of Ukraine, which will increase the efficiency of the operation of warehouse facilities.

Keywords: warehouse real estate market, vacancy rate of warehouse areas, lease rates, logistic hub, multi-temperature warehouse complexes.

УДК 164:658.589

Кабанець І. А.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ РУХУ МАСИ ДОДАТКОВОГО ПРОДУКТУ В РОБОЧОМУ ДНІ ЯК МІРИ ОСОБИСТОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

У статті визначено методичні засади виміру інноваційної активності персоналу розміром відносного руху маси додаткового продукту в робочому дні. За точку відліку приймається розмір потенційно додаткового капіталу, визначеного потенційною інноваційною активністю персоналу ще до початку виробничого процесу. Обґрунтовано еталон руху маси додаткового продукту в робочому дні, розмір якого еквівалентний умовній грошовій масі, прийнятій за одиницю економічного часу як personal capital. Оптимізація відхилення фактичного руху маси додаткового продукту від еталонного значення приймається як критерій особистої відповідальності за наслідки інноваційної активності.

Ключові слова: додатковий продукт, робочий день, економічний час, міра, логістика, інновація, капітал.

Постановка проблеми. Впровадження інновацій у діяльність людини є основним джерелом руху додаткового продукту, тобто зростання особистого добробуту, тому що «як виробництво додаткової вартості є визначальною ціллю капіталістичного виробництва, так і ступінь добробуту вимірюється

не абсолютним розміром продукту, а відносним розміром додаткового продукту» [1, с. 240]. В умовах розвитку самоуправління питання виміру особистої економічної відповідальності за наслідки впровадження інновацій стає важливим не тільки для окремого суб'єкта, а й для підприємства у цілому.

У вирішенні цього питання проблемою стає латентний характер руху доданого продукту в робочому дні, оскільки «заробітна плата стирає всякі сліди розподілу робочого дня на необхідний і додатковий, на оплачену і неоплачену працю. Вся праця виступає як оплачена праця». Водночас «вартість нового продукту містить у собі еквівалент вартості робочої сили і додаткову вартість. І це якраз тому, що робоча сила, продана на певний термін – день, тиждень і т. д., – володіє меншою вартістю, ніж та вартість, яку створює її використання в період цього терміну» [1, с. 550–598].

Необхідність вирішення цієї проблеми зумовлюється тим, що «досконалий механізм стимулювання не може функціонувати за відсутності методів узгодження інтересів персоналу і цілей як персональних, так і колективу підприємства у цілому. На жаль, у сучасній теорії не існує чіткого визначення такого роду методів» [2, с. 169].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку підприємства досліджуються в роботах К. Маркса, Й. Шумпетера, Р. Фріша, Л. фон Мізеса, М.Д. Руденко, Н.Л. Гавкалової, Г.М. Григоряна, І.В. Гонтаревої, Я.Я. Єльмеева, О.В. Кендюхова та ін.

Загальною точкою зору у наукових дослідженнях є те, що інноваційна активність людини розглядається як складник економічної діяльності, мотивація якої визначається розміром особистого руху маси додаткового продукту в робочому дні, що нині залишається не визначеною.

Інноваційну активність людини науковці розглядають як невід'ємний складник любого виду діяльності. Так, наприклад, у роботі [3, с. 299] вказується на те, що «розмовляючи про підприємця, економісти мають на увазі не людину, а визначену функцію. Ця функція не є специфічною здібністю особливої групи або класу людей; вона притаманна будь-якій діяльності й обтяжує будь-якого працюючого суб'єкта» [3, с. 342]. Нині інноваційну активність пов'язують із діяльністю суб'єкта як підприємця, результат якої оцінюється як прибуток. При цьому оцінка інноваційної активності персоналу в процесі виробничої діяльності залишається не визначеною.

У роботі [4] відзначається, що в результаті інноваційної активності створюються нові продукти, оскільки «виробляти – означає комбінувати в наявній сфері предмети і сили. Виробляти щось інше або по-інакшому – означає комбінувати із цих предметів і сил» [4, с. 36]. Тобто інноваційна активність людини трансформується в додаткову вартість, яка у своїй грошовій масі змінює ринкову рівновагу. «Ми твердо дотримуємося тієї думки, що та або інша особа в принципі є підприємцем, лише якщо вона «здійснює нову комбінацію», вона перестає бути такою, коли заснована ним «справа» починає далі функціонувати в рамках кругообігу» [4, с. 43].

При цьому, необхідно враховувати, що в процесі виробничої діяльності продукти праці не приймають вартісної оцінки, тому, щоби економічно мотивувати інноваційну активність персоналу, необхідно визначити механізм виміру руху маси особистого додаткового продукту в робочому дні, що залишається не вирішеним.

Як відзначає автор роботи [5, с. 324], «щоб обґрунтувати інноваційну суть праці, необхідно мати на увазі інший його бік – визначення його як творця споживної вартості й як самої споживної вартості, яка зводиться до корінної властивості праці створювати результат, що перевершує

витрати». Тобто результатом інноваційної праці є рух додаткового продукту в робочому дні, розмір якого і визначає цінність інноваційної активності людини.

А автор роботи [6, с. 68–70] відзначає, що «нова за змістом і характером праця являє собою синтез розумової і фізичної праці, в якій перевага належить інтелектуальному складнику». При цьому акцентується увага на тому, що «тільки інтелектуалізація праці, яка базується на неперервному поглибленні наукових знань, вносить значний прорив в якісне перетворення змісту і характеру праці». Тому інноваційна активність людини розглядається як результат його інтелектуального розвитку, що потребує відповідних грошових інвестицій, які, своєю чергою, формуються рухом маси додаткового продукту в робочому дні.

У роботі [7] акцентується увага на необхідності дослідження відповідальності за негативні і супутні наслідки інноваційної активності, таких як «інноваційний супровід кризи надмірного споживання, можливих негативних наслідків науково-технічної революції на розвиток суспільства». Автор роботи відзначає, що «інновації – це не самоціль, а лише інструмент гармонійного розвитку суспільства» [7, с. 12], тому питання узгодженості інноваційної активності персоналу в спільному виробничому процесі потребує визначення еталонної міри руху маси додаткового продукту в робочому дні.

Як відзначається в роботі [8, с. 24], «відповідальність – іманентно необхідний компонент зв'язку в усіх сферах життєдіяльності людей», тому відповідальність за рух маси додаткового продукту в робочому дні стає обов'язком усіх учасників виробничого процесу, яка вказує не тільки на зростання особистого добробуту, а і реалізацію спільних економічних інтересів.

Узагальнюючи результати наукових досліджень, можна зробити висновок, що основною проблемою в оцінці та розвитку інноваційної активності персоналу стає латентний характер руху маси додаткового продукту в робочому дні.

Вирішення цієї проблеми науковці пов'язують з «квантифікацією економічних понять, інакше кажучи, спробою зробити ці поняття вимірними» [9, с. 59]. У теорії вимірювання таку ситуацію визначають «як оцінку прихованої, латентної змінної за вимірювальними індикаторами» [10, с. 64].

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних засад оцінки особистої економічної відповідальності за впровадження інновацій, розміру руху маси додаткового продукту в робочому дні.

У роботі використовуються теоретичні положення науковців з економічної теорії та економіметрії, методи емпіричного дослідження, наукові методи логістичного і системного аналізу, методи математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невизначеність розміру руху маси додаткового продукту в робочому дні породжує протиріччя в мотивації та особистій відповідальності за впровадження інновацій у виробничому процесі.

Ці протиріччя зумовлюються тим, що для щоденного відтворення робочої сили суб'єкт потребує додаткового продукту в еквіваленті денної вартості праці. В умовах коли період виробництва в декілька разів перевищує тривалість робочого дня, додатковий продукт повинен бути вже заощаджений, тому виникає необхідність у кредитних авансованих коштах, повернення яких

потребує відповідного руху маси додаткового продукту в робочому дні.

Необхідно відзначити, що для суб'єкта як найманого працівника фізична тривалість праці з боку роботодавця має юридичне визначення, тобто робочий день регламентується законом, а праця – заробітною платою. У цьому разі економічна відповідальність за формування додаткового продукту повністю перекладається на суб'єкта як підприємця, юридичний статус якого дає право на його використання.

При цьому не усвідомлюється спільна економічна відповідальність за розмір руху маси доданого продукту в діяльності персоналу. У сучасних умовах важливою рисою економічної системи стає органічне поєднання праці та власності, впровадження принципів самоуправління, визначення особистої відповідальності за економічні ризики виробничої діяльності.

Безперервність відтворення робочої сили в робочому дні можна розглядати як постійний рух маси додаткового продукту одного суб'єкта з рухом маси продукту, необхідного для праці іншого суб'єкта.

Даний рух у грошовому еквіваленті визначає сутність економічного потоку, періодичність якого регламентується робочим днем, оскільки «працю, яка проводиться з дня на день рухом сукупного капіталу, можна розглядати як один робочий день» [1, с. 317].

Водночас для суб'єктів виробничого процесу робочий день визначається рухом як необхідного, так і додаткового продукту, оскільки «сума необхідної і додаткової праці, періодів часу, в яких працівник виробляє вартість, яка компенсує його робочу силу, та додаткову вартість, що створює абсолютну величину його робочого часу – робочий день» [1, с. 241].

Даний підхід до визначення робочого дня дає можливість установити ізоморфізм економічної структури праці окремого працівника з економічною структурою потенційного сукупного капіталу, оскільки «додатковий продукт зразу виробляється в такій формі, яка дає йому змогу функціонувати як додатковий капітал» [1, с. 11].

Особливістю економічного потоку у виробничому процесі є те, що «вартість товару виражається у цінах раніше, ніж вони вступають в обіг, тому вона – передумова обігу, а не результат його» [1, с. 614]. Тобто розмір руху додаткового продукту в робочому дні визначається ще до початку виробничого процесу.

У період виробничого процесу рух додаткового продукту еквівалентний руху капіталу, оскільки «капітал можна зрозуміти тільки як рух, а не як річ, яка знаходиться у спокої», і вимірюється своїм еталоном руху. Тобто «вартість функціонує як капітальна вартість або капітал лише тому, що вона в різних формах свого кругообігу, які в жодному разі «не одночасні», а слідує одна за іншою, залишається тотожною самій собі і сама із собою порівнюється» [1, с. 121–112].

Друга особливість руху додаткового продукту полягає у тому, що в процесі праці «частина додаткової вартості, яка перетворюється на додатковий капітал, постійно повинна зазнавати зворотне перетворення на змінний капітал або додатковий робочий фонд» [1, с. 642]. Тобто в робочому дні розмір руху маси додаткового продукту повинен бути еквівалентним розміру руху маси необхідного продукту, що визначає сутність економічного часу.

Поняття *економічного часу* і *робочого часу* мають свої відмінності. Якщо робочий час пов'язується з економічною мірою руху маси необхідної праці, то економічний час – з економічною мірою руху маси додаткового продукту.

Тобто «економічний час є нематеріальною реальністю і способом існування економічної матерії. Остання існує лише в економічному русі, але, оскільки економічний рух здатний здійснюватися лише в економічному часі та просторі, то економічна матерія існує в економічному часі та економічному просторі» [11, с. 144].

При цьому виникає питання: як буде визначатися ціна маси додаткового продукту, коли ціна маси необхідної праці в робочому дні визначена розміром заробітної плати?

Принципова відмінність економічного часу полягає у тому, що він стає носієм інформації про відносний рух додаткового продукту в робочому дні. У цьому разі він не пов'язаний із поняттям заробітної плати, а акцентується увага на інноваційній активності персоналу.

Рівновага руху маси необхідної праці з рухом маси додаткового продукту праці в робочому дні розглядається як раціональний принцип, прояв природного закону рівноваги обміну продукту праці за їх вартістю, тому «виходячи з даного закону, необхідно обґрунтовувати відхилення, а не навпаки, – не з відхилення виводити самий закон» [1, с. 205].

У статті пропонується, відповідно до даного закону, еквівалентність руху маси необхідної праці з рухом маси додаткового продукту праці в робочому дні визначити умовною грошовою масою, прийнятою за одиницю економічного часу як *personal capital*.

Для того щоб поєднати інноваційну активність суб'єктів виробничого процесу в єдиному економічному просторі, пропонується період виробничого процесу розглядати як період одного робочого дня, в якому співвідношення розміру потенційного змінного капіталу до розміру додаткового капіталу фіксується як константа.

Дана точка зору базується на тому, що «чи працює сто робочих разом або ж кожен із них працює поодиноці, вартість виробленої маси дорівнює ста робочим дням незалежно від того, у більшій чи меншій кількості продуктів представлено ці робочі дні; іншими словами, вартість цієї маси продуктів не залежить від продуктивної праці» [12, с. 401].

Це дає можливість у бюджеті спільного робочого дня виходячи із ціни і обсягу кінцевого продукту визначити обсяг необхідних коштів для оплати поточної праці, а також додаткових коштів для оплати потенційної праці.

В умовах різної інноваційної спроможності в діяльності персоналу розмір фактичного руху додаткового продукту в періодах робочого дня буде різним, мінімізація відхилення від його еталонного значення стає критерієм особистої відповідальності за наслідки інноваційної активності.

У статті обґрунтовується, що об'єктивність інформації щодо розміру руху маси додаткового продукту в робочому дні безпосередньо залежить від розміру еталонного руху маси додаткового продукту в робочому дні, прийнятої за одиницю економічного часу.

Автором обґрунтовується [13, с. 151–156], що наведені вище вимоги будуть ураховані тоді, коли розмір еталона руху маси додаткового продукту в робочому дні буде визначатися у формалізованому вигляді (формула 1):

$$D_p = \frac{2 \cdot \sqrt{K_z \cdot K_d}}{T \cdot \dot{C}}, \text{ умовн. одн,} \quad (1)$$

де D_p – розмір еталонного руху маси додаткового продукту в робочому дні на одного працюючого, умовн. грн.;

K_z – розмір потенційного змінного капіталу на оплату праці персоналу, грн.;

K_d – розмір потенційного додаткового капіталу, грн.;

T – період виробничого процесу в робочих днях;

\dot{C} – чисельність працюючих.

Принципова відмінність даного еталону полягає у тому, що він, з одного боку, розглядається як база виміру відносного розміру руху маси додаткового продукту в робочому дні та водночас виступає одиницею виміру інноваційної активності, що важливо з огляду логістики руху маси додаткового продукту в періоді виробничого процесу.

Поточний розмір руху маси додаткового продукту в робочому дні визначається у вигляді формули 2:

$$D_{p.i} = N_i \cdot 2 \cdot \sqrt{\text{Зед.і} \cdot \text{Кд.і}}, \text{ умовн. од,} \quad (2)$$

де $D_{p.i}$ – поточний розмір руху маси додаткового продукту в робочому дні, умовн. грн.;

N – обсяг робіт у натуральних одиницях, (шт., метр, кг і т. д.);

Зед.і – ціна праці за одиницю робочого часу, грн.;

Кд.і – ціна потенційно додаткового продукту в одиниці робочого часу, грн.

Відношення поточного розміру руху маси додаткового продукту в робочому дні до еталонного його значення визначає рівень (P_i) особистої відповідальності за наслідки інноваційної активності в спільній економічній діяльності (формула 3):

$$P_i = \frac{D_{p.i}}{D_p}, \quad (3)$$

Висновки. Запропонований підхід до визначення розміру еталонного руху маси додаткового продукту в робочому дні дає можливість відстежувати інноваційну активність у спільному виробничому процесі, здійснювати збір емпіричної інформації для прийняття логістичних рішень щодо використання енергії інновацій, а також: виділити рух додаткового продукту в окремий економічний потік, логістами якого стають суб'єкти виробничої діяльності; особисто контролювати рух додаткового продукту відповідно до руху спільного потенційного капіталу; аналізувати відповідність руху особистого додаткового продукту руху оплати праці; визначитися з інформаційною базою логістики інноваційного менеджменту.

Подальші дослідження пов'язані з визначенням масштабу одиниці personal capital з урахуванням фазових періодів виробничого процесу, таких як маркетинг, дослідження, розроблення, виробництво, складування, для забезпечення єдиних принципів логістики інноваційного менеджменту, мотивації персоналу до впровадження інновацій.

Список використаних джерел:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат, 1978. 907 с.
2. Гавкалова Н.Л., Власенко Т.А. Управление эффективностью менеджмента персонала: монография. Х.: ХНЕУ, 2011. 296 с.
3. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. IV. Век глобальных трансформаций; под. ред. Ю.А. Ольсевича. М.: Мысль, 2004. Кн. 1. 942 с.
4. Шумпетер Й. Исследование предпринимательской прибили, кредита, процента и цикла конъюнктуры; пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 453 с.
5. Ельмеев Я.Я. Человек труда вместо человеческого капитала: перспективы человека в глобализирующемся мире; под ред. В.В. Парцван. СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2003. С. 319–351.
6. Гигорян Г.М. Категория труда и ее метаморфозы в экономической науке. Социальная экономика. 2004. № 1–2. С. 51–72.
7. Чухрай Н.І. Сучасна модель розвитку суспільства: інноваційне марнотратство чи об'єктивна необхідність? Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 8–12.
8. Туркин И.Е. Проблема взаимоотношения ответственности личности и общества в контексте философского анализа. Вісник Сев.НТУ. 2010. Вип. 103. С. 34.
9. Фриш Р. От утопической теории к практическому приложению: случай эконометрики. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. V. Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов; под. ред. Ю.А. Ольсевича. М.: Мысль, 2004. Кн. 1. 767 с.
10. Гонтарева І.В. Поняття вартості при оцінці ефективності діяльності підприємства. Управління розвитком. 2015. № 2(180). С. 60–65.
11. Кендюхов О.В., Ягельська К.Ю. Економічний підхід до визначення часу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 3. С. 141–148.
12. Маркс К. Теория прибавочной стоимости. Ч. 1. М.: Политиздат, 1978. 476 с.
13. Кабанець І.А. Методичні основи особистої економічної відповідальності персоналу. Управління розвитком. 2015. № 3(181). С. 151–157.
14. Кабанець І.А. Дослідження методичних основ оцінки логістики руху додаткового продукту в умовах інноваційної діяльності. Технологический аудит и резервы производства. 2016. № 3/4(29). С. 22–27.

Кабанец І. А.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗМЕРА ДВИЖЕНИЯ МАССЫ ПРИБАВОЧНОГО ПРОДУКТА В РАБОЧЕМ ДНЕ В КАЧЕСТВЕ МЕРЫ ЛИЧНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

Резюме

В статье определены методические основы измерения инновационной активности персонала размером относительного движения массы прибавочного продукта в рабочем дне. За точку отсчета принят размер потенциально дополнительного капитала, определенного потенциальной инновационной активностью персонала еще до начала производственного процесса. Обоснован эталон движения массы прибавочного продукта в рабочем дне, размер которого эквивалентен условной денежной массе, принятой за единицу экономического времени как personal capital. Оптимизация отклонения фактического движения массы прибавочного продукта от эталонного значения принята в качестве критерия личной ответственности за последствия инновационной активности.

Ключевые слова: прибавочный продукт, рабочий день, экономический час, мера, логистика, инновация, капитал.

Kabanets I. A.

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

DETERMINATION OF THE MASS MOVEMENT OF THE SURPLUS PRODUCT IN THE WORKING DAY AS A MEASURE OF PERSONAL RESPONSIBILITY FOR THE INTRODUCTION OF INNOVATIONS

Summary

The article defines the methodological basis for measuring the innovative activity of personnel with the size of the relative movement of the mass of the surplus product in the working day. The starting point is the amount of potentially additional capital determined by the potential innovative activity of the personnel even before the start of the production process. The standard of the movement of the mass of the surplus product in the working day is justified, the size of which is equivalent to the conventional monetary mass accepted as unit of economic time as "personal capital". Optimization of the deviation of the actual movement of the mass of the surplus product from the reference value is taken as a criterion of personal responsibility for the consequences of innovation activity.

Keywords: surplus product, working day, economic hour, measure, logistics, innovation, capital.

УДК 339.564

Кібенко К. А.

Таврійський державний агротехнологічний університет

РІВЕНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Статтю присвячено аналізу рівня ефективності функціонування представників малих форм аграрного виробництва. Доведено важливість цього сегменту аграрного сектору як суб'єкта конкурентних відносин, а також чинника, що значною мірою нівелює негативні соціальні процеси на селі. Здійснено кластерний аналіз діяльності малих форм аграрного виробництва на загальнонаціональному рівні.

Ключові слова: селянське господарство, аграрний бізнес, кластерний аналіз, аграрне виробництво, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Сучасний стан функціонування вітчизняного аграрного сектору характеризується зростанням ролі малих форм господарювання як в економічному, так і в соціальному аспектах. Питома вага окремих видів сільськогосподарської продукції (зокрема, плодів, ягід та картоплі) в загальній структурі перевищує 90%. Окрім того, певний прошарок становлять господарства, які, не маючи формального статусу юридичної особи, фактично досить успішно здійснюють підприємницьку діяльність, функціонуючи на тих сегментах вітчизняного продовольчого ринку, які не змогли освоїти сільськогосподарські підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного функціонування малих форм аграрного виробництва, а також особливості

сучасного стану та перспектив їхнього подальшого функціонування досліджувалися в роботах В.К. Збарського [1], С.В. Кальченко [3], Б.Й. Пасхавера [5], Ю.О. Лупенко [4] та ін. Специфіка теоретичних та методичних аспектів функціонування сімейних форм аграрного виробництва розглядалися в дослідженнях О.В. Чаянова [13], А.М. Челінцева [14] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення особливості оцінки результативності малих форм аграрного виробництва як повноцінного складника в масштабі всієї галузі. Також доцільним є дослідження регіональної специфіки функціонування цього сегменту аграрного сектору з оцінкою їхнього впливу на розвиток регіональної економіки.

Мета статті полягає в оцінці ролі малих форм аграрного виробництва порівняно з результатами діяльності макро- та мезоформ аграрного підприємства, а також у висвітленні регіональних особливостей впливу їх функціонування на загальний характер економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток суб'єктів малих форм господарювання в сільському господарстві є дуже важливою умовою ефективного розвитку всього аграрного сектору, який сьогодні є важелем зростання усїєї національної економіки. Значним мотиватором зростання сільськогосподарського виробництва є малий аграрний бізнес.

Збільшення значимості малих форм господарювання для економіки України пояснюється зростанням їх кількості, збільшенням чисельності зайнятого населення, нарощуванням основного капіталу та збільшенням товарообігу (табл. 1). Із приведених даних бачимо, що малі форми господарювання є однією з найбільш стійких форм господарської діяльності. Ці форми господарювання традиційно мають більш високу організаційну і функціональну гнучкість порівняно зі структурами великого та середнього агробізнесу, мають ефективні внутрішні механізми адаптації до змін зовнішнього середовища, здатні ефективно використовувати ресурси, які непривабливі для представників сектору великотоварного виробництва.

Саме малі форми господарювання стають основним елементом формування економічного базису розвитку значної частини сільських територій, забезпечують збереження сільського укладу як форми суспільних взаємовідносин, впливають на збереження мотивації праці сільського населення. Нині в Україні спостерігаються нестабільні тенденції функціонування представників великого та середнього аграрного бізнесу – сільськогосподарських підприємств. З'явився факт конкуренції з малими формами господарювання, нестабільного підвищення рівня виробництва сільськогосподарської продукції та зниження ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ринкова трансформація створила значне вивільнення працездатного сільського населення. У зв'язку із цим виникла проблема самозайнятості на селі, яка вирішується за рахунок функціонування малих форм аграрного виробни-

цтва – особистих селянських (за статистичною звітністю – домогосподарства у сільській місцевості) та фермерських господарств. Сьогодні малий сектор аграрного виробництва є основним джерелом доходів селян. Нині у цьому секторі господарювання в користуванні знаходиться 9 494,3 тис. га (36,8%) сільськогосподарських угідь, виробляється 51,7% усїєї валової продукції країни.

Приведені дані демонструють, що малі форми господарювання у структурі аграрного сектору домінують. Вони за умов значно гіршого забезпечення земельними ресурсами забезпечили в 2016 р. майже вдвічі вищу продуктивність гектару землі – 13 863,4 грн. проти 7 542,9 грн. у сільськогосподарських підприємствах. Якщо порівняно з 1990 р. обсяги виробництва у сільськогосподарських підприємствах скоротилися на 23,7%, то в малих формах господарювання вони зросли на 34,9% [15, с. 225]. Спостерігається зростання частки малих форм господарювання у виробництві тих продуктів, які вважалися виключно компетенцією великого та середнього аграрного бізнесу. Малі форми господарювання у 2016 р. виробили 34,7% зернових, 33,3% соняшнику, 47,2% яєць, а по основних продуктах тваринництва, овочівництва та садівництва вони взагалі є лідерами. Так, у 2016 р. вони виробили 75,7% молока, 98,7% меду, 98,4% картоплі, 89,1% овочів, 86,3% плодівих та ягідних культур [15, с. 89–171].

Також слід звернути увагу на те, що за аналізований період продуктивність гектару сільськогосподарських угідь у малих формах господарювання за абсолютним рівнем стабільно залишається значно вищою порівняно з продуктивністю представників великого та середнього агробізнесу і має тенденцію до збільшення на 7,9%.

Здатність до самовідтворення у представників великого та середнього агробізнесу залишається набагато нижчою, ніж у малих формах господарювання – у 1,9 рази. А це говорить про те, що малі суб'єкти підприємництва забезпечують набагато кращий результат віддачі землі.

Для виявлення основних тенденцій подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва у різних суб'єктах господарювання проведено трендові моделювання валової сільськогосподарської продукції в постійних цінах, що дало можливість отримати прогнози її величини в майбутньому

Таблиця 1
Результати діяльності суб'єктів великого, середнього та малого агробізнесу в Україні

Показники		Суб'єкти аграрного бізнесу		
		великі	середні	малі
Кількість підприємств, од.	2012 р.	26	2774	43123
	2013 р.	27	2553	45246
	2014 р.	28	2267	41885
	2015 р.	29	2200	42668
	2016 р.	30	2174	41165
Рівень рентабельності виробництва, %	2012 р.	29,7	21,0	23,1
	2013 р.	20,0	8,9	13,1
	2014 р.	23,8	22,0	19,0
	2015 р.	54,3	39,9	41,9
	2016 р.	29,3	32,3	37,6
Середньорічний темп приросту кількості зайнятих працівників, %		-4,7	-6,0	+2,1
Середньорічний темп приросту основного капіталу, %		+11,4	+19,4	+24,5
Середньорічний темп приросту обсягу товарообігу, %		+28,4	+22,0	+30,9

Джерело: розраховано за статистичними даними [7]

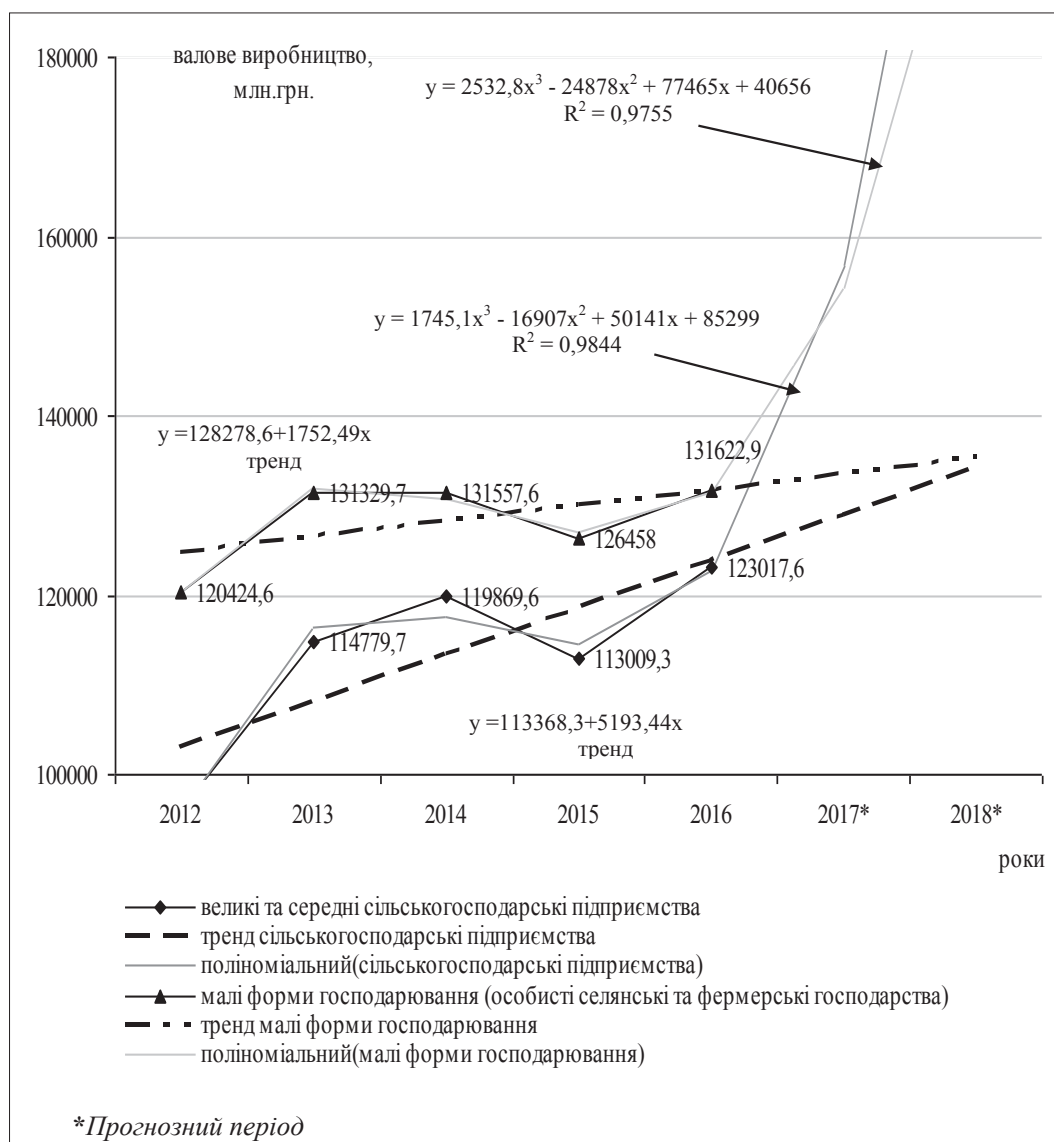


Рис. 1. Трендове моделювання валової продукції у малому та великому секторі агровиробництва

Джерело: розраховано автором за даними статистики

окремо для малого та великого секторів агровиробництва (рис. 1).

Із наведених даних бачимо, що вже протягом наступних двох прогностичних років обидва сектори аграрного виробництва матимуть майже рівнозначні частки у виробництві сільськогосподарської продукції, що доводять як лінійний, так і поліноміальний тренди. Інакше кажучи, у найближчому майбутньому і малий, і великий аграрний бізнес продовжуватимуть стабільно функціонувати, розподіляючи власні ринкові ніші майже по 50%.

Ситуація доводить, що така структура аграрного сектору України –справедлива вимога продовольчої безпеки країни. І це має логічні доводи. Кон'юнктурна вимога досить широкого асортименту галузевих сільськогосподарських продуктів за сучасних умов не може бути забезпечена лише великими та середніми суб'єктами аграрного бізнесу. У цьому разі малі форми господарювання виступають у ролі рятівника продовольчої безпеки країни, беручи на себе забезпечення пропозиції продукції, яку не постачає на ринок узагалі

або у достатній кількості сектор великого підприємництва (рис. 2).

Незважаючи на загальну ситуацію у структурі виробництва в аграрному секторі економіки, надзвичайно важливим є дослідження регіональних особливостей розподілу сільськогосподарського господарювання. Всі адміністративно-територіальні області України мають абсолютно різні структурно-виробничі параметри, а тому елементарна аналітика офіційних статистичних даних є малоефективною. Для зменшення концентрації наявних виробничих параметрів та встановлення структурного взаємозв'язку між ними використаємо метод ієрархічної кластеризації, побудований на засадах узагальнення характеристик множини ознак із множини об'єктів.

Кластерний аналіз призначений для розбивки вибірки об'єктів на підмножину (кластери) шляхом групування схожих об'єктів. Показник схожості об'єктів розраховується за алгоритмом методу оцінки відстані між об'єктами та порожнього вимірних масштабів відстані. За допомогою програми Statistika 10,0 було оброблено regio-

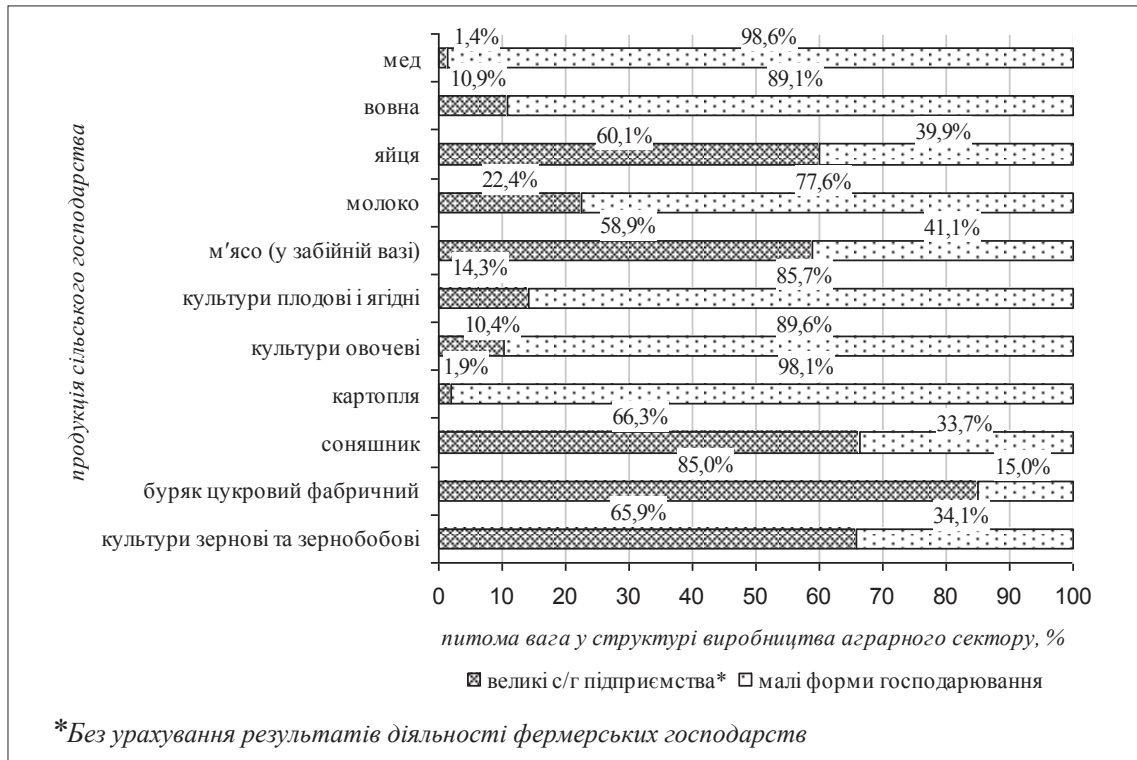


Рис. 2. Структура виробництва сільськогосподарської продукції в середньому за період 2012–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [16]

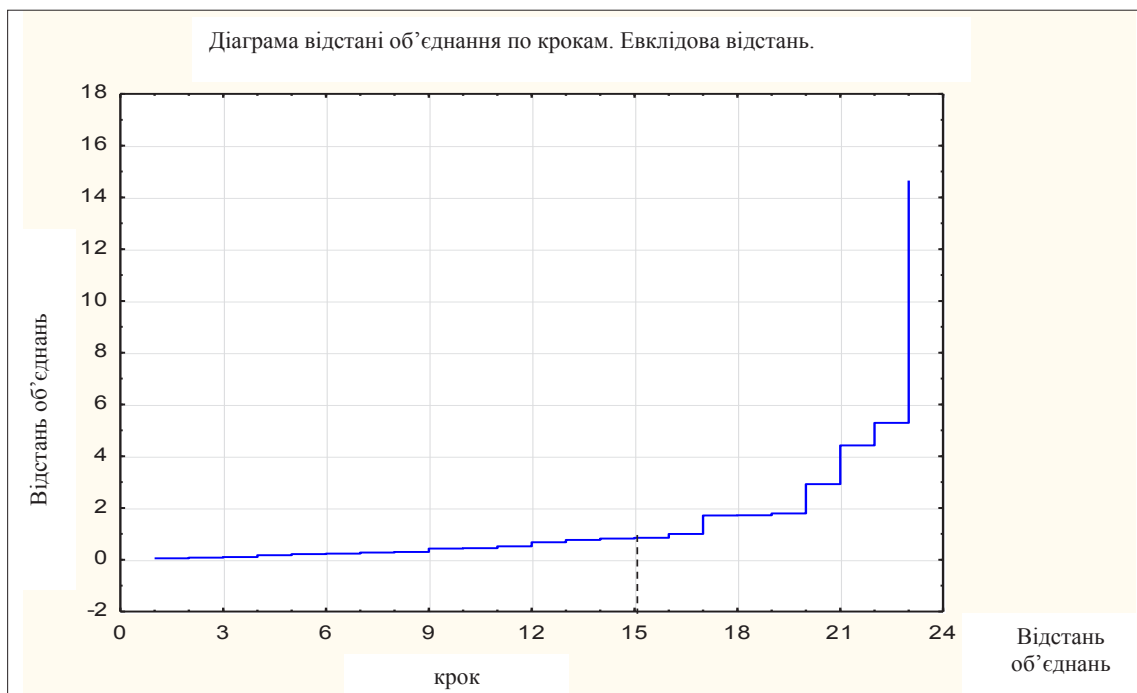


Рис. 3. Дендограма структурно-виробничих параметрів аграрного сектору України (метод повного зв'язку, Евклідова відстань)

Джерело: побудовано та розраховано автором за даними статистики

нальні статистичні дані. Відповідний кластерний аналіз продемонстрував такі результати (рис. 3).

Графік дендограми являє собою сформовані об'єднання (тісний дотик один з одним), які, руха-

ючись донизу, формують кластери. Сформований вузол – це об'єднання двох та більше кластерів, а розташування вузлів уздовж вісі «ордината» – це відстань, на якій були об'єднані кластери.

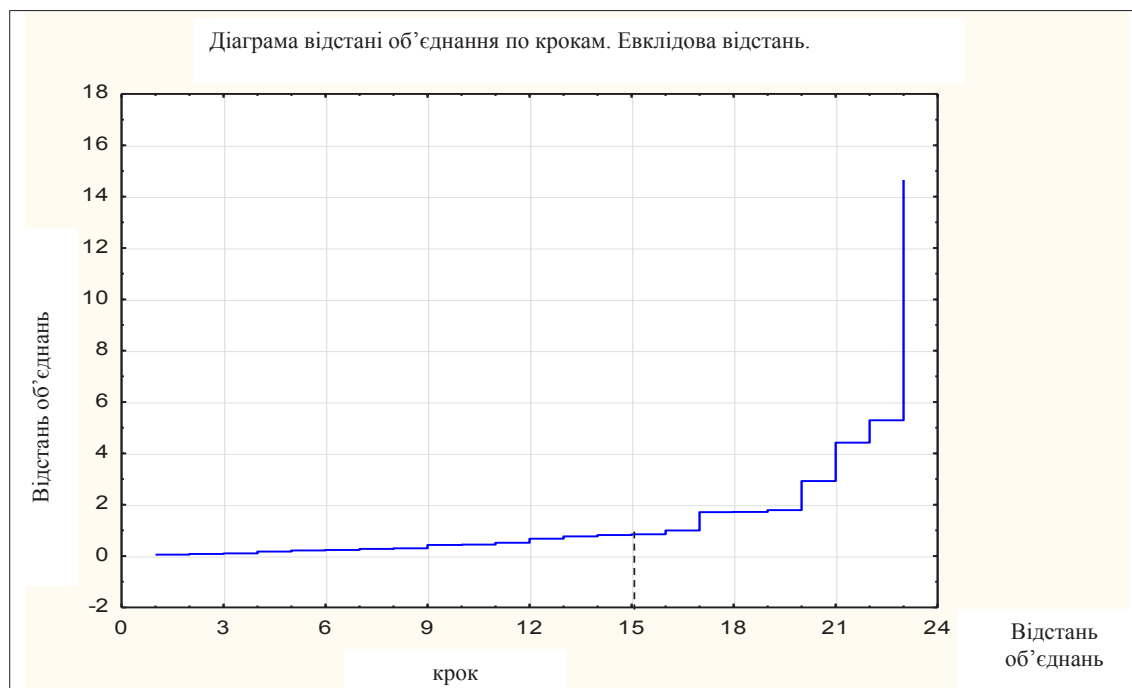


Рис. 4. Об'єднання структурно-виробничих альтернатив аграрного сектору за регіонами країни методом Уорда

Джерело: побудовано та розраховано автором

Таблиця 2

Результати кластерного аналізу регіональних особливостей розподілу сільськогосподарського господарювання

Номер та назва кластеру	Області, що входять у кластер	Структурно-виробнича характеристика кластеру
№ 1 – крупний виробник с/г продукції, основним виробником якої є великі підприємства	Вінницька, Дніпропетровська, Полтавська, Харківська	Це найбільший постачальник сільськогосподарської продукції, який у середньому за останні п'ять років забезпечує 26% виробництва всієї валової с/г продукції країни. Частка малого сектору кластера по Україні також є суттєвою і становить 24,2%, проте це йому забезпечує лише 48% загального обсягу виробництва, проти 52% валового виробництва с/г продукції великими підприємствами.
№ 2 – крупний постачальник с/г продукції з дуже міцним великим сектором	Київська, Хмельницька, Черкаська	Це крупний виробник сільськогосподарської продукції, що забезпечує 17,1% валової с/г продукції країни. Частка малого сектору в Україні незначна – 12,3%, що на тлі активної конкурентної позиції великого сектору відводить малому сектору допоміжну роль у виробничій діяльності кластера, формуючи лише 38% валової регіональної с/г продукції.
№ 3 – крупний виробник с/г продукції, основним виробником якої є малі форми господарювання	Кіровоградська, Львівська, Одеська, Херсонська	Це крупний виробник сільськогосподарської продукції, що забезпечує 16,8% валової с/г продукції країни. Частка малого сектору кластера по Україні є суттєвою – 19,9% і стабільно забезпечує йому конкурентні позиції в агробізнесі регіонів, формуючи 62% валового виробництва с/г продукції проти 38% її виробництва у великих сільськогосподарських підприємствах.
№ 4 – кластер із розвинутим виробництвом с/г продукції, основним виробником якої є великі підприємства	Донецька, Сумська, Тернопільська, Чернігівська	Кластер постачає 15,2% від загального розміру валової сільськогосподарської продукції країни. Частка малого сектору в Україні незначна – 13,1%, що на тлі конкурентної переваги великого сектору демонструє його допоміжну роль у виробничій діяльності кластера, створюючи 46% валової регіональної с/г продукції.
№ 5 – кластер із розвинутим виробництвом с/г продукції, основним виробником якої є малі форми господарювання	Житомирська, Запорізька, Миколаївська	Це виробник сільськогосподарської продукції, що забезпечує 10,8% валової с/г продукції країни. Частка малого сектору в Україні незначна – 12,3%, проте всередині кластера малий сектор зберігає кращі конкурентні позиції в агробізнесі регіонів, формуючи 60% валового виробництва с/г продукції проти 40% її виробництва у великих сільськогосподарських підприємствах.
№ 6 – дрібний постачальник с/г продукції, основним виробником якої є малі форми господарювання	Волинська, Івано-Франківська, Рівненська	Це дрібний постачальник сільськогосподарської продукції, який у середньому за останні п'ять років забезпечує лише 7,6% виробництва всієї валової с/г продукції країни. Частка малого сектору в Україні незначна – 10,3%, проте саме цей сектор займає міцну конкурентну нішу на ринку кластера, забезпечуючи 71% регіональної с/г продукції.
№ 7 – кластер із нерозвиненим виробництвом с/г продукції	Закарпатська, Луганська, Чернівецька	Кластер постачає 5,7% від загального розміру валової сільськогосподарської продукції країни. Малий сектор створює 7,8% с/г продукції в Україні та всередині кластера є основним виробником, забезпечуючи 91% регіональної с/г продукції.

Для детальної результативності використаного методу застосуємо метод Уорда з метою точного вибору кількості кластерів. За допомогою інструментів програми Statistika 10,0 був сформований графік об'єднання об'єктів у класи (рис. 4).

За допомогою графіка встановлено точку «перегину» та номер кроку, за якого відбувся «перегин». У цьому разі точкою перегину є крок під номером 17. Кількість кластерів (K) дорівнює:

$$K = n - m, \quad (1)$$

Де n – кількість об'єктів у вибірці;
 m – номер кроку.

Звідси отримуємо: $K = 24 - 17$. Іншими словами, найточніша кількість кластерів структурно-виробничих параметрів аграрного сектору України дорівнює семи. Як результат, констатуємо сім кластерів, кожен з яких включає ті параметри аграрного виробництва, значення яких є однорідними.

Значний імпульс для розвитку сільськогосподарського виробництва малий сектор агробізнесу забезпечує у кластерах № 3, № 5, № 6 та № 7. В інших кластерах провідна роль належить представникам великого та середнього сектору аграрного виробництва. Проте навіть у регіонах

останніх перелічених кластерів малі форми господарювання підтверджують власну важливу виробничу функцію – сприяння розвитку галузі сільськогосподарства шляхом створення більше третини регіонального продукту агробізнесу.

Отже, у більшості кластерів малі форми господарювання є міцними фундаментом регіональної продовольчої безпеки, який, своєю чергою, створює джерела доходів та робочі місця у найбільш трудомісткому секторі економіки – сільському господарстві. Малий аграрний бізнес є необхідним елементом повноцінного сільськогосподарського ринку і механізму його розвитку.

Висновки. За результатами дослідження доведено домінуючу роль малих форм аграрного виробництва в загальній структурі. Також відзначається зростання частки малих форм господарювання у виробництві тих продуктів, які вважалися виключно компетенцією великого та середнього аграрного бізнесу. За результатами кластерного аналізу зазначається, що в більшості кластерів малі форми господарювання є міцним фундаментом регіональної продовольчої безпеки, створюючи джерела доходів та робочі місця у найбільш трудомісткому секторі економіки – сільському господарстві.

Список використаних джерел:

1. Збарський В.К., Талавира М.П., Резнік Н.П., Єременко Д.В. Формування конкурентоспроможного фермерського укладу України: монографія; за ред. професора В.К. Збарського. К.: ННЦ ІАЕ, 2016. 530 с.
2. Інвестиційний паспорт Запорізької області 2017 / Запорізька обласна державна адміністрація. Запоріжжя, 2017. 59 с.
3. Кальченко С.В. Особливості розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2017. № 3(35).
4. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі виробництва молока) / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін. К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. 60 с.
5. Пасхавер Б.Й. Малі форми аграрного виробництва. Економіка АПК. 2013. № 11. С. 18
6. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2016 році» / за ред. О.М. Прокопенко. Київ, 2016. 80 с.
7. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства» 2016 / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 623 с.
8. Статистичний збірник «Регіони України» 2017 / за ред. І.М. Жук. Київ, 2017. 692 с.
9. Статистичний збірник «Сільське господарство Житомирської області» 2016 / за ред. Г.А. Пашинської. Житомир, 2017. 213 с.
10. Статистичний збірник «Сільське господарство Запорізької області» 2016 / за ред. М.З. Шейко. Запоріжжя, 2017. 199 с.
11. Статистичний збірник «Сільське господарство Миколаївської області» 2016 / за ред. І.В. Компанієць. Миколаїв, 2017. 204 с.
12. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2016 рік / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 246 с.
13. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды; редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др. М.: Экономика, 1989. 492 с.
14. Челинцев А.Н. Теоретические основания организации крестьянского хозяйства. Харьков, 1919. 178 с.
15. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm 2.

Кибенко Е. А.

Таврический государственный агротехнологический университет

УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ФОРМ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

Статья посвящена анализу уровня эффективности функционирования представителей малых форм аграрного производства. Доказана важность данного сегмента аграрного сектора как субъекта конкурентных отношений, а также фактора, который в значительной мере нивелирует негативные социальные процессы на селе. Осуществлен кластерный анализ деятельности малых форм аграрного производства на общенациональном уровне.

Ключевые слова: крестьянское хозяйство, аграрный бизнес, кластерный анализ, аграрное производство, конкурентоспособность.

Kibenko K. A.

Tavriya State Agrotechnological University

LEVEL OF EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY OF SMALL FORMS OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Summary

The article is devoted to the analysis of the level of efficiency of the functioning of representatives of small forms of agrarian production. The author proved the importance of this segment of the agrarian sector as a subject of competitive relations, as well as a factor that greatly offsets the negative social processes in the countryside. Cluster analysis of small forms of agrarian production at the national level was carried out.

Keywords: peasant economy, agrarian business, cluster analysis, agrarian production, competitiveness.

УДК 338.242.2:627.8

Костишин Н. С.

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ НА ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ІЗ РОЗРОБЛЕННЯ ТА БУДІВНИЦТВА МАЛИХ ГІДРОЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ

У статті досліджено технологічні особливості відновлення і побудови нових об'єктів малої гідроенергетики. Зосереджено увагу на формуванні статей витрат малих ГЕС та їх структури. Визначено аспекти, які сприятимуть зниженню виробничих витрат й економічному розвитку в цілому.

Ключові слова: мала гідроенергетика, мікроГЕС, міні-ГЕС, витрати, реконструкція, будівництво.

Постановка проблеми. Виробництво електроенергії з використанням енергії води вважається добре відпрацьованою і перевіреною часом технологією. Ще з початку 1920-х років в Україні були збудовані малі ГЕС на багатьох річках, у кінці 1950-х років їхня кількість становила 956 із загальною встановленою потужністю близько 30 000 кВт. У Галичині використання енергії води відбувалося ще за часів існування на цій території Австро-Угорської імперії та панування Польщі. У ті далекі роки малі ГЕС переважно були призначені для забезпечення енергією млинів, які розташовували поблизу. Це давало можливість збільшувати промислові потужності в отриманні борошна та інших продуктів млинарства. У Тернопільській області кількість таких ГЕС перевищувала два десятки. Згодом у зв'язку з розвитком централізованого енергопостачання та концентрацією виробництва електроенергії на потужних теплових і атомних станціях існуючі малі гідроелектростанції законсервували, демонтували, і більшість із них сьогодні зруйнована.

Враховуючи сучасні тенденції до переходу на альтернативні джерела отримання енергії, доречним є відновлення малих ГЕС Тернопільської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання щодо вивчення гідроенергетичного потенціалу малих річок, розвитку будівництва й відновлення малих гідроелектростанцій, їхнього впливу на навколишнє природне середовище висвітлено в працях вітчизняних й зарубіжних економістів. Зокрема, Н.А. Палишкін, І.А. Міщенко провели порівняльний аналіз економічних показників малих гідроелектростанцій різних типів і встановили, що використання типових проектів і серійного гідроенергетичного обладнання дає змогу на третину скоротити витрати на будівництво малих гідроелектростанцій [1]. Л. Левковська, В. Мандзик оцінили сучасний стан та перспективи розвитку малої гідроенергетики в Україні, встановили головні стимулюючі чинники збільшення кількості об'єктів малої гідроенерге-

тики та визначили екологічні ризики й можливі негативні наслідки будівництва малих гідроелектростанцій [2, с. 8]. О.М. Маценко, С.І. Німко, Д.М. Овчаренко, досліджуючи вплив малої гідроенергетики на навколишнє середовище та господарську діяльність, запропонували методiku оцінки еколого-економічної ефективності функціонування малих гідроелектростанцій [3, с. 26].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сьогодні за умов інтенсивного розвитку та державного сприяння використанню альтернативних джерел енергії залишається недостатньо дослідженим питання формування статей витрат з урахуванням технологічних особливостей будівництва малих гідроелектростанцій.

Мета статті полягає у вивченні технологічних особливостей функціонування малих гідроелектростанцій та дослідженні їхнього впливу на формування витрат із розроблення та будівництва таких ГЕС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні державні програми розвитку економіки та реформи в Україні спрямовані на поліпшення добробуту громадян і мають на меті втілення заходів щодо імплементації найкращого досвіду світових країн у ту чи іншу галузь. Не винятком є й галузь енергозабезпечення країни. Прагнення України стати членом Європейського Союзу вимагає дотримання керівництвом держави напрямку розвитку з урахуванням чинних норм та законів, які діють у ЄС.

Для виведення енергетичного комплексу України на принципово новий, якісний рівень розвитку, вирішення проблем енергетичної безпеки з урахуванням вимог Європейської спільноти урядом нашої країни прийнято Енергетичну стратегію України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [4]. Вона передбачає, що до 2025 р. здебільшого буде завершено реформування енергетичного комплексу України, досягнуто першочергових цільових показників із безпеки та енергоефективності, забезпечено його інноваційне оновлення та інте-

грацію з енергетичним сектором ЄС. Значне місце відводиться малій гідроенергетиці, зокрема сьогодні в нашій країні існує механізм щодо стимулювання виробництва електроенергії малими ГЕС та іншими поновлюваними джерелами енергетики – «зелений» тариф. Це спеціальний тариф, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, у тому числі на введених в експлуатацію чергах будівництва електричних станцій (пускових комплексах), з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії, виробленої лише мікро-, міні- та малими гідроелектростанціями) [5].

Гарантування державою купівлі повного обсягу виробленої електроенергії протягом усього терміну дії системи стимулювання за рахунок упродовження «зеленого» тарифу оновило ринок альтернативної енергетики. Завдяки цьому тарифу термін окупності проектів малих ГЕС скоротився до семи-восьми років, що сприяло побудові нових найбільш потужних малих ГЕС у Тернопільській області на річках Дністер (Касперівська ГЕС) та Серет (МГЕС с. Більче Золоте, Янівська ГЕС).

Однак, незважаючи на позитивну динаміку в розвитку малої гідроенергетики Тернопільщини, сьогодні залишилося ще чимало ГЕС, які потребують відновлення та реконструкції. Зокрема, найбільш доцільними є:

– Івачівська ГЕС (р. Серет), потужність якої становить 300 кВт, напір водоскиду – 4,5 м, пропускна здатність – 10,3 м³/год. Гідроелектростанція була введена в експлуатацію ще в 1955 р. Нині вали турбін на ГЕС та енергетичне обладнання демонтовано;

– Червоноградська ГЕС (р. Джурина): потужність – 200 кВт, напір водоскиду – 24,9 м, пропускна здатність – 1,08 м³/год. Гідроелектростанція була введена в експлуатацію у 1957 р. Сьогодні будівля ГЕС зруйнована, водосховище замулене;

– Залозецька ГЕС (р. Серет) потужністю 250 кВт. Гідроелектростанція була введена в експлуатацію у 1951 р. Водосховище руслового типу реконструйоване на п'ять водосховищ заплавного типу. Тепер у зв'язку з підтопленням водорегулюючих споруд водосховищ подача води на ГЕС неможлива. Збереглася будівля станції, однак

гідроенергетичне обладнання розкомплектоване і потребує повної заміни;

– Плотницька ГЕС та Осівецька ГЕС (р. Стрипа) потужністю 250 кВт та 125 кВт відповідно. Обидві гідроелектростанції введено в експлуатацію у 1950-х роках. Нині вони зруйновані і потребують капітальних затрат на відродження [6].

Технічний стан основного гідроагрегатного та електросилового устаткування таких малих ГЕС Тернопільщини істотно відпрацьований.

За інформацією Асоціації «Укргідроенерго» орієнтовні обсяги капіталовкладень у новоспоруджені малі ГЕС потужністю до 1 МВт в Україні становлять від 2 000 до 3 000 доларів США на 1 кВт установленної потужності, відновлення малих ГЕС потужністю до 1 МВт – від 1 500 до 2 000 доларів США на 1 кВт (далі – \$/кВт) [7]. Для порівняння: у Швейцарії витрати на будівництво малих ГЕС становлять 1800–2300 \$/кВт, в Англії – до 2500 \$/кВт, в Японії – 2300–3000 \$/кВт [1].

Орієнтовні обсяги фінансових ресурсів, необхідних для виконання завдань із відновлення, будівництва малих ГЕС Тернопільської області, проведення розчистки гідроакмулюючих водойм, виконання комплексу науково-дослідних і проектних робіт наведено в табл. 1.

Статті витрат на відновлення чи реконструкцію малих ГЕС залежать від їхніх технологічних особливостей. Традиційний спосіб виробництва електроенергії ґрунтується на використанні кінетичної енергії води, яка утворюється під час падіння води з висоти і проходить через турбіну. Остання обертає воду й приводить у дію електричний генератор. Кількість кінетичної енергії, що надходить до турбіни, визначається напором і витратою води, яка проходить через турбіну. Складові елементи об'єктів малої гідроенергетики є практично однаковими і включають турбіни, генераторні установки, будівлю електростанції, турбінний водовід, водоприймальну/водозабірну споруду, системи контролю і відповідний канал. Показники ефективності у вартості турбін залишаються відносно сталими, але методи будівництва і пов'язані із цим витрати змінюються залежно від наявних водних ресурсів, майданчика, екологічного середовища та стану наявних залишків ГЕС.

Таблиця 1

Орієнтовні обсяги фінансових ресурсів, необхідних для виконання завдань із відновлення, будівництва малих ГЕС Тернопільської області

№ з/п	Назва ГЕС, місце знаходження	Потужність, МВт	Прогнозоване річне виробництво електроенергії, тис. кВт/год	Орієнтовні обсяги фінансових ресурсів, необхідні для відновлення та будівництва малих ГЕС, млн. грн.	Проведення розчистки гідроакмулюючих водойм, млн. грн.
1.	Івачівська ГЕС с. Нижній Івачів Тернопільського р-ну	0,30	1350,0	4,8	0,14
2.	Червоноградська ГЕС, с. Нирків Заліщицького р-ну	0,20	900,0	3,2	0,10
3.	Задарівська ГЕС, с. Задарів Монастирського р-ну	0,20	900,0	3,2	0,10
4.	Залозецька ГЕС, смт Залізці Зборівського р-ну	0,25	1125,0	4,0	0,12
5.	Плотницька ГЕС, с. Плотича Козівського р-ну	0,25	1125,0	4,0	0,12
6.	Осівецька ГЕС, с. Осівці Бучацького р-ну	0,13	563,0	4,0	0,12
	ВСЬОГО:	1,33	5963,0	23,0	0,7

Джерело: сформовано автором на основі [6]

Потужність ГЕС безпосередньо залежить від натиску води, а також від коефіцієнту корисної дії використовуваного турбогенератора. Через те, що за природними законами рівень води змінюється залежно від сезону, а також ще з низки причин, як вираження потужності гідроелектричної станції прийнято брати циклічну потужність. Наприклад, розрізняють річний, місячний, тижневий або добовий цикли роботи гідроелектростанції.

Враховуючи особливості природного ландшафту річок Тернопільської області, зокрема річки Серет, це невеликі річкові ріки з малим уклоном, гідроелектростанції за класифікацією належать до малих, тобто з потужністю до 10–30 МВт. У такому разі використовують один зі способів створення напору води:

1) для руслових ГЕС напір води створюється за рахунок побудованої греблі, яка повністю перегороджує річку;

2) для низьконапірних ГЕС до 20 м низьконапірний русловий гідровузол передбачає створення ГЕС із напором води в кілька метрів, водосховище якої зазвичай обмежується зоною природного затоплення заплави за сильних паводків.

Залежно від напору води в ГЕС застосовуються різні види турбін. Так, для низьконапірних використовують поворотнілопасні турбіни в залізобетонних камерах. Принцип роботи таких турбін полягає у такому: вода, що знаходиться під тиском (напір води), надходить на лопати турбіни, які починають обертатися. Механічна енергія обертання турбіни передається на поєднаний із нею електрогенератор, який виробляє електроенергію. Турбіни розрізняються за деякими технічними характеристиками, а також камерами – залізними або залізобетонними – і розраховані на різний напір води.

Під час будівництва малих ГЕС для збільшення рівня встановленої потужності гідроелектричної турбіни і генератора зазвичай використовують греблю або дериваційний водовід (загату), що будується поперек річки для забезпечення енергетичних та цілої низки водогосподарських потреб.

За рахунок будівництва греблі і водосховища можна значно поліпшити напірні та водопропускні характеристики гідроенергетичного об'єкту. Це досягається шляхом підвищення повного напору, накопичення річкового стоку, збільшення рівня витрат води, яка подається до турбінно-генераторної установки, а також утримування надлишкового річкового стоку у верхньому б'єфі греблі для майбутнього використання.

Загалом малі ГЕС складаються з таких основних компонентів:

– відвідний канал або трубопровід, напірний трубопровід;

– турбіна або водяне колесо – перетворює енергію води в енергію обертання;

– генератор – перетворює енергію обертання в електричну;

– регулятор – управляє генератором;

– електротрансформаторний блок, який підводить електроенергію до споживача.

Вітчизняним законодавством визначено класифікацію малих ГЕС і введено поняття:

– «мікрогідроелектростанція» (МГЕС потужністю до 200 кВт);

– «міні-гідроелектростанція» (МГЕС потужністю 200–1000 кВт);

– «мала гідроелектростанція» (МГЕС потужністю 1000–10000 кВт).

Гідроенергетичні об'єкти Тернопільської області належать до всіх трьох класів – міні-, мікро- та малі ГЕС, тому їм притаманні відповідні характеристики базових елементів конструкції складників ГЕС (табл. 2). На практиці розміри можуть змінюватися в дуже широких межах залежно від особливостей кожного окремого майданчика.

Сьогодні малі ГЕС поширені в багатьох країнах світу. Вони характеризуються великим годинним напрацюванням, значними конструктивними запасами і високою надійністю, не вимагають постійної присутності обслуговуючого персоналу. Екологічні наслідки від будівництва й експлуатації малих ГЕС мінімальні. Мала гідроенергетика практично не залежить від погодних умов і здатна забезпечити стабільне виробництво електроенергії. Обґрунтування доцільності створення об'єктів малої гідроенергетики повинно враховувати економічні, соціальні та екологічні чинники.

Згідно із зарубіжними даними, структура витрат під час спорудження нових малих ГЕС становить:

– гідроспоруди та будівлі – 45–50%;

– основне обладнання – 25–30%;

– засоби автоматизації та регулювання – 15%;

– затрати на інфраструктуру територій – 5–10%.

За готового напірного фронту (наявні водойми) витрати на будівництво зменшуються на 30–40%. Використання простих турбін на базі елементів серійних насосів знижує вартість турбінного обладнання на 25% [9].

Склад та структура статей витрат залежать і від того, чи мала ГЕС будується заново, чи реконструюється. Вони також будуть відрізнятися в кожному окремому випадку, враховуючи індивідуальні особливості конкретної малої гідроелектростанції, однак наведемо типовий перелік статей витрат (рис. 1).

Таким чином, під час реконструкції наявної малої ГЕС найскладнішими питаннями є необхід-

Таблиця 2

Основні характеристики конструктивних елементів малих ГЕС

Елементи	Тип ГЕС		
	Мікро (<100кВт)	Міні (100 кВт – 1,5 МВт)	Малі (1,5 МВт- 30 МВт)
Довжина греблі (м)	0 – 10	10 – 25	15 – 50
Водосховище (га)	0	0 – 10	0 – 50
Турбінний водовід: – довжина (м)	0 – 100	10 – 1000	25 – 1000
- діаметр (м)	0,3 – 1,0	0,5 – 1,5	1,0 – 2,25
Будівля ГЕС (м 2)	Немає* – до 30	20 – 120	100 – 225
Довжина відвідного каналу (м)	0 – 10	25 – 100	50 – 300

*Можуть не мати будівлі ГЕС: споруда може бути розташована на відкритому майданчику.

Джерело: складено за [8, с. 38]

ність не виходити за межі наявного майданчика, обмежений робочий простір, ризик ушкодження наявних елементів обладнання і споруд, які збереглися в придатному стані, а також забезпечення безпеки праці на майданчику. Не менш важливими є контроль екологічних властивостей твердих і рідких будівельних матеріалів, розміщення відходів та протипаводковий захист. Інструментами вирішення цих питань, перш за все, буде наявність планів організації будівельних робіт та ситуаційні плани майданчиків, плани заходів щодо запобігання забрудненню.

Загалом усі понесені витрати на будівництво нових чи капітальне переоснащення наявних об'єктів малих ГЕС поділяються на постійні та змінні, це дає можливість оцінити обсяги витрат на реалізацію проектів будівництва таких об'єктів (табл. 3).

Отже, під час використання гідропотенціалу малих річок Тернопільської області можна досягти вагомій економії паливно-енергетичних ресурсів. Розвиток малої гідроенергетики сприятиме децентралізації загальної енергетичної системи, а це знівелює низку проблем як в енергопостачанні віддалених і важкодоступних районів сільської місцевості, так і в управлінні гігантськими енергетичними системами. Заразом буде вирішено

цілий комплекс економічних, екологічних та соціальних проблем у сферах життєдіяльності та господарювання в сільській місцевості, у тому числі й у районних центрах.

Висновки. Розвиток гідроенергетики в Україні є на належному рівні, що засвідчує наявність широкого кола сторін, які зацікавлені в розвитку саме малих ГЕС, це й інженерно-будівельні компанії, постачальники обладнання, розробники (власники) проектів, оператори об'єктів і підрядники з великим досвідом роботи в галузі. Об'єкти гідроенергетики Тернопільської області з урахуванням природних умов та технологічних особливостей належать до категорій малих (мікро, міні). Сьогодні значна їхня частина потребує реконструкції та відновлення, а то й побудови нових, що супроводжується виникненням відповідних статей витрат. Під час розроблення та будівництва малих ГЕС уважаємо за доцільне використовувати гідротурбіни та генератори, які розроблені вітчизняними підприємствами; оснащення малих ГЕС забезпечити сучасними системами автоматизованого управління; використовувати власні трудові ресурси як на етапі спорудження, так і в процесі експлуатації малих ГЕС. Дотримання цих аспектів сприятиме зниженню виробничих витрат, а також економічному розвитку краю у цілому.



Рис. 1. Склад статей витрат, пов'язаних із будівництвом нової та реконструкцією наявної малої ГЕС

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Таблиця 3

Структура витрат на будівництво нових чи капітальне переоснащення наявних об'єктів малих ГЕС

Вид витрат	Нова греблева ГЕС	Реконструкція наявної ГЕС
Загальна вартість проекту (грн./кВт)	73400 – 115745	42345 – 127035
Постійні експлуатаційні витрати (грн./кВт/рік)	140 – 735	140 – 700
Змінні експлуатаційні витрати (грн./МВт/год.)	140 – 170	140 – 225

Джерело: сформовано автором на основі [9]

Список використаних джерел:

1. Палишкин Н.А., Мищенко И.А. Экономика строительства малых гидроэлектростанций. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Tekhnica/article/viewFile/1260/1214>.
2. Левковська Л., Мандзик В. Ідентифікація екологічних ризиків об'єктів малої гідроенергетики. Економіст. 2016. № 12. С. 8–12.
3. Методичні засади оцінки еколого-економічної ефективності функціонування малих гідроелектростанцій / О.М. Маценко, С.І. Німко, Д.М. Овчаренко. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2013. № 4. С. 26–34.
4. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/f469391n10.pdf>.
5. Закон України «Про електроенергетику» від 16.10.1997 № 575/97-ВР (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/575/9-%D0%B2%D1%80>.
6. Обласна програма розвитку малої гідроенергетики на 2011–2015 роки: Розпорядження голови обласної державної адміністрації від 02.03.2011 № 125. URL: www.oda.te.gov.ua/data/upload/catalog/main/ua/3603/_125.doc.
7. Офіційний сайт Асоціації «Укргідроенерго». URL: <http://www.ukrhydroenergo.org/>.
8. Мала гідроенергетика України. Технологічні особливості малих ГЕС. Т. II / В. Вовчак, О. Тесленко, О. Самченко. К., 2018. 145 с.
9. Технічний звіт з оцінки потенціалу відновлюваної енергетики в Україні: Малі ГЕС. URL: <file:///D:/наукові%20роботи/ГЕС/для%20випрат.pdf>.

Костишин Н. С.

Чертковский учебно-научный институт предпринимательства и бизнеса ТНЭУ

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ПО РАЗРАБОТКЕ И СТРОИТЕЛЬСТВУ МАЛЫХ ГИДРОЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ

Резюме

В статье исследованы технологические особенности восстановления и построения новых объектов малой гидроэнергетики. Сосредоточено внимание на формировании статей расходов малых ГЭС и их структуры. Определены аспекты, способствующие снижению производственных затрат и экономическому развитию в целом.

Ключевые слова: малая гидроэнергетика, микроГЭС, мини-ГЭС, расходы, реконструкция, строительство.

Kostyshyn N. S.

Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business TNEU

THE INFLUENCE OF TECHNOLOGICAL FEATURES ON FORMING THE EXPENDITURE ON THE DEVELOPMENT AND CONSTRUCTION OF SMALL HYDRAULIC POWER STATION

Summary

In the article technological features of restoration and construction of new objects of small hydropower are investigated. The attention is focused on the formation of the articles of expenses of small hydropower stations and their structure. The aspects that will reduce production costs and economic development in general are determined.

Keywords: small hydropower, mirko HES, mini HPS, costs, reconstruction, construction.

УДК 332.3:631.11

Маркіна І. А.

Кобченко М. Ю.

Полтавська державна аграрна академія

ПАРАМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЗА УМОВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ

Досліджено практичні аспекти параметричного аналізу системи землекористування за умов оптимізації витрат. Розглянуто технологічні та еколого-економічні підходи переходу до екологічного господарювання. Визначено покрововий процес суб'єктивної техніко-економічної трансформації господарств.

Ключові слова: управління, землекористування, аграрні підприємства, оптимізація витрат, ефективність.

Постановка проблеми. Загальні правила, механізми та принципи ведення органічного виробництва як цільової основи ефективного еколого-орієнтованого землекористування визначено у значній кількості міжнародних, національних та приватних стандартів. В Україні на момент про-

ведення наших досліджень розроблено лише проекти детальних правил виробництва непереробленої органічної продукції (сировини) тваринного та рослинного походження, у тому числі грибів, органічної продукції (сировини) бджільництва та аквакультури, органічних морських водоростей,

які на разі ще офіційно не ухвалені, оскільки знаходяться у процесі узгодження з чинним вітчизняним законодавством, локальними особливостями та можливостями сільськогосподарського виробництва. Отже, перехід сільськогосподарського підприємства на органічне землеробство потребує виконання низки вимог і відповідної організації виробництва. Для цього необхідні розроблення науково обґрунтованої стратегії розвитку органічного землеробства та побудова організаційно-економічного механізму її реалізації. Такий механізм повинен урахувати як економічну доцільність виробництва, так і його екологічний аспект, що актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що процес переходу до екологічного господарювання пов'язаний із двома аспектами: технологічним (встановлює різницю між екологічним і традиційним землеробством) та еколого-економічним (оцінює результати господарювання у процесі екологічного й традиційного ведення галузі). Для переходу підприємств із традиційними методами господарювання на етапі моделювання виробничих процесів застосовуються технологічні регламенти екологічного або органічного землеробства, які вважаються вхідними параметрами моделі. Еколого-економічний аспект відображено у вихідних параметрах математичної моделі, тобто є результатом процесу моделювання агроєкостеми, який і визначає доцільність підвищення рівня екологізації агровиробництва.

Оцінка поточного землекористування відбувається на першому етапі переходу від традиційного до органічного землекористування [2; 7; 12]. Цей етап збігається з оцінкою придатності земель для ведення органічного землеробства. Якщо агротехнології придатні або обмежено придатні, тобто структура виробництва відповідає нормативним показникам екологічної оцінки, придатність ґрунтів для органічного виробництва визначається за ґрунтово-агрохімічними критеріями [3; 8; 9].

Якщо агротехнології виявляються непридатними, то в такому разі можливе інтегроване землекористування, принцип якого полягає у зниженні рівня хімікатів, виробництва на цих землях продуктів харчування, безпечних для здоров'я та навколишнього середовища [4; 5].

Для оцінки стану та параметрів поточного землекористування використовується двоетапний аналіз за допомогою побудови матриці виграшів у системі ігрового моделювання організаційної поведінки на першому етапі та тривимірних поверхневих контурних карт для оцінки розподілу учасників на другому етапі [1; 6; 10; 11]. Поверхневі контурні карти використовуються в

розвідувальному аналізі даних, наприклад тривимірні діаграми розсіювання. За допомогою таких експериментів можна виявити складні нелінійні взаємозв'язки між змінними. Крім того, вони корисні для наочного подання результатів аналізу, таких як кластерний аналіз.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальним є виявлення складних нелінійних взаємозв'язків між змінними під час аналізу системи землекористування в системі ігрового моделювання.

Мета статті полягає у дослідженні практичних аспектів параметричного аналізу системи землекористування за умов оптимізації витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз параметрів поточного землекористування нами проведено в системі типової для лісостепової зони (на прикладі Полтавської області) п'ятипольної сівозміни з набором таких культур: горох, озима пшениця, цукровий буряк, кукурудза на зерно, яровий ячмінь.

У табл. 1 представлено дані для оцінки впливу виробничих витрат на ефективність виробництва гороху підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності. За даними таблиці можна констатувати, що максимальний рівень ефективності в 241,9% був зафіксований за дотримання виробничих витрат не менше 5 000, але не більше 7 000 грн. на 1 га. За таких умов були отримані найбільш сприятливі умови отримання врожайності, яка сягає від 30 до 35 ц/га та цінових пропозицій в поточних ринкових умовах. Найменший рівень зафіксований у вигляді збитковості в 23,4%, що отриманий за витрат на рівні не більше 11 000, але не менше 9 000 грн. з причини недостатньої врожайності для покриття витрат – у середньому до 20 ц/га. Найбільшу ефективність за всіх варіантів формування врожайності отримано за виробничих витрат не менше 5 000 та не більше 7 000 грн. на 1 га посівної площі гороху. Найменшу результативність за всіх варіантів формування врожайності показали виробничі витрати – понад 15 000 грн. на 1 га посівної площі гороху. Це говорить про те, що за поточних ґрунтово-кліматичних умов високі витрати не завжди забезпечуються достатнім рівнем окупності.

На рис. 1 представлено статистично згладжені дані про кількісний розподіл підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом гороху, у вигляді карти поверхні.

Дані картограми на рис. 1 свідчать про те, що сукупність підприємств Полтавської області, що зайняті виробництвом гороху, складається з двох груп. Підприємства першої групи – більшої – керуються витратами на рівні близько 11 000 грн.

Таблиця 1

Вплив виробничих витрат на ефективність (рівень рентабельності) виробництва гороху підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності, %

Групи виробничих витрат на 1 га	Групи підприємств за врожайністю гороху					Загалом за рівнем виробничих витрат
	до 20 ц/га	від 20 до 25 ц/га	від 25 до 30 ц/га	від 30 до 35 ц/га	понад 35 ц/га	
менше 5000 грн.	51,7	–	–	–	–	51,7
від 5000 до 7000 грн.	–	183,4	154,0	241,9	–	191,7
від 7000 до 9000 грн.	–	–	117,6	–	–	117,6
від 9000 до 11000 грн.	-23,4	20,7	65,3	56,7	115,9	75,4
від 11000 до 13000 грн.	-11,8	–	42,6	133,4	133,8	79,1
від 13000 до 15000 грн.	–	–	110,7	43,4	16,3	53,5
понад 15000 грн.	–	–	94,9	12,5	16,1	34,0
Загалом за рівнем врожайності	1,1	142,7	100,4	98,2	101,3	94,0

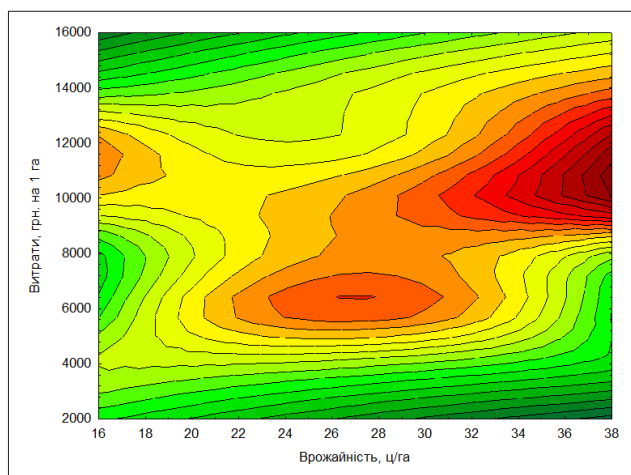


Рис. 1. Карта розподілу підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом гороху

на 1 га з очікуваннями отримати максимальну врожайність близько 37 ц/га. Інша група підприємств – менша за кількістю – дотримується витрат від 5 500 до 7 000 грн. на 1 га посівів з очікуваннями отримати врожайність у діапазоні від 24 до 30 ц/га. Інші підприємства в меншості формують різні комбінації виробничих витрат на 1 га посівів гороху, які пов'язані з окремими випадками відходження від традиційної технології виробництва гороху за поточних умов господарювання. Так, значна кількість підприємств отримала мінімальну врожайність за високих виробничих витрат (близько 11 000 грн./га).

У табл. 2 представлено дані для оцінки впливу виробничих витрат на ефективність виробництва озимої пшениці підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності.

Щодо виробництва озимої пшениці, то за даними таблиці можна констатувати, що максимальний рівень ефективності в 429,1% був зафіксований за дотримання виробничих витрат не менше 6 000, але не більше 8 500 грн. на 1 га. За таких умов були отримані найбільш сприятливі умови отримання врожайності зерна, яка масово сягає від 50 до 65 ц/га та цінових пропозицій у поточних ринкових умовах. Найменший рівень зафіксований у вигляді збитковості в 30,8%, що отриманий за тих же рівнів урожайності підприємствами, які отримали недостатню врожайність для покриття витрат – у середньому до 20 ц/га. Найбільшу ефективність за всіх варіантів формування врожайності отримано за виробничих

витрат не менше 3 000 та не більше 6 000 грн. на 1 га посівної площі озимої пшениці. Найменшу результативність за всіх варіантів формування врожайності показали виробничі витрати – понад 18 500 грн. на 1 га посівної площі. Це переважно пов'язано з наявністю у цій групі підприємств, що були змушені займатися пересівом пшениці через несприятливі умови перезимівлі.

На рис. 2 представлено статистично згладжені дані про кількісний розподіл підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом озимої пшениці, у вигляді карти поверхні.

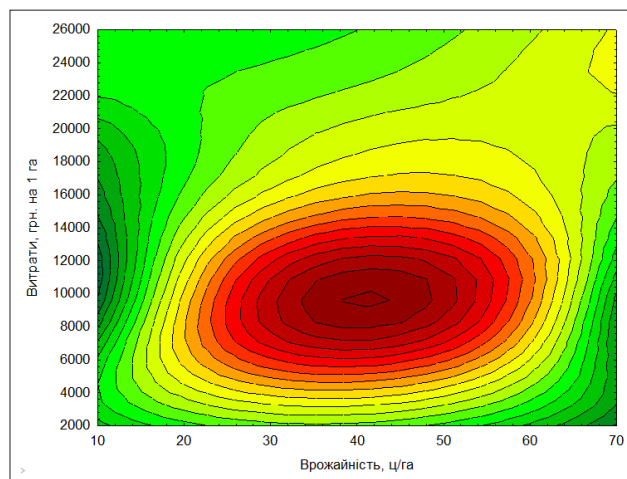


Рис. 2. Карта розподілу підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом озимої пшениці

Дані картограми на рис. 2 свідчать про те, що сукупність підприємств Полтавської області, що зайняті виробництвом озимої пшениці, на відміну від гороху є однорідною. Більшість підприємств керується витратами в діапазоні від 6 000 до 13 000 грн. на 1 га з очікуваннями отримати врожайність близько 35–50 ц/га. Децю менша за кількістю група – 46 підприємств – схильна до мінімізації своїх витрат (від більшості), що відображається втратою врожайності. Втрату конкурентних переваг ці підприємства компенсують більш виваженою ринковою стратегією. Аналогічна за кількістю (50 підприємств) група підвищує на одну-дві позиції свої витрати (дох 16 000 грн./га), що обертається збільшенням урожайності, тому топологія групи на карті жовтого та оранжевого кольорів має вид еліпсу.

У табл. 3 представлено дані для оцінки впливу виробничих витрат на ефективність виробни-

Таблиця 2

Вплив виробничих витрат на ефективність (рівень рентабельності) виробництва озимої пшениці підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності, %

Групи виробничих витрат на 1 га	Групи підприємств за врожайністю озимої пшениці					Загалом за рівнем виробничих витрат
	менше 20 ц/га	від 20 до 35 ц/га	від 35 до 50 ц/га	від 50 до 65 ц/га	понад 65 ц/га	
менше 3500 грн.	32,3	77,7	–	–	–	50,4
від 3500 до 6000 грн.	12,0	46,5	96,7	110,7	269,2	63,7
від 6000 до 8500 грн.	-30,8	17,0	48,4	429,1	127,5	51,8
від 8500 до 11000 грн.	–	0,5	30,0	53,5	–	31,1
від 11000 до 13500 грн.	–	4,1	21,2	43,2	58,0	28,3
від 13500 до 16000 грн.	–	-9,0	26,4	42,5	19,0	28,4
від 16000 до 18500 грн.	–	–	53,6	12,5	27,2	31,9
понад 18500 грн.	–	–	-23,8	51,9	23,4	24,4
Загалом за рівнем врожайності	14,3	20,4	35,8	64,4	46,9	38,3

Таблиця 3

Вплив виробничих витрат на ефективність (рівень рентабельності) виробництва цукрових буряків підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності, %

Групи виробничих витрат на 1 га	Групи підприємств за врожайністю цукрових буряків					Загалом за рівнем виробничих витрат
	менше 300 ц/га	від 300 до 400 ц/га	від 400 до 500 ц/га	від 500 до 600 ц/га	понад 600 ц/га	
менше 15000 грн.	3,1	–	–	–	–	3,1
від 15000 до 20000 грн.	-36,1	22,5	–	112,1	–	28,7
від 20000 до 25000 грн.	–	–	–	22,7	74,6	35,7
від 25000 до 30000 грн.	–	-13,3	24,8	25,2	73,4	36,7
від 30000 до 35000 грн.	–	–	-3,7	31,3	–	21,3
понад 40000 грн.	–	–	-53,7	-21,7	20,3	-14,2
Загалом за рівнем врожайності	-10,0	13,5	-9,1	19,7	52,4	17,5

цтва цукрових буряків підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності.

Щодо виробництва цукрових буряків, то за даними таблиці можна констатувати, що максимальний рівень ефективності в 74,6% був зафіксований за дотримання виробничих витрат не менше 20 000, але не більше 25 000 грн. на 1 га посівів. За таких умов були отримані найбільш сприятливі умови отримання врожайності буряку, яка масово сягає більше 600 ц/га та цінових пропозицій у поточних ринкових умовах. Найменший рівень зафіксований у вигляді збитковості в 53,7%, що отриманий за виробничих витрат понад 40 000 грн. на 1 га посівів, які отримали недостатню врожайність для покриття настільки великих витрат – у середньому від 400 до 500 ц/га. Найбільшу ефективність за всіх варіантів формування врожайності продемонстровано підприємствами з виробничими витратами не менше 25 000 та не більше 30 000 грн. на 1 га посівної площі цукрового буряку. Найменшу результативність за всіх варіантів формування врожайності буряку показали виробничі витрати понад 40 500 грн. на 1 га посівної площі. Це переважно пов'язано з наявністю у цій групі підприємств, що підвищували середньообласний рівень внесення добрив для компенсації недостатньої вологи в критичні періоди вегетації культури. На рис. 3 представлено статистично згладжені дані про кількісний розподіл підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом цукрового буряку, у вигляді карти поверхні.

Дані картограми на рис. 3 свідчать про те, що сукупність підприємств Полтавської області, що

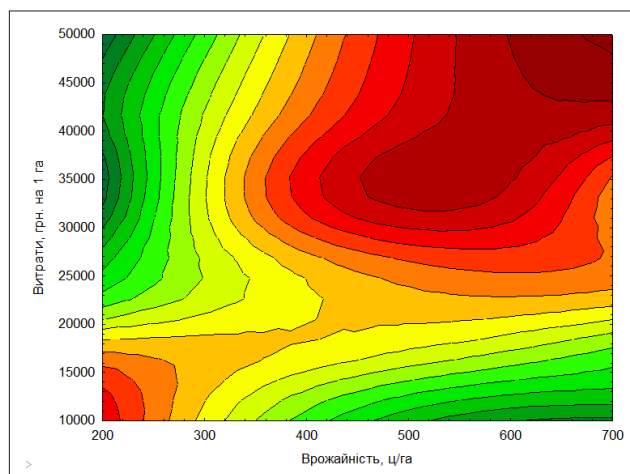


Рис. 3. Карта розподілу підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом цукрового буряку

зайняті виробництвом цукрового буряку, сильно розгалужена. Більшість підприємств керується витратами не менше 30 000 грн. на 1 га з очікуваннями отримати максимальну врожайність близько 500–600 ц/га. Інша група підприємств – менша за кількістю – схильна мінімізувати свої витрати, дотримуючись витрат до 20 000 грн. на 1 га посівів, отримуючи врожайність до 400 ц/га. Решта підприємств дотримуються витрат, близьких до максимальних.

У табл. 4 представлено дані для оцінки впливу виробничих витрат на ефективність виробництва кукурудзи на зерно підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності.

Виробництво кукурудзи на зерно демонструє максимальний рівень ефективності в 276,3%, що був зафіксований за дотримання виробничих витрат не менше 9 000, але не більше 11 000 грн. на 1 га посівів. За таких умов були отримані найбільш сприятливі умови отримання врожайності зерна, яка масово сягає від 100 до 130 ц/га та цінових пропозицій у поточних ринкових умовах. Цей рівень урожайності є статистичним максимумом для більшості підприємств. Найменший рівень зафіксований у вигляді збитковості в 29,0%, що отриманий за виробничих витрат не менше 17 000 грн. та не більше 19 000 грн. на 1 га посівів, які отримали недостатню врожайність для покриття витрат – у середньому до 40 ц/га, що є мінімальною для аналізованої сукупності. Найбільшу ефективність за всіх варіантів формування врожайності продемонстровано підприємствами з близькими до мінімальних рівнів витрат, що знаходяться в межах від 5 000 до 7 000 грн. на 1 га. Проте такий рівень витрат за аналізованими даними обмежує потенційну врожайність верхньою межею в 70–100 ц/га. Найменшу результативність за всіх варіантів формування врожайності кукурудзи показали виробничі витрати від 21 000 до 23 000 грн. на 1 га посівної площі. Це переважно пов'язано з наявністю у цій групі підприємств, які за наявного рівня агротехніки не змогли підняти рівень врожайності до достатнього для окупності, тобто близько 80 ц/га.

На рис. 4 представлено статистично згладжені дані про кількісний розподіл підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом кукурудзи на зерно, у вигляді карти поверхні. Дані картограми на рис. 4 свідчать про те, що дана сукупність підприємств є також умовно однорідною. Виняток становить незначна кількість підприємств (23 підприємства, або 6% від загальної сукупності). Більшість підприємств (38,6%) керується витратами в діапазоні від 11 000 до 17 000 грн. на 1 га з очікуваннями отримати врожайність близько 70–100 ц/га.

Таблиця 4

Вплив виробничих витрат на ефективність (рівень рентабельності) виробництва кукурудзи підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності, %

Групи виробничих витрат на 1 га	Групи підприємств за врожайністю кукурудзи					Загалом за рівнем виробничих витрат
	менше 40 ц/га	від 40 до 70 ц/га	від 70 до 100 ц/га	від 100 до 130 ц/га	понад 130 ц/га	
менше 5000 грн.	98,1	174,7	–	–	–	117,2
від 5000 до 7000 грн.	88,9	118,2	203,8	–	–	121,2
від 7000 до 9000 грн.	3,2	41,2	80,4	212,8	–	44,8
від 9000 до 11000 грн.	9,0	74,2	95,5	276,3	217,7	90,6
від 11000 до 13000 грн.	-8,9	48,2	85,8	181,9	40,4	69,9
від 3000 до 15000 грн.	-5,1	35,0	58,3	73,9	57,9	48,5
від 15000 до 17000 грн.	139,9	56,9	61,1	73,3	-6,6	64,1
від 17000 до 19000 грн.	-29,0	-0,6	43,3	72,3	50,0	38,6
від 19000 до 21000 грн.	–	5,9	59,5	93,8	24,4	60,0
від 21000 до 23000 грн.	–	49,2	27,3	34,7	–	32,0
від 23000 до 25000 грн.	–	6,7	27,6	126,1	37,0	49,5
понад 25000 грн.	–	43,8	22,9	61,7	34,8	40,7
Загалом за рівнем врожайності	45,4	50,9	62,0	103,6	50,7	61,6

Таблиця 5

Вплив виробничих витрат на ефективність (рівень рентабельності) виробництва ячменю підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності, %

Групи виробничих витрат на 1 га	Групи підприємств за врожайністю ячменю					Загалом за рівнем виробничих витрат
	менше 10 ц/га	від 10 до 25 ц/га	від 25 до 40 ц/га	від 40 до 55 ц/га	понад 55 ц/га	
менше 3500 грн.	7,1	56,2	60,0	–	–	49,3
від 3500 до 5500 грн.	–	12,9	43,4	102,2	–	26,7
від 5500 до 7500 грн.	–	-9,1	33,1	39,7	218,7	21,0
від 7500 до 9500 грн.	–	-11,9	10,2	19,9	–	10,5
від 9500 до 11500 грн.	–	-8,4	2,2	7,6	–	2,0
від 11500 до 13500 грн.	–	-59,5	-19,6	35,5	51,8	15,2
від 13500 до 15500 грн.	–	–	24,1	2,8	22,3	17,9
понад 15500 грн.	–	–	-26,6	-4,9	29,8	-0,6
Загалом за рівнем врожайності	7,1	5,7	17,7	26,6	57,8	17,4

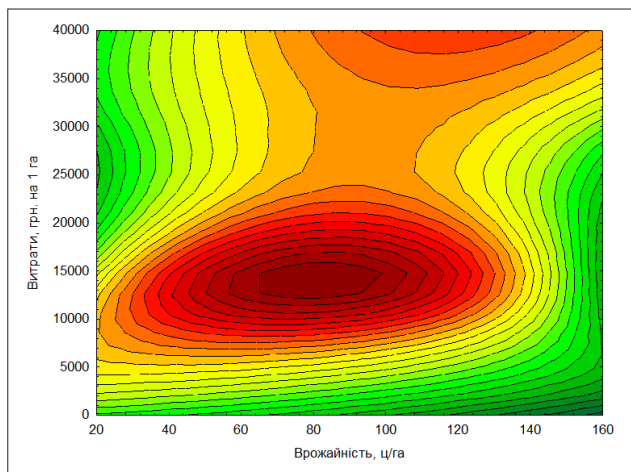


Рис. 4. Карта розподілу підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом кукурудзи на зерно

Деяко менша за кількістю група (49 підприємств) схильна до мінімізації своїх витрат (від більшості), що відображається втратою врожайності (до 50 ц/га). Втрату конкурентних переваг ці підприємства компенсують більш виваженою ринковою стратегією. Аналогічна за кількістю (53 підприємств) група підвищує на одну-дві позиції свої витрати (до 21 000 грн./га), що обертається збільшенням урожайності, тому топологія

групи на карті жовтого та оранжевого кольорів для кукурудзи на зерно також має вид еліпсу.

У табл. 5 представлено дані для оцінки впливу виробничих витрат на ефективність виробництва ярого ячменю підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності.

За даними табл. 5 можна констатувати, що максимальний рівень ефективності в 218,7%, що був зафіксований за дотримання виробничих витрат не менше 5 500, але не більше 7 500 грн. на 1 га. За таких умов були отримані найбільш сприятливі умови отримання врожайності зерна, яка сягає максимальні для сукупності 55 ц/га та цінових пропозицій у поточних ринкових умовах. Найменший рівень зафіксований у вигляді збитковості в 59,5%, що отриманий за витрат на рівні не більше 13 500, але не менше 11 500 грн./га з причини недостатньої врожайності для покриття витрат – у середньому від 10 до 25 ц/га. Найбільшу ефективність за всіх варіантів формування врожайності отримано за найменших виробничих витрат менше 3 500 грн. на 1 га посівної площі ярого ячменю. Цей рівень витрат забезпечує окупність витрат за найгірших умов, проте обмежує потенційну врожайність на рівні 50 ц/га. Найменшу результативність за всіх варіантів формування врожайності показали виробничі витрати понад 15 500 грн. на 1 га посівної площі ячменю. Це говорить про те, що за поточних ґрунтово-кліматичних умов оптимально керуватися максимальним рівнем урожайності – не більше 40 ц/га та витратами – не більше 15 000 грн. на 1 га.

На рис. 5 представлено статистично згладжені дані про кількісний розподіл підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом ярого ячменю, у вигляді карти поверхні.

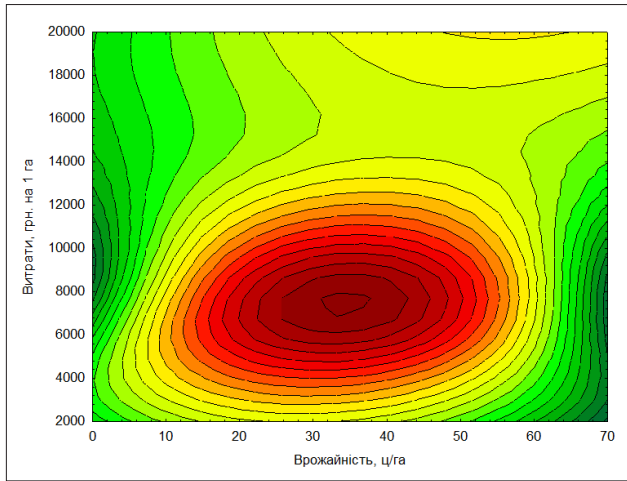


Рис. 5. Карта розподілу підприємств Полтавської області, зайнятих виробництвом ярого ячменю

Дані картограми на рис. 5 свідчать про те, що сукупність підприємств Полтавської області, що зайняті виробництвом ярого ячменю, є однорідною. Більшість підприємств керується витратами в діапазоні від 5 000 до 9 500 грн. на 1 га з очікуваннями отримати врожайність близько 25–40 ц/га. Дещо менша за кількістю група (змі-

щення контурів до початку графіку) – 35 підприємств – схильна до мінімізації своїх витрат (від більшості), що відображається зниженням врожайності до мінімальної. Втрату конкурентних переваг ці підприємства компенсують більш вваженою ринковою стратегією. Аналогічна, але дещо менша за кількістю (20 підприємств) група підвищує на одну-дві позиції свої витрати (до 13 500 грн./га), що обертається збільшенням урожайності до статистично максимальних 55 ц/га, тому ці групи на карті, позначені жовтим та оранжевим кольорами, мають вид еліпсу.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши процес суб'єктивної техніко-економічної трансформації господарств, можемо стверджувати, що вдалий вибір способу переходу від традиційного сільськогосподарського землекористування до оптимального є одним із ключових чинників, що визначатиме в майбутньому ефективність його ведення. Основними чинниками слід також уважати місцеві умови та традиції, реакцію сільськогосподарських культур на методи виробництва продукції, тип виробничих процесів, вибраних агротехнологій для дотримання вимог згідно з принципами виробництва екологічної продукції, можливості введення стабілізаційного періоду для ліквідації негативних наслідків попереднього землекористування, ґрунтово-кліматичну зону, у якій розташоване аграрне підприємство, а також його розміри.

Незважаючи на всі перешкоди та ризики, переорієнтація аграрного виробництва більшості традиційних господарств в екологізованому напрямі можлива, а зміна свідомості агровиробників українової необхідна для майбутніх поколінь.

Список використаних джерел:

1. Екологічна експертиза технологій вирощування сільськогосподарських культур (методичні рекомендації) / за ред. Н.А. Макаренко, В.В. Макаренко. К., 2008. 84 с.
2. Кисіль В.І. Біологічне землеробство в Україні: проблеми і перспективи. Харків: Штрих, 2000. 161 с.
3. Ковальова О.В. Організація управління еколого-спрямованим сільськогосподарським виробництвом: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». К., 2008. 20 с.
4. Корніцька О.І. Екологічні та соціально-економічні передумови розвитку виробництва органічної продукції: автореф. дис. ... канд. с.-г. наук: спец. 03.00.16 «Екологія». К., 2009. 19 с.
5. Купинець Л.Е. Методологія формування комплексної оцінки ефектів і ефективності створення органічного виробництва. Органічне виробництво і продовольча безпека. 2013. № 1. С. 61–66.
6. Легеза Д.Г. Модель органічного виробництва продукції у сільськогосподарських підприємствах. URL: http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/8_shljakhi_pidvishhennja_konkurentospromozhnosti_vitchiznjanikh_pidpriemstv/9-1-0-35.
7. Манько Ю.П. Ефективність екологічного землеробства в лісостепу України. Посібник українського хлібороба. 2009. № 1. С. 263–266.
8. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області. Практичні рекомендації / С.С. Антоненко, А.С. Антоненко, В.М. Писаренко та ін. Полтава: РВВ ПДАА, 2010. 200 с.
9. Писаренко В.М. Основні напрями інтегрованого захисту рослин в умовах органічного землеробства. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2008. № 4. С. 14–18.
10. Тарасова В.В. Екологічна статистика (з блочно-модульною формою контролю знань): підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.
11. Тарасова В.В. Екологічність агровиробництва в Україні. Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2011. Т. 1. № 1(28). С. 189–196.
12. Чайка Т.О., Вікбаєв І.М. Економічна ефективність органічного землеробства. Дім, сад, город. 2014. № 8. С. 22–23.

**Маркина И. А.
Кобченко М. Ю.**

Полтавская государственная аграрная академия

ПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ УСЛОВИИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ

Резюме

Исследованы практические аспекты параметрического анализа системы землепользования при условии оптимизации затрат. Рассмотрены технологические и эколого-экономические подходы перехода к экологическому хозяйствованию. Определен пошаговый процесс субъективной технико-экономической трансформации хозяйства.

Ключевые слова: управление, землепользование, аграрные предприятия, оптимизация затрат, эффективность.

Markina I.
Kobchenko M.
Poltava Poltava State Agrarian Academy

PARAMETRIC ANALYSIS OF THE LAND-USE SYSTEM UNDER COST OPTIMIZATION

Summary

The practical aspects of the parametric analysis of the land-use system under the condition of cost optimization are investigated. The technological and ecological-economic approaches to the transition to environmental management system are considered. The step-by-step process of subjective technical and economic transformation of agricultural enterprises is defined.

Keywords: management, land use, agricultural enterprises, cost optimization, efficiency.

УДК 331.1;338.24

Матукова Г. І.
Мокряк Е. В.

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО СКЛАДНИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті на основі узагальнення поглядів науковців набуло подальшого розвитку визначення поняття «інноваційний потенціал» із погляду інтегрованого підходу. Визначено основні компоненти інноваційного складника трудового потенціалу. Проаналізовано вплив мотиваційних, соціокультурних та психологічних чинників на інноваційну активність підприємств, певна комбінація яких призводить до появи двох типів підприємницької поведінки суб'єктів господарювання: консервативної або інноваційної.

Ключові слова: трудовий потенціал, інноваційний потенціал, інноваційна активність, показники рівня інноваційного потенціалу, чинники формування та розвитку інноваційного потенціалу, консервативний та інноваційний типи підприємницької поведінки.

Постановка проблеми. Загальновизнано, що в сучасних умовах ефективність економічного розвитку суспільства значною мірою залежить від ресурсів, що вкладені у «людський чинник», без якого неможливо забезпечити поступальний розвиток суспільства. На протязі ХХІ ст. стрімко зростає роль «людського чинника» у суспільному виробництві. В усі часи економісти різних шкіл і напрямів визнавали, що праця є одним із найголовніших чинників економічного розвитку. Носієм праці є людина, вона виступає суб'єктом господарства, репрезентантом трудового потенціалу держави і нації. Трудовий потенціал, що є здатним до розвитку, перетворює людину на найважливіший ресурс виробництва: продуктивність праці, мотивація та інноваційний потенціал людини визначають успіх стратегії, спрямованої на інтенсифікацію виробництва, конкурентоздатність тощо. Економічна могутність кожної країни та благополуччя народу сьогодні передусім залежать від якості трудового потенціалу та ефективності його використання.

Сучасне становище реального сектору економіки нашої держави позначене негативними наслідками соціально-економічної кризи в Україні. Прорахунки в різних сферах життя концентруються у проблемі соціально-трудова відносин. У цих умовах формування трудового потенціалу як вирішальної передумови соціально-економічної стабілізації та його ефективне використання стають основою продуктивності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти формування та використання тру-

дового потенціалу розглянуто в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Д.П. Бандур, М.І. Долішній, М.С. Дороніна, Дж. Кейнс, М.Н. Кім, В.Г. Костаков, Е. Мейо, В.В. Онікієнко, А.С. Панкратов, А.М. Селезньов, Г.П. Сергеева, А. Сміт, С.Г. Струмилін, Ф. Тейлор, М. Фрідмен, Л.С. Чижова та ін. Пошукам перспективних напрямів підвищення ефективності процесів формування та використання трудового потенціалу в умовах перехідної економіки присвячено праці А. Афоніна, Д. Богині, Н. Бушмаріна, В. Васильєва, В. Васильченко, В. Герчікова, О. Гринькової, В. Дятлова, В. Єрасова, Р. Кузнецової, В. Патрушева, А. Сабадаш, Н. Скворцова, Г. Старостенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас аналіз опублікованих праць, матеріалів наукових конференцій і дискусій, присвячених дослідженню цієї багатогранної проблеми, показав, що вона є ще недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і в практичному аспекті. Зокрема, зроблено лише перші кроки у дослідженні такого важливого сьогодні складника трудового потенціалу, як інноваційний потенціал. Відсутній єдиний підхід до визначення цього поняття, недостатньо досліджено механізми його формування та використання, немає єдиної методики оцінки рівня розвитку інноваційного потенціалу як на рівні окремого працівника, так і на рівні підприємства, галузі та суспільства у цілому. Недостатньо вивчено чинники, що мають вплив на рівень розвитку інноваційного потенціалу.

Мета статті полягає у визначенні сутності та основних компонентів інноваційного потенціалу

як складника трудового потенціалу з погляду інтегрованого підходу та аналізі чинників, що впливають на процес його формування та використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах інтенсивної динамізації та всеосяжної глобалізації економіки, прискорення науково-технічного прогресу та посилення конкурентної боротьби вирішальним чинником успіху будь-якого промислового підприємства на внутрішньому та світовому ринках є його інноваційний розвиток, а інноваційний розвиток підприємства напружено залежить від особливостей формування, напрямку та використання інноваційного складника трудового потенціалу його персоналу.

Сьогодні проблематика дослідження інноваційного складника трудового потенціалу набуває усе більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що, по-перше, у світі спостерігається стійка тенденція до зростання чисельності організацій, що здійснюють свою діяльність у нематеріальних та некомерційних сферах, де використовується переважно високоінтелектуальна розумова праця, пов'язана зі створенням та запровадженням інновацій, яка потребує високого рівня розвитку інноваційного потенціалу персоналу. Як на це звертав увагу П. Друкер, в другій половині ХХ ст. сектор зростання в розвинутих країнах припадає на некомерційні сфери (робота в державному секторі, охорона здоров'я, освіта). Ці тенденції ще більше посилюються в ХХІ ст. [1, с. 23]. Навіть в Україні, яка сьогодні ще залишається переважно індустріально-аграрною країною середнього рівня розвитку, частка організацій, які здійснюють діяльність у нематеріальній сфері, вже перевищила половину (64% у 2017 р.) від загальної чисельності зареєстрованих системою ЄДРПОУ [2].

По-друге, сьогодні в традиційних секторах економіки зростають питома вага спеціалістів як генераторів і організаторів інноваційного поступу виробництва в загальній чисельності працівників й особливо їхня реальна роль у виробництві. З огляду на це, в ХХІ ст. «...лідерство у світовій економіці перейде до країн та галузей, які зможуть найбільш систематично та максимально ефективно підвищувати продуктивність розумової праці» [1, с. 162].

Проблематика дослідження інноваційного складника трудового потенціалу є складною та багатогранною. Складність починається вже на етапі визначення змісту поняття «інноваційний потенціал» як складника трудового потенціалу.

У науковій літературі найчастіше зустрічається поняття «інноваційний потенціал підприємства». Так, В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова та М.М. Меркулов розглядають це поняття як сукупність ресурсів, що безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку, а також чинників, що створюють необхідні умови для ефективного використання цих ресурсів для досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому. [3, с. 147]. І.В. Радзівіло визначає інноваційний потенціал підприємства як складну динамічну систему з одночасним урахуванням та поєднанням впливу чинників середовища, внутрішніх та зовнішніх можливостей і здатностей, ефективності їх використання, принципів своєчасності та стратегічної спрямованості підприємства [4]. Л.І. Федуллова під інноваційним потенціалом підприємства розуміє ступінь готовності організації виконати завдання, які забезпечують досягнення поставленої іннова-

ційної мети [5, с. 144].

Оскільки в кожній організації працюють люди, які потенційно здатні створювати та запроваджувати інновації, доцільно розглянути поняття «інноваційний потенціал персоналу». Так, В.П. Горшенін вважає за необхідне розглядати інноваційний потенціал персоналу як інтегруючу сукупність його інноваційних можливостей і здібностей здійснювати стійкий розвиток організації на основі науково-технічного прогресу. [6, с. 24]. Н.Р. Хадасевич розуміє інноваційний потенціал персоналу як сукупність здібностей, можливостей, запасів ресурсів окремого індивіда, колективу для здійснення інноваційної діяльності в організації, які реалізуються або можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку і управління організацією [7, с. 36]. Цікавим є підхід М.В. Адаменко до визначення цього поняття з погляду поєднання інноваційних здібностей та можливостей працівників організації як здатності персоналу використовувати їх під час розроблення та впровадження інновацій [8, с. 161].

Інноваційний потенціал персоналу підприємства складається із сукупності інноваційних потенціалів кожного працівника. У науковій літературі інноваційний потенціал особистості найчастіше розглядається як складна система, що характеризує здібності особистості до диференційованої, осмисленої, перебудовної активності на різних рівнях взаємодії з навколишнім середовищем [9, с. 42].

Таким чином, сьогодні як серед науковців, так і серед спеціалістів-практиків відсутній єдиний підхід до визначення поняття «інноваційний потенціал». Усі визначення розглядають інноваційний потенціал лише на окремому рівні і не пов'язані один з одним.

На нашу думку, поняття «інноваційний потенціал» як складник трудового потенціалу є багаторівневим. Інноваційний складник трудового потенціалу слід розглядати у поєднанні чотирьох його рівнів: рівня окремого працівника (інноваційний потенціал особистості), колективу працівників (інноваційний потенціал персоналу), підприємства та економіки у цілому. Таким чином, інноваційний потенціал як складник трудового потенціалу слід розглядати як інтегроване поняття. Це потенційна здатність окремої людини, соціальної спільноти та суспільства у цілому під впливом чинників зовнішнього середовища створювати та запроваджувати інновації, використовуючи свої інноваційні здібності та можливості.

Інноваційний складник трудового потенціалу формується під впливом різних компонентів, що його формують (рис. 1).

У процесі формування інноваційного потенціалу особистості людина інтеріорізує накопичені багатьма поколіннями знання та навички, певні культурні норми, традиції та цільові орієнтації трудової діяльності, певну систему виробничих відносин тощо, а потім у процесі активної творчої діяльності робить свій особистий внесок у подальший розвиток інноваційного потенціалу суспільства.

Для оцінки рівня розвитку інноваційного потенціалу використовують різні показники. Так, для оцінювання інноваційного потенціалу окремого працівника можуть застосовуватися такі показники: рівень загальної та професійної освіти, кількість наукових розробок та досліджень, кількість раціоналізаторських пропозицій, рівень пізнавальних здібностей та аналітичного мислення,

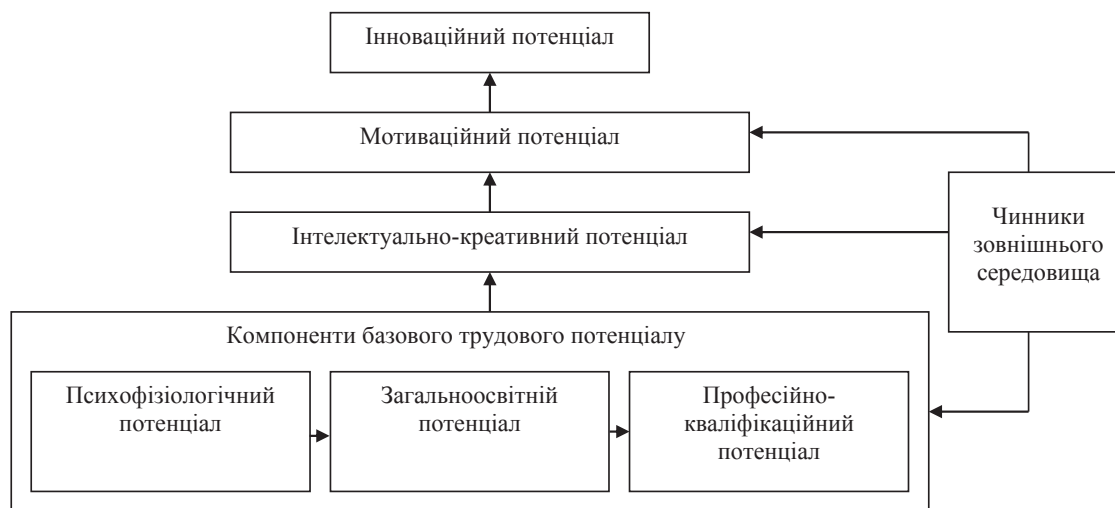


Рис. 1. Схема формування інноваційного складника трудового потенціалу

Джерело: розроблено авторами

здатність оцінювати ситуацію й приймати вірні рішення, креативність мислення, здатність до сприйняття нової інформації та до власного розвитку, здатність до генерування нових ідей і вирішення нестандартних, нестереотипних завдань, систематичний прояв ініціативи щодо вдосконалення діяльності організації, участь у творчих гуртках, які займаються питаннями раціоналізації, економії ресурсів, інноваційною організацією праці, використання нових методів, техніки і технології в повсякденному житті й трудовій діяльності тощо [10, с. 82].

Показники, що дають змогу визначити рівень інноваційного потенціалу підприємства, часто об'єднують у такі групи:

- показники виробничої ефективності науково-технічних заходів: темпи приросту ефективності виробництва певних видів продукції (робіт) від використання науково-технічних заходів; відносна економія собівартості продукції в результаті запровадження науково-технічних заходів;

- показники фінансової ефективності науково-технічних заходів: приріст прибутку в результаті здійснення науково-технічних заходів; приріст доданої вартості, включаючи амортизацію, у результаті реалізації науково-технічних заходів, у тому числі за рахунок інтенсивних і екстенсивних чинників; приріст доходу за рахунок реалізації науково-технічних заходів;

- показники інвестиційної ефективності науково-технічних заходів: характеризують кількість запроваджених науково-технічних засобів, зростання частки прогресивних технологічних процесів та нових інформаційних технологій, підвищення коефіцієнта автоматизації та організаційного рівня виробництва і праці, кількість патентів або авторських свідоцтв, індекс цитування, підвищення конкурентоспроможності підприємства, товарів (послуг) на ринку [11, с. 71].

Для оцінки інноваційного потенціалу економіки в соціально-економічній статистиці використовують такі показники: кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП, питома вага підприємств, що займалися інноваціями, питома вага підприємств,

що впроваджували інновації, питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальних обсягах промислової продукції, частка високотехнологічної продукції в загальних обсягах експорту, загальний обсяг витрат на здійснення інноваційної діяльності та ін. [12, с. 79–80].

В Україні за період із 2000 по 2017 р. кількість організацій, що виконують наукові дослідження та розробки, зменшилася більше ніж у півтора рази (з 1 490 до 963). Питома вага підприємств, що здійснювали інновації, зменшилася з 18% до 16,2%, а підприємств, що запроваджували інновації, – з 14,8 до 14,3% [2]. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальних обсягах промислової продукції знизилася з 9,4% до 0,7% [2], тоді як у більшості розвинутих країн його величина сягає 40–60% [12, с. 80]. Таким чином, наведені статистичні дані свідчать про зниження рівня інноваційного складника трудового потенціалу вітчизняних підприємств.

Вітчизняні науковці [13–15] визначають цілу низку чинників, що гальмують розвиток інноваційного складника трудового потенціалу українських підприємств: низький рівень державного фінансування інноваційного розвитку підприємств, нестача власних коштів на підприємствах для розроблення та запровадження інновацій, низька інвестиційна активність вітчизняних та зарубіжних інвесторів, недосконалість податкової системи, відсутність чіткої спрямованості інноваційної політики на вирішення конкретних економічних проблем, недосконалість господарського законодавства, недостатній рівень мотивації вітчизняних підприємств до впровадження інновацій, а часто й її відсутність, послаблення взаємозв'язків науки та виробництва. Як бачимо, увага науковців зосереджується переважно на дослідженні економічних, політичних та правових чинників, що визначають рівень розвитку інноваційного потенціалу. Водночас недостатня увага приділяється впливу соціокультурних чинників на інноваційну активність підприємств. Передусім це стосується культури підприємництва.

Ще на початку ХХ ст. видатні дослідники мотивації підприємництва Й. Шумпетер та В. Зомбарт переконливо показали, що значна частина підприємств у традиційних галузевих секторах

бізнесу у своїй діловій поведінці є не стільки інноваторами, скільки традиціоналістами-консерваторами. Й. Шумпетер усіх суб'єктів господарювання розділив на дві групи: консервативно-традиціоналістську більшість так званих «хазяїв» та інноваційно орієнтовану відносно невелику меншість «підприємців», які здійснюють інновації хоча б за одним із таких напрямів, як нові продукти або нові якісні характеристики старих продуктів, нові способи, методи виробництва, нові засоби виробництва, нові матеріали, нова організація виробництва, нові ринки збуту та забезпечення ресурсами [16, с. 178]. В. Зомбарт також уважав, що більша частина господарників керується у своїй діяльності не стільки інноваційно-підприємницьким, скільки консервативно-захисним міщанським (буржуазним) духом [17, с. 325].

У працях Й. Шумпетера та В. Зомбарта звертається увага на специфічні риси ділової поведінки «хазяїв» («міщан-буржуа» за В. Зомбартом) та підприємців-інноваторів. Характерними особливостями «хазяйської» ділової орієнтації є господарський розрахунок та бережливість, економність, яка межує зі скарденістю, наполеглива праця та поступове нагромадження капіталу, обережність, яка межує з боягузством, прагнення до стабільності та безпеки і пов'язаний із цим консерватизм, недовіра до всього нового, невідомого, прагнення уникнути ризиків, активної конкурентної боротьби. Типовий «хазяїн» є більше індивідуалістом, ніж «організаційною людиною». Він поважає самостійність і незалежність, негативно реагує на спроби будь-якого зовнішнього контролю та регулювання своєї господарської діяльності.

Характерною рисою інноватора (підприємця у вузькому, «шумпетерівському» значенні цього терміна), яка відрізняє його від «хазяїна», є постійна націленість на інновації. Якщо «хазяїн» переважно думає про те, як зберегти досягнуте та за можливості уникнути ризиків, то інноватор, навпаки, полюбить ситуації, які постійно можуть дати можливість для «виграшу», хоча й несуть загрози певних втрат та потрясінь. Підприємець-інноватор не так заклопотаний, як «хазяїн», питаннями ощадливості, постійного балансування доходів та видатків. Він часто керується не стільки чіткими правилами та раціональністю «хазяїна» чи «бюрократа», скільки підприємницькими ідеями, проектами та особистою інтуїцією. Підприємець-інноватор, як і «хазяїн», більше індивідуаліст, ніж «організаційна людина». Але на відміну від «хазяїна» він прагне не до ізоляції від оточуючого світу у фортеці власного господарства, а до активного переборювання опору оточуючого середовища, до його перетворення та підпорядкування. І хоча підприємець-інноватор прагне до визнання, слави, все ж головне для нього – реалізація власної ідеї, заради якої він готовий йти вперед у горді самотності.

На вибір суб'єктами господарювання консервативно-захисної чи інноваційної ділової стратегії впливають особистісні характеристики: ціннісні орієнтації, акцентуація характеру, темперамент тощо. Водночас суттєво впливають на частоту вибору певних орієнтацій суспільні соціально-економічні та соціокультурні чинники.

Значний вплив на формування та розвиток інноваційного потенціалу мають і етнопсихологічні чинники.

Етнологи припускають, що в результаті відносно спокійних і сприятливих природних та соціальних умов «доісторичного дитинства» укра-

їнського етносу у нього формується так званий «жіночий тип» національної психології з лояльним, доброзичливим, невоювничим відношенням до інших людей. Такі риси цього типу характеру, як добродушність, більший акцент у регулюванні поведінки на почуття, ніж на інтелект, розум, недостатня твердість та рішучість в реалізації життєвих планів не дуже гармонійно узгоджуються з нашими уявленнями про ідеальну «економічну людину» англосаксонського зразка, який більше притаманні інші риси: холодна, тверда розважливність, обачливість, готовність до ризику, конкурентної боротьби, твердість та наполегливість у реалізації життєвих планів, певна агресивність. Деякі дослідники вважають, що ці глибинні етнопсихологічні відмінності ще й сьогодні мають значний вплив на більший чи менший рівень підприємницької активності різних етносів.

Так, Й. Шумпетер уважав, що тільки в умовах, коли певний народ зустрічається на протязі тривалого періоду свого розвитку з історичними викликами та певними можливостями, виникає необхідність у специфічній діяльності управління та формується особистісний тип організатора та інноватора. На його думку, «само тому даний тип був так сильно розвинутий у народів в епоху завойовницьких походів і так слабо проявлявся у слов'ян в ті століття, коли вони у відносній безпеці вели пасивний спосіб життя на заболочених землях в долині Прип'яті» [18, с. 124].

На вплив особливостей етногенезу на більшу чи меншу схильність певних народів до активної підприємницької діяльності посиляється і В. Зомбарт, стверджуючи, що в Європі до ініціативного підприємництва та менеджменту більш схильні германські народності (англійці, голландці, німці, швейцарці, датчани, шведи, норвежці), а також євреї, «закинуті» історично далеко в Європу та гнані расовими та релігійними переслідуваннями в період Середньовіччя з однієї країни в іншу. При цьому, на його думку, «германська раса» вкладає в розвиток капіталістичного духу підприємницьку спрямованість уперед, «фаустівські засади», вперту витримку, конструктивне архітектонічне обдерування, а єврейська раса – більшу рухливість, підприємницьке чуття, здатність до пристосування та жадобу прогресу [17, с. 27].

Відомий сучасний російський аналітик у галузі економічної соціології В. Радаєв, досліджуючи проблематику підприємницької активності окремих етнічних груп населення Росії, дійшов висновку, що, як правило, етнічні меншини (євреї, вірмени, китайці, греки та ін.) більш активно займаються бізнесом порівняно з титульними націями. Залишаючись «чужинцями» у багатьох відносинах, представники прибулих етносів, по-перше, більш відкриті для всякого роду інновацій, а по-друге, більш вільні у виборі поступальних стратегій по відношенню до представників пануючого етносу [19, с. 81–89].

Як на це звертав увагу в одній зі своїх статей відомий ідеолог ліберально-ринкової парадигми суспільного розвитку Ф. Хайєк, «викликаюча стільки нарікань відсутність духу підприємництва в багатьох молодих країнах є не природною властивістю населення, а наслідком обмежень, які накладаються існуючими звичаями та інститутами» [20, с. 14].

Таким чином, інноваційність у господарській діяльності сьогодні поки ще не домінуюча, а відносно рідкісна орієнтація, яку необхідно сві-

домо культивувати та підтримувати і розвивати, оскільки лише вона може забезпечити виживання й високу ефективність в умовах динамічних змін соціально-економічних умов життєдіяльності в ХХІ ст. Сподівання того, що зміна організаційно-правових форм господарської діяльності сама по собі призведе до «вибуху» продуктивної інноваційної активності виявилися ілюзорними. Історичний досвід капіталістичного господарювання свідчить, що інноваційна орієнтація є не атрибутом (тобто обов'язковою, органічною властивістю), а тільки одним із можливих модусів господарської діяльності, який не є домінуючим навіть у країнах із найбільш сприятливими історичними соціально-економічними та соціокультурними умовами для його формування (наприклад, у США). Тому надзвичайно важливою справою є свідоме культивування, підтримка та розвиток інноваційної активності, оскільки тільки вона може забезпечити виживання та конкурентоспроможність господарських організацій в умовах системних змін у ХХІ ст.

Висновки. Інноваційний потенціал – невід'ємний складник трудового потенціалу, що являє собою потенційну здатність окремої людини, соціальної спільноти та суспільства у цілому під впливом чинників зовнішнього середовища створювати та запроваджувати інновації, використовуючи свої інноваційні здібності та можливості. На формування інноваційного складника трудового потенціалу впливають різні чинники, серед яких істотний

вплив мають мотиваційні, соціокультурні та психологічні. Різна комбінація цих чинників призводить до появи двох альтернативних типів підприємницької поведінки суб'єктів господарювання: консервативної або інноваційної.

В Україні лише у кінці ХХ ст. створено правові та організаційні умови для розвитку вільної, ініціативної господарської діяльності. Підприємництво вже визнано громадськістю як надзвичайно важлива і суспільно корисна сфера діяльності. Але інноваційна продуктивність підприємницької діяльності як у сфері малого, так і у сфері середнього та великого бізнесу в Україні на порядок нижча, ніж у розвинутих країнах.

Досвід реформування показав, що, по-перше, формальна зміна інституціональних умов господарювання не може сама по собі перебороти усталені консервативні поведінкові стереотипи. Необхідна активна реалізація широкомасштабного і довгострокового комплексу заходів, що спрямовані на розвиток інноваційної активності: інноваційно-творча орієнтація базової системи освіти та виховання дітей і молоді, впровадження систем безперервного учбово-творчого розвитку професійного потенціалу працюючих в усіх галузях економіки, суттєве підвищення змістовно-творчого потенціалу посадових обов'язків спеціалістів та керівників середньої та нижчої ланок управління, культивування компоненти рівня творчої активності як одного з головних складників соціального статусу працівників тощо.

Список використаних джерел:

1. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты; пер. с англ. М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. 200 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
4. Радзівіло І.В. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: структуризація та ідентифікація елементів. Ефективна економіка. 2012. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1295>.
5. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка. Фінанси України. 2006. № 5. С. 142–148.
6. Горшенин В.П. Управление инновационным потенциалом персонала корпорации: монография. Челябинск: ЮУрГУ, 2006. 287 с.
7. Хадасевич Н.Р. Формирование инновационного потенциала персонала организации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Сургут, 2008. 152 с.
8. Адаменко М.В. Інноваційні здібності та можливості працівників як важливі складові інноваційного потенціалу персоналу підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 155–163.
9. Власенко Ю.А. Психологический анализ инновационного потенциала личности: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.04. Одеса, 2003. 187 с.
10. Перегудова Т.В., Бистров А.Г. Оцінювання інноваційного потенціалу працівників при впровадженні інновацій в організації: теоретико-методичний аспект. Український соціум. 2014. № 3(50). С. 78–87
11. Россоха В.В. Методика оцінювання потенціалу інновацій. Актуальні проблеми економіки. 2005. № 5(47). С. 68–75.
12. Світ і Україна: динаміка основних показників соціально-економічної статистики: навчально-методичний посібник / В.Л. Мокряк, А.С. Лобанова, Е.В. Мокряк, О.С. Славина. Кривий Ріг: Видавничий дім, 2011. 548 с.
13. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник. К.: Либідь, 2006. 480 с.
14. Романова Т.В., Іванець Л.О. Шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств України. Ефективна економіка. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3732>.
15. Касич А.О., Канунікова К.О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 22. С. 22–24.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития; пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
17. Зомбарт В. Современный капитализм: в 2-х т. Т. 1. Исторические основы современного капитализма; пер. с нем. М.; Л.: ОГИЗ, 1930. 511 с.
18. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры); пер. с нем. В.С. Автономова и др.; общ. ред. А.Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
19. Радаев В.В. Этническое предпринимательство: Мировой опыт и Россия. Полис. 1993. № 5. С. 81–89.
20. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытий. Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 3–17.

Матукова А. И.

Мокряк Э. В.

Криворожский экономический институт

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Резюме

В статье на основе обобщения взглядов ученых приобрело дальнейшее развитие определение понятия «инновационный потенциал» с точки зрения интегрированного подхода. Определены основные компоненты инновационной составляющей трудового потенциала. Проанализировано влияние мотивационных, социокультурных и психологических факторов на инновационную активность предприятий, определенная комбинация которых приводит к появлению двух типов предпринимательского поведения субъектов хозяйственной деятельности: консервативного или инновационного.

Ключевые слова: трудовой потенциал, инновационный потенциал, инновационная активность, показатели уровня инновационного потенциала, факторы формирования и развития инновационного потенциала, консервативный и инновационный типы предпринимательского поведения.

Matukova H. I.

Mokriak E. V.

Kryvyi Rih Economic Institute

of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE COMPLEX LABOR POTENTIAL OF MODERN ORGANIZATIONS

Summary

The article presents and develops the definition of “innovative potential” based on the generalization of the views of scientists. The basic components of the innovative component of the labor potential are determined. The influence of motivational, sociocultural and psychological factors on the innovative activity of enterprises is analyzed, and a certain combination of these leads to the appearance of two types of entrepreneurial behavior of economic entities – conservative or innovative.

Keywords: labor potential, innovation potential, innovation activity, indicators of the level of innovation potential, factors of formation and development of innovation potential, conservative and innovative types of entrepreneurial behavior.

УДК 351.865

Миколюк О. А.

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА ДІАГНОСТИКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність проведення діагностики енергетичної безпеки підприємства в контексті використання ним енергетичних ресурсів. Розроблено методичний підхід до оцінки енергетичної безпеки підприємства, який дає змогу поетапно виконати діагностику, визначити складники енергетичної безпеки, їх економічну сутність та основні чинники впливу на енергетичну безпеку підприємства. Сформовано систему показників енергетичної ефективності підприємств, в основу якої покладено їх поділ на базові класи.
Ключові слова: енергетична безпека, економічна діагностика, енергетичні ресурси, чинники впливу.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкурентної боротьби, обмеженості економічних та вичерпаності енергетичних ресурсів зростає актуальність ґрунтовного аналізу функціонування соціально-економічних систем. Для цього менеджмент машинобудівних підприємств зосереджує зусилля на аналізі поточного стану і перспектив розвитку підприємств у напрямках уточнення та коригування стратегії розвитку, посилення конкурентних переваг, зміцнення ділової репутації, збільшення економічного потенціалу, підвищення ефективності функціонування системи управління, зростання показників енергоефективності виробництва продукції, формування мотиваційного середовища на основі енергоощадності, забезпе-

чення корпоративної культури та ін. Енергетична безпека є невід’ємним складником економічної безпеки, необхідною умовою існування і розвитку як держави у цілому, так і окремої соціально-економічної одиниці. Енергетична безпека підприємства у цьому контексті покликана захистити підприємство від різного роду небезпек та загроз, пов’язаних із переборами постачання паливно-енергетичних ресурсів, обсяги, якість та своєчасність яких передусім впливає на виробничий процес машинобудівного підприємства. Разом із тим необхідною умовою функціонування підприємства є наявність можливостей для попередження такого роду ризиків шляхом прийняття раціональних та ефективних управлінських рішень щодо захисту

інтересів підприємства та недопущення збитків, ефективність та результативність яких визначає рівень енергетичної безпеки будь-якого підприємства. Вирішення таких завдань потребує чіткого уявлення щодо функціонування машинобудівного підприємства, основних показників його діяльності, що може бути досягнуто шляхом вивчення і практичного використання методів економічної діагностики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення методів економічної діагностики та можливостей їх застосування для визначення рівня енергетичної безпеки підприємства потребує врахування дослідження зарубіжних та вітчизняних науковців за даною тематикою. Зокрема, Дж. Джевел у науковому доробку [1] пропонує тактичну (короткострокову) модель енергетичної безпеки, де враховуються зовнішні чинники (політичні, економічні, демографічні, міжнародної торгівлі тощо). Вітчизняні науковці Т.Б. Надтока та О.В. Амельницька [2] для оцінки енергетичної безпеки підприємства розглядають загрози, що характеризуються показниками енергоефективності промислового підприємства. І.А. Баєв та Т.Г. Каримова [3] для оцінювання енергетичної безпеки підприємства запропонували індикатори, які пов'язані з можливістю отримання інформації про прийнятність або неприйнятність децентралізації енергозабезпечення промислових підприємств. Іншої точки зору щодо оцінки енергетичної безпеки підприємства дотримується В.О. Самборський. У своїй науковій праці [4] автор розглядає енергетичну безпеку підприємства як складник його стратегії енергетичної безпеки. Механізми забезпечення енергетичної безпеки розглядалися у наукових працях М.Г. Земляного [5]. Напрацьований автором аналітичний інструментарій для оцінки рівня загроз і стану енергетичної безпеки має на меті застосування підходів, що дають можливість чітко окреслити предметне поле та визначення сфери використання поняття енергетичної безпеки. Водночас, розвиваючи європейські тенденції вивчення енергетичної безпеки, А.І. Шевцов, М.Г. Земляний та А.З. Дорошкевич [6] досліджують напрями енергетичної політики України в узгодженні з енергетичною політикою Європейського Союзу.

Аналіз наукових робіт [7–11] за тематикою дослідження дає змогу стверджувати, що діагностика рівня енергетичної безпеки підприємства в контексті використання ним енергетичних ресурсів являє собою цілеспрямоване оцінювання стану використання енергетичних ресурсів підприємства, визначення їх тенденцій та перспектив розвитку у цьому напрямі за допомогою ключових складників та чинників для прийняття результативних управлінських рішень, спрямованих на подальший розвиток та успішне функціонування підприємства в ринковому конкурентному середовищі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання діагностики енергетичної безпеки постали перед вітчизняними підприємствами у зв'язку з енергомісткістю виробленої продукції, що є значно вищою порівняно з провідними економіками світу, країнами Центральної та Східної Європи. Нестабільність зовнішнього середовища, несприятлива ситуація на політичному та економічному горизонті вимагають прийняття заходів щодо забезпечення безпеки окремої соціально-економічної одиниці. Енергетична безпека у цьому контексті покликана стабілізувати ринок

енергетичних ресурсів, а саме їх безперерйне, надійне та економічно вигідне постачання для потреб соціального та виробничого спрямування [12; 13]. Тенденції сучасності, пов'язані з економічною кризою, значно збільшили небезпеки і загрози діяльності підприємств, тому формування та забезпечення енергетичної безпеки підприємства на довгострокову перспективу передбачають своєчасне діагностування її рівня та виявлення чинників впливу на неї.

Мета статті полягає у визначенні управлінського аспекту діагностики рівня енергетичної безпеки підприємства, виявленні основних чинників впливу на формування енергетичної безпеки підприємства як важливого етапу підвищення рівня його конкурентоспроможності, вчасного забезпечення необхідними паливно-енергетичними ресурсами та спроможності управлінського апарату до прийняття адекватних та обґрунтованих рішень. Отже, діагностика рівня енергетичної безпеки підприємства, що побудована на принципах системності та комплексності, полягатиме у прийнятті управлінських рішень щодо виявлення чинників впливу, пов'язаних із формуванням енергетичної безпеки, що сприятиме розробленню заходів щодо її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Володіння методами економічної діагностики дає змогу формувати масив даних для вищого менеджменту підприємств, використання яких дає можливість значно скоротити час на прийняття управлінських рішень та підвищити рівень їх економічної обґрунтованості в умовах невизначеності та швидкоплинності часового простору, а також стрімкого зростання інформатизації з одночасним зниженням її достовірності із плином часу.

Розроблення інструментарію оцінки рівня енергетичної безпеки підприємства неможливе без чіткого розуміння таких понять, як «енергетична безпека підприємства», «об'єкт енергетичної безпеки», «суб'єкт енергетичної безпеки» та «загрози енергетичній безпеці».

Об'єктом безпеки виступає все те, на що скеровані зусилля з організації безпеки. До об'єктів слід віднести: види діяльності, ресурси підприємства, персонал фірми, її керівництво, різні структурні підрозділи, служби, партнерів, співробітників, що володіють інформацією, яка становить комерційну таємницю, тощо. Суб'єктами безпеки підприємства є ті особи, підрозділи, служби, органи, відомства, установи, які безпосередньо займаються організацією безпеки підприємницької діяльності і бізнесу.

У науковій літературі є декілька визначень поняття енергетичної безпеки, які доповнюють один одного: 1) енергетична безпека – це впевненість, що енергія буде матися в розпорядженні в такій кількості й такій якості, які потрібні за даних економічних умов; 2) енергетична безпека – це стан захищеності життєво важливих «енергетичних інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз»; 3) енергетична безпека – це стан захищеності країни (регіону), її громадян, суспільства, держави та економіки від загрози дефіциту в забезпеченні потреб в енергії економічно доступними (ПЕР), прийнятної якості в нормальних умовах та за надзвичайних обставин, а також від загрози порушення стабільності паливо- та енергопостачання [14–16].

Енергетична безпека підприємства – стан захищеності енергетичного потенціалу підприємства

від зовнішніх і внутрішніх загроз у різних формах, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань, а також здатність до протистояння і відтворення його оргструктури і статусу.

Звідси, енергетична безпека машинобудівного підприємства – це стан господарської системи, який характеризується автономністю забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, ефективним їх використанням, наявністю в достатній кількості доступних для використання паливно-енергетичних ресурсів, відсутністю загроз дестабілізації нормального функціонування підприємства. У фахових наукових джерелах загроза розглядається як чинник, вплив якого практично однозначно інтерпретується як негативний та такий, що може нанести шкоду безпеці об'єкта.

Отже, однією з важливих умов ефективного функціонування і розвитку підприємства є аналіз та забезпечення його енергетичної безпеки. Вона забезпечується певним станом наявних паливно-енергетичних ресурсів підприємства, за якого гарантуються найбільш ефективно їх використання, та вчасними організаційно-управлінськими важелями впливу для запобігання негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз дестабілізуючих чинників. Саме тому для забезпечення та підтримки надійного стану енергетичної безпеки необхідно постійно аналізувати наявність паливно-енергетичних ресурсів, їхній стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження енергозбереження та енергоефективності в процесі енергоспоживання кожного підприємства, тобто проводити діагностику енергетичного стану суб'єктів господарювання. Комплексність та складність вирішення проблеми забезпечення енергетичної безпеки машинобудівних підприємств полягають у тому, що на сучасному етапі розвитку економічних відносин спостерігається постійне зростання вартості імпортованих енергетичних ресурсів, зношеність основних фондів, відсутність передових енергоощадних виробничих

технологій, що зумовлює потребу в кількісному та якісному визначенні можливостей розвитку енергетичної безпеки підприємств.

Оскільки в науковій економічній літературі відсутній єдиний підхід до оцінки рівня енергетичної безпеки підприємств, необхідним є формування переліку вимог, якому має відповідати поетапність виконання діагностики рівня енергетичної безпеки машинобудівного підприємства (табл. 1).

Для проведення оцінювання рівня енергетичної безпеки підприємств експертним методом необхідним є формування множини чинників впливу, які відповідають визначеним складникам енергетичної безпеки: ресурсно-енергетичному, техніко-технологічному, еколого-соціальному, економічному та організаційно-управлінському (рис. 1).

Ресурсно-енергетичний складник енергетичної безпеки підприємства характеризує співвідношення між результатами економічної діяльності підприємства та відповідними обсягами витрат паливно-енергетичних ресурсів.

У цьому контексті вищому менеджменту підприємства слід зосередитися на заходах і методах раціонального використання енергоресурсів за допомогою розроблення та впровадження програм енергоефективності та ощадливого використання паливно-енергетичних ресурсів.

Техніко-технологічний складник відображає ступінь технічної досконалості технологій споживання, транспортування та зберігання паливно-енергетичних ресурсів підприємства. Забезпечення функціонування складника передбачається шляхом аналізу наявних та потенційних технологій відповідно до виробничих потреб підприємства, аналізу особливостей технологічних процесів та науково-технічної інформації стосовно нових розробок у галузі, до якої належить підприємство, пошуку внутрішніх резервів зниження енергоемності використовуваних технологій та резервів їх ефективності.

Еколого-соціальний складник енергетичної безпеки підприємства слід розглядати з погляду екологічного та соціального обґрунтування рівнів витрат паливно-енергетичних ресурсів для досягнення соціально прийнятних та екологічних стандартів якості життя людини та суспільства. Підприємствам виробничої сфери слід скорочувати споживання невідновлюваних природних ресурсів та збільшити використання прогресивних альтернативних джерел енергії, безвідходних технологій, що забезпечить якісне відтворення екологічної та соціально прийнятної продукції підприємств і поліпшити соціальні умови та стандарти.

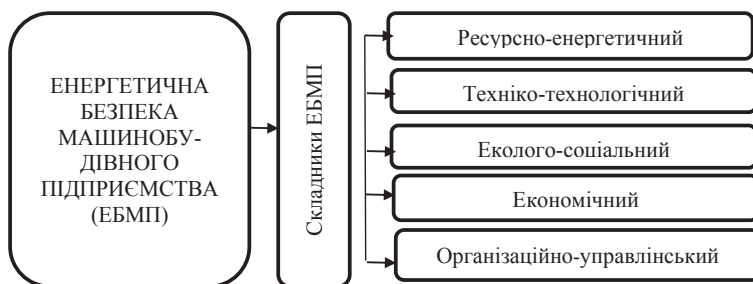


Рис. 1. Складники енергетичної безпеки машинобудівного підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Вимоги до діагностики рівня енергетичної безпеки машинобудівного підприємства

№ п/п	Основні вимоги	Сутність
1	Динамічність	Враховання змінного середовища існування машинобудівного підприємства
2	Репрезентативність	Відображення найбільш суттєвих показників, що впливають на рівень енергетичної безпеки машинобудівного підприємства
3	Достовірність	Адекватність відображення стану складника енергетичної безпеки
4	Інформаційна доступність	Використання під час розрахунку офіційних статистичних даних, звітності підприємства та публічних експертних оцінок
5	Обґрунтованість	Враховання найбільш важливих складників енергетичної безпеки для конкретного підприємства

Джерело: складено автором

Економічний складник енергетичної безпеки підприємства формує уявлення про економічну доцільність витрат паливно-енергетичних ресурсів для досягнення результату економічної діяльності. У цьому контексті доцільними є впровадження енергоощадних технологій, енергоефективного

обладнання, а також економічне стимулювання підвищення енергоефективності виробничої діяльності підприємств шляхом звільнення їх від податку на прибуток, застосування «зеленого» тарифу для електроенергії, що вироблена з альтернативних джерел.

Таблиця 2

Складники оцінки енергетичної безпеки машинобудівного підприємства

Складники оцінки ЕБМП	Мета оцінки, значення та забезпечення	Показники для проведення оцінки
Ресурсно-енергетичний	Виявлення співвідношення між результатами економічної діяльності підприємства та відповідними обсягами витрат паливно-енергетичних ресурсів. У цьому контексті вищому менеджменту підприємства слід зосередитися на заходах і методах раціонального використання енергоресурсів за допомогою розроблення та впровадження програм енергоефективності та ощадливого використання паливно-енергетичних ресурсів	Енергоемність випуску продукції, (т.у.п/грн); енергоемність валової доданої вартості, (т.у.п/грн); паливоємність випуску продукції, (т.у.п/грн); електроенергоемність випуску продукції, (т.у.п/грн); теплоенергоемність випуску продукції, (т.у.п/грн); частка енерговитрат у сукупних витратах (%); частка електроенергії у структурі споживання ПЕР (%); коефіцієнт корисного використання енергії; частка відновлюваних ПЕР в структурі споживання (%); частка імпортованих ПЕР (природного газу) у структурі споживання (%); частка вторинних енергетичних ресурсів у структурі споживання ПЕР (%); частка відходів у структурі споживання ПЕР (%)
Техніко-технологічний	Відображає ступінь технічної досконалості технологій споживання, транспортування та зберігання паливно-енергетичних ресурсів підприємства. Забезпечення функціонування складника передбачається шляхом аналізу наявних та потенційних технологій відповідно до виробничих потреб підприємства, аналізу особливостей технологічних процесів та науково-технічної інформації стосовно нових розробок у галузі, до якої належить підприємство, пошук внутрішніх резервів зниження енергоемності використовуваних технологій та резервів їх ефективності	Енергоемність основних виробничих фондів (т.у.п/один.); частка використання інноваційних технологій (%); рівень заміщення витрат підприємства на енергонесії амортизаційними відрахуваннями на реновацію основних фондів; рівень зношеності основних виробничих фондів; технологічні втрати енергії (т.у.п); частка придатності основних засобів (%); частка оновлення основних засобів (%); рівень ефективності використання основних засобів; рівень забезпеченості основними засобами; рівень фондоозброєності; фондорентабельності; енергорентабельності; енергоозброєності; енерговіддачі
Еколого-соціальний	Проведення екологічного та соціального обґрунтування рівнів витрат паливно-енергетичних ресурсів для досягнення соціально прийнятних та екологічних стандартів якості життя людини та суспільства. Підприємствам виробничої сфери слід скорочувати споживання невідновлюваних природних ресурсів та збільшити використання прогресивних альтернативних джерел енергії, безвідходних технологій, що забезпечить якісне відтворення екологічної та соціально прийнятної продукції підприємств та поліпшить соціальні умови та стандарти	Питомі викиди CO ₂ ; виконання зобов'язань у межах Кіотського протоколу; мінімізація витрат від забруднення довкілля; рівень екологічного збитку; рівень інвестування в екологію (еколого-економічна доцільність заміщення енергоресурсів); рівень травматизму; рівень стимулювання до енергоефективності та енергозбереження; рівень екологічно безпечних умов експлуатації обладнання; рівень попередження порушень правил техніки безпеки при використанні обладнання; рівень залучення персоналу підприємства в процесі енергетичного аудиту
Економічний	Формує уявлення про економічну доцільність витрат паливно-енергетичних ресурсів для досягнення результату економічної діяльності. У цьому контексті доцільними є впровадження енергоощадних технологій, енергоефективного обладнання, а також економічне стимулювання підвищення енергоефективності виробничої діяльності підприємств, шляхом звільнення їх від податку на прибуток, застосування «зеленого» тарифу для електроенергії, що вироблена з альтернативних джерел	Рівень ефективності інвестиційних витрат на впровадження енергозберігаючих технологій; вартість енергетичних ресурсів на одиницю обсягу випуску продукції (грн); енергоефективність продукції (грн/т.у.п.); частка витрат ПЕР у собівартості продукції (%); рівень заборгованості; рівень зростання цін та тарифів; рівень достатності постачання; рівень надійності постачання; рівень інформаційного забезпечення; ефективність від впровадження програм (заходів) енергоефективності (грн./зах.); коефіцієнт впровадження заходів
Організаційно-управлінський	Визначає ефективність діяльності системи управління та функціонування структури управління, перерозподіл прав та обов'язків між співробітниками окремих її підрозділів підприємства. Наявність сприятливих організаційно-управлінських умов забезпечення енергетичної безпеки підприємства ґрунтується на основі відповідної організаційної структури, механізмів мотивації, культури енергоспоживання тощо. Відповідальним за стан цього складника є вищий менеджмент підприємства, включаючи управлінський персонал його структурних підрозділів, посадовими обов'язками якого передбачено проведення організаційної роботи, пов'язаної з моніторингом та діагностикою наявних та потенційних загроз функціонуванню системи енергетичної безпеки, своєчасне виконання рішень, розроблення нормативно-методичного, матеріально-технічного забезпечення в межах наданих повноважень; узагальнення практики застосування вітчизняного законодавства та розроблення пропозицій щодо вдосконалення енергетичної безпеки підприємства. Окрім цього, організаційно-управлінські дії включають заходи з проведення контролю над рівнем енергетичної безпеки, прийняття рішень щодо застосування відповідного інструментарію, організацію навчання та підготовки фахівців із питань енергетичної безпеки	Ефективність системи управління енергетичним господарством; рівень упровадження автоматизованих систем управління; рівень організації та обслуговування робочих місць; ефективність стимулювання процесів енергозбереження; рівень обізнаності керівництва та персоналу з питань енергозбереження; контроль та облік використання енергетичних ресурсів; показник внутрішньої ефективності витрат на енергозберігаючі заходи

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Показники енергетичної ефективності машинобудівного підприємства та їх сутнісна характеристика

Показники	Сутність
Фізико-технічні	Характеризують ступінь технічної досконалості технологій споживання, транспортування та зберігання паливно-енергетичних ресурсів
Соціально-енергетичні	Характеризують економічно та соціально обґрунтовані рівні витрат паливно-енергетичних ресурсів для досягнення соціально прийнятних стандартів якості життя людини та суспільства
Економіко-енергетичні	Характеризують співвідношення між результатами економічної діяльності та відповідними паливно-енергетичними ресурсами

Джерело: складено автором

Ефективність діяльності системи управління та функціонування структури управління, перерозподіл прав та обов'язків між співробітниками окремих її підрозділів визначають організаційно-управлінський складник енергетичної безпеки підприємства. Наявність сприятливих організаційно-управлінських умов забезпечення енергетичної безпеки підприємства ґрунтується на основі відповідної організаційної структури, механізмів мотивації, культури енергоспоживання тощо. Відповідальним за стан цього складника є вищий менеджмент підприємства, включаючи управлінський персонал його структурних підрозділів, посадовими обов'язками якого передбачено проведення організаційної роботи, пов'язаної з моніторингом та діагностикою наявних та потенційних загроз функціонуванню системи енергетичної безпеки, своєчасне виконання рішень, розроблення нормативно-методичного, матеріально-технічного забезпечення в межах наданих повноважень; узагальнення практики застосування вітчизняного законодавства та розроблення пропозицій щодо вдосконалення енергетичної безпеки підприємства. Окрім того, організаційно-управлінські дії включають заходи з проведення контролю над рівнем енергетичної безпеки, прийняття рішень щодо застосування відповідного інструментарію, організації навчання та підготовки фахівців із питань енергетичної безпеки.

Згідно з вищезазначеним, у розрізі кожного зі складників визначено чинники, які підлягають кількісній оцінці і дають можливість визначити тип поточного рівня енергетичної безпеки (табл. 2).

Окрім виявлення складників та показників рівня енергетичної безпеки підприємства, слід проводити планування та збір інформації щодо енергопотоків підприємства. Таким чином, визначаються джерела інформації щодо споживання енергоносіїв («Звіт про використання та запаси палива № 4-мтп», «Звіт про постачання та використання енергії № 11-мтп»), основні показники роботи підприємства («Баланс», «Звіт про фінансові результати», «Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію № 11-ОЗ»). Для отримання даних щодо енергоспоживання складника діяльності підприємств сформовано класифікацію показників енергетичної ефективності, в основу якої покладено їх поділ на такі базові класи (табл. 3).

Таким чином, енергетична безпека на мікрорівні є одним із ключових питань сьогодення. Забезпечення її належного рівня має першо-

чергове значення для створення умов ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Управлінський аспект у цьому контексті повинен будуватися на поєднанні принципів гарантованості та надійності забезпечення підприємства енергетичними ресурсами в повному обсязі відповідно до виробничих потреб, а також за умов надзвичайних ситуацій. Відповідно до принципу енергоощадності, слід запобігати марнотратності використання енергетичних ресурсів, темпи споживання вичерпних ресурсів паливно-енергетичних ресурсів повинні бути узгоджені з темпами освоєння джерел енергії, які їх заміщують. Виходячи з принципу диверсифікації джерел енергії, слід знизити рівень залежності виробництва від певного енергоносія. За принципом урахування вимог екологічної безпеки розвиток енергоефективності має бути збалансований із вимогами до охорони навколишнього середовища.

Отже, управління енергетичною безпекою підприємства шляхом діагностики споживання паливно-енергетичних ресурсів передбачає визначення її складників, які формуються на основі виявлення множини чинників впливу та показників енергетичної ефективності енергобезпеки окремого підприємства.

Висновки. Значення енергетичної безпеки для підприємства полягає у створенні матеріальної та ресурсної бази для його розвитку. Управління енергетичною безпекою спрямоване на захист економічних інтересів соціально-економічних систем. Прийняття пріоритетних управлінських рішень щодо забезпечення енергетичної безпеки підприємства нерозривно пов'язане з необхідністю вдосконалення механізму управління діагностикою його енергетичної безпеки. Таким чином, процес управління для діагностики енергетичної безпеки підприємства лежить у двох вимірах: визначення складників енергетичної безпеки та виявлення основних чинників впливу на неї. Діагностика енергетичної безпеки підприємства передбачає, що методологія її проведення ґрунтується на засадах комплексності, системності та аналізу. При цьому такий підхід дає змогу представити результати управлінського аспекту як сукупність різних типів управлінських рішень, кожне з яких має на меті здійснення управління безпечним розвитком та ресурсним забезпеченням в єдиному комплексі. Ефективне функціонування системи енергетичної безпеки підприємства з позиції діагностики полягає у вирішенні завдання прийняття управлінських рішень щодо її формування з урахуванням впливу множини чинників.

Список використаних джерел:

1. Jewell J. The IEA Model of Short-term Energy Security (MOSES). Primary Energy Sources and Secondary Fuels, 2011. 48 p. URL: https://www.iea.org/media/freepublications/2011/moses_paper.pdf.
2. Баев И.А., Каримова Т.Г. Индикативный анализ энергетической безопасности предприятия. Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2009. № 8(141). С. 53–58.
3. Надтока Т.Б., Амелиницька О.В. Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку. Економіка та організація управління. 2010. № 2(8). С. 15–24.

4. Самборський В.О. Оцінка енергетичної безпеки підприємства як складова його стратегії енергетичної безпеки. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». 2014. № 34. С. 163–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2014_34_29.
5. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи. Стратегічна панорама. 2009. № 2. С. 56–64.
6. Енергетика України на шляху до європейської інтеграції: монографія / А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, А.З. Дорошкевич. Дніпропетровськ, 2004. 148 с.
7. Череп А.В., Лубенець І.О. Концептуальні засади економічної безпеки підприємств. Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 1(5). С. 63–66. URL: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek5-1-2010-PDF/062-66.pdf.
8. Суходоля О.М., Сменковський А.Ю. Енергетичний сектор України: перспектива реформування чи стагнації. Стратегічні пріоритети. 2013. № 2. С. 74–80.
9. Войнаренко М.П., Миколок О.А. Аналіз сучасних загроз енергетичній безпеці підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 2. Т. 2. С. 86–91.
10. Voynarenko M.P., Mykolyuk O.A. Strategic energy security outlook formation of Ukraine under European integration process. Науковий вісник Полісся. 2017. № 3(11). Ч. 1. С. 29–37.
11. Мазур І.М. Аналіз енергетичної безпеки підприємства: теоретичні та практичні засади. Ефективна економіка. 2014. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
12. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/paran3#n3>.
13. Загрози енергетичній безпеці України в умовах посилення конкуренції на глобальному та регіональному ринках енергетичних ресурсів : аналіт. доповідь / А.Ю. Семенковський С.Б. Воронцов, С.В. Бегун та ін.; упорядник: А.А. Білуха; за заг. ред. А.Ю. Семенковського. К.: НІСД, 2012. 136 с.
14. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. К.: Либра, 2003. 280 с.
15. Механізм управління в системі стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці / С.М. Шкарлет, В.Г. Маргасова, О.С. Сакун. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3(7). С. 29–37.
16. Тарасівська Л.С. Складові енергетичної безпеки та критерії оцінки. Економіка та суспільство. 2017. № 8. С. 372–377.

Миколок О. А.

Хмельницький національний університет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И ДИАГНОСТИКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Обоснована необхідність проведення діагностики енергетическої безпеки підприємства в контексті використання ім енергетических ресурсів. Розробтан методический підхід к оцінке енергетическої безпеки підприємства, котрый позволяеть поетапно выполнитъ діагностику, определитъ составляющие енергетическої безпеки их економіческую сущность и основные факторы влияния на енергетическую безопасность підприємства. Сформирована система показателей енергетической эффективности підприємств, в основу котрой положено их разделение на базовые классы.

Ключевые слова: енергетическая безопасность, економіческая діагностика, енергетические ресурсы, факторы влияния.

Mykoliuk O. A.

Khmelnysky National University

FEATURES OF MANAGEMENT AND DIAGNOSTICS OF ENERGY SECURITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Summary

Need of performing diagnostics of energy security of the enterprise in the context of use of energy resources by it is proved. Methodical approach of assessment of energy security of the enterprise which allows to execute step by step diagnostics is developed, to define components of energy security their economic essence and major factors of influence on energy security of the enterprise. The system of indicators of power efficiency of the enterprises the basis for which it is created their division into basic classes is.

Keywords: energy security, economic diagnostics, energy resources, influence factors.

УДК 338.47:005.412(477)

Партола А. І.

Державний університет інфраструктури та технологій

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

У статті здійснено порівняльний аналіз економічної діяльності підприємств внутрішнього водного транспорту України та країн ЄС. Виділено основні господарські та ринкові тенденції, що є характерними для даного виду транспорту. Охарактеризовано деякі проблеми вітчизняного річкового транспорту, які ускладнюють кооперацію з європейськими країнами, а також окреслено перспективні напрями їх вирішення.

Ключові слова: транспорт, річковий транспорт, Європейський Союз, економічні тенденції розвитку річкового транспорту, річкові вантажні перевезення.

Постановка проблеми. Економічна система XXI ст. характеризується бурхливим інноваційно-технологічним розвитком сфери послуг, у якій провідне місце займає розвиток транспортної системи, побудованої на принципах мультимодальності, інтеграції та мережних взаємовідносин [1; 2]. Транспорт є ключовою галуззю економіки, оскільки він формує основу національної соціально-економічної системи та визначає темпи й структуру її розвитку. Значимість транспорту зумовлена тим, що він вирішує різноманітні завдання, як економічного, так і соціального характеру. Інвестиції, що спрямовуються на інновації у вантажному транспорті, пасажирських перевезеннях, оновлення об'єктів інфраструктури, мультиплікативно прискорюють промисловий та соціальний розвиток країни у цілому.

Для забезпечення конкурентоспроможності національної соціально-економічної систем необхідний пропорційний розвиток усіх видів транспорту. Побудова ефективних ланцюгів транспортування є важливим завданням не лише для підприємств, а й для держави загалом. Саме тому в Білій Книзі ЄС «Дорожня карта єдиного європейського транспортного простору – до конкурентної та ресурсоефективної транспортної системи» одним із ключових напрямів соціально-економічних змін на транспорті є орієнтація на переміщення 50% вантажних перевезень на середні та дальні відстані з автомобільного транспорту на залізницю або водний транспорт [3]. У 2015 р. частка цих видів транспорту в загальному обсязі внутрішніх перевезень вантажів загалом по країнах ЄС становила 24,8%. У сучасних умовах особливе значення надається розвитку внутрішнього водного транспорту як досить перспективному з погляду витрат та екологічної безпеки способу перевезень. Саме тому вивчення тенденцій та закономірностей його функціонування у сучасній економіці носить актуальний характер і має вагоме практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку підприємств водного транспорту досить докладно було досліджено у працях низки вітчизняних авторів, зокрема Р. Вернигора, С.М. Боняр, С.П. Гриценко, Н. Гуржій, В. Коби, А. Огорокова, П. Цупрова та ін. Авторами ретельно проаналізовано проблеми розвитку вітчизняного внутрішнього водного транспорту, його взаємозв'язки, ринкові перспективи та оптимальні моделі функціонування. Однак у зв'язку з поглибленням економічної інтеграції України з країнами ЄС постає необхідність більш поглибленого вивчення нових можливостей, ризиків та закономірностей, що виникають для вітчизня-

них підприємств. Актуальним залишається дослідження успішних практик європейських компаній та їх оцінювання з позицій доцільності імплементації в практику вітчизняного господарювання.

Виділення невирішених раніше загальної проблеми. Таким чином, зберігає свою актуальність потреба у вивченні тенденцій та проблем розвитку внутрішнього водного транспорту, а також напрямів їх вирішення, що застосовуються у європейській та вітчизняній економіці.

Мета статті полягає у проведенні порівняльного аналізу економічного розвитку підприємств внутрішнього водного транспорту України та країн ЄС, виділенні на його основі тенденцій та закономірностей, урахування яких створить сприятливе підґрунтя для поглиблення європейської інтеграції України в галузі річкових перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження. У європейських країнах внутрішній водний транспорт займає важливе місце в транспортній системі, оскільки є досить дешевим та зручним видом транспорту, особливо для перевезень масових вантажів (рис. 1).

У структурі наземних вантажних перевезень частка внутрішнього водного транспорту в деяких європейських країнах коливається від 0,1% до 43,1%. У низці країн вона перевищує залізничні та трубопровідні перевезення. Це, безумовно, засвідчує значний потенціал даного виду транспортування й для України (рис. 2).

Перевагами даного виду транспорту вважаються висока провізна спроможність та досить незначні витрати на організацію судноплавства [5]. Розвиток річкового транспорту визначається природними умовами, тобто наявністю та повноводністю річок та озер. З огляду на це, низка європейських країн, у тому числі й Україна, має сприятливі можливості для організації внутрішнього водного судноплавства. Загальна протяжність судноплавних шляхів внутрішнього водного транспорту в країнах ЄС становила в 2016 р. 38 185 км. Країнами з найдовшою протяжністю внутрішніх водних шляхів, що придатні для судноплавства, є: Велика Британія (8 136 км), Німеччина (7 675 км), Нідерланди (6 256 км), Франція (4 773 км), Польща (3 654 км). Країнами з найбільшими обсягами використання внутрішнього водного транспорту для вантажних перевезень, за даними Центральної комісії з судноплавства по Рейну [6], є: Німеччина, Франція, Нідерланди, Болгарія, Румунія, Австрія, Бельгія та Угорщина. Загалом вантажні перевезення внутрішніми водними шляхами в країнах ЄС протягом останнього десятиліття мали тенденцію до зростання (рис. 3).

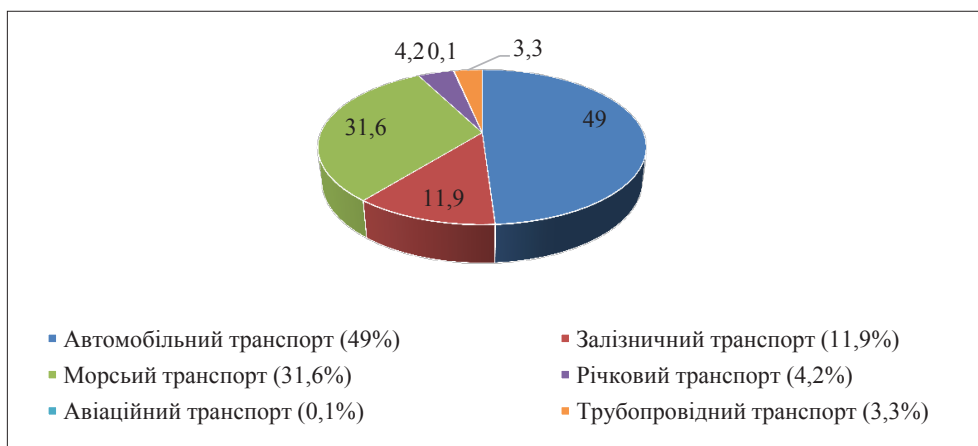


Рис. 1. Структура транспорту за видами в країнах ЄС у 2015 р. (%)

Джерело: [4]

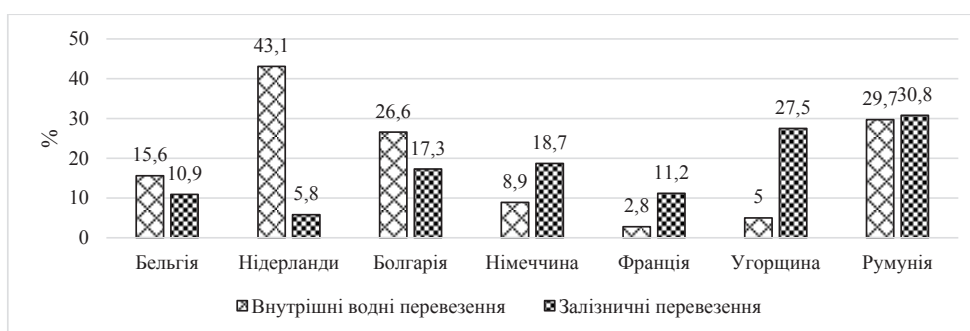


Рис. 2. Частка внутрішнього водного транспорту в загальному обсязі внутрішніх перевезень деяких європейських країн

Джерело: [4]

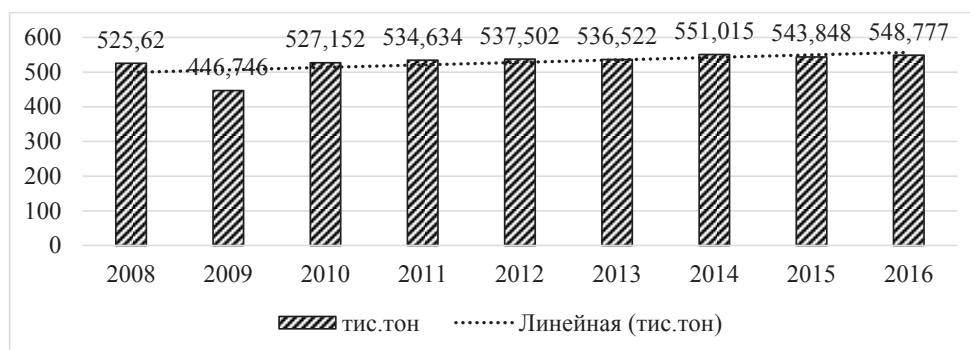


Рис. 3. Динаміка вантажних перевезень внутрішнім водним транспортом у країнах ЄС за період 2008–2016 рр. (тис. т)

Джерело: [7]

Найбільші обсяги товарних перевезень у 2016 р. спостерігалися у Нідерландах (365,2 тис. т), Німеччині (221, 3 тис. т), Бельгії (192,9 тис. т), Франції (65,2 тис. т) (рис. 4). За даними перших трьох кварталів 2017 р. спостерігалось зростання обсягу товарних перевезень внутрішнім водним транспортом у країнах ЄС на 17% [7]. Зафіксоване зростання пов'язується з активізацією діяльності в будівництві, сільському господарстві, металургії, які найчастіше використовують для перевезень своїх вантажів річковий транспорт.

При цьому варто відзначити, що таке зростання відбулося завдяки підвищенню ефективності даного виду транспортування за умови фізичного скорочення кількості задіяних суден.

У Нідерландах цей вид транспортування займає друге місце за обсягами після перевезень автошляхами. Головні водні артерії Нідерландів – річки Шельда і Маас, які навіть не входять до переліку значних європейських річок, але при цьому країна змогла не лише ефективно використати свій природний потенціал, а й зробила річне судноплавство найкращим у ЄС. Загальний річний оборот на підприємствах водного транспорту країн ЄС у 2014 р. становив 7 768 млн. євро, або 0,6% від загального річного обороту транспорту. Позитивна динаміка спостерігалася у кількості діючих підприємств та кількості зайнятих працівників у внутрішньому водному транспорті європейських країн (табл. 1, 2).

Загалом на підприємствах внутрішнього водного транспорту країн ЄС у 2014 р. було задіяно 44,5 тис. працівників, що становить 0,4% від загальної кількості працівників, які працюють на транспорті. Країнами з найбільшою кількістю відповідних працівників є Франція, Нідерланди, Італія та Німеччина (табл. 2).

Загальна сума інвестицій та експлуатаційних витрат підприємств внутрішнього водного транспорту країн ЄС у 2016 р. становила 2 032,104 млн. євро, що в 1,7 рази більше порівняно з 2003 р., коли відповідна сума становила 1 204,367 млн. євро, що продемонстровано в табл. 3.

Річковий транспорт обслуговує переважно внутрішні потреби окремих держав, але іноді здійснює міжнародні перевезення, наприклад по річках Рейн і Дунай. У Німеччині та Нідерландах у 2017 р. спостерігалось стійке зростання внутрішніх перевезень у зв'язку з поліпшенням економічних умов, особливо на будівництві, зокрема щодо перевезень сипучих вантажів та контейнерів. Спеціалісти стверджують, що коротко- та середньостроковий

огляд цих сегментів дає підстави для сприятливого прогнозу щодо їх консолідованого розвитку.

У Бельгії в 2017 р. позитивне зростання спостерігалось у перевезеннях аграрної продукції, що було зумовлено отриманням високого врожаю в країнах Східної Європи. Сегмент перевезень сипучих вантажів, таких як пісок, камінь та будівельні матеріали, також зріс у Бельгії протягом 2017 р. на 7% порівняно з 2016 р. Подібний успіх спеціалісти пояснюють структурними та циклічними причинами [6].

У внутрішніх водних перевезеннях Німеччини, Нідерландів, Бельгії та Румунії домінували перевезення сипучих та наливних вантажів, а також контейнерів. У 2017 р. контейнерні перевезення внутрішнім водним транспортом у Німеччині були більш вигідним порівняно із залізничними, що було спричинено значною кількістю аварій та ремонтними роботами на німецькій залізниці. Внутрішнє судноплавство по Рейну забезпечило достатню кількість вільних потужностей для перевезень та надійність для значної кількості контей-

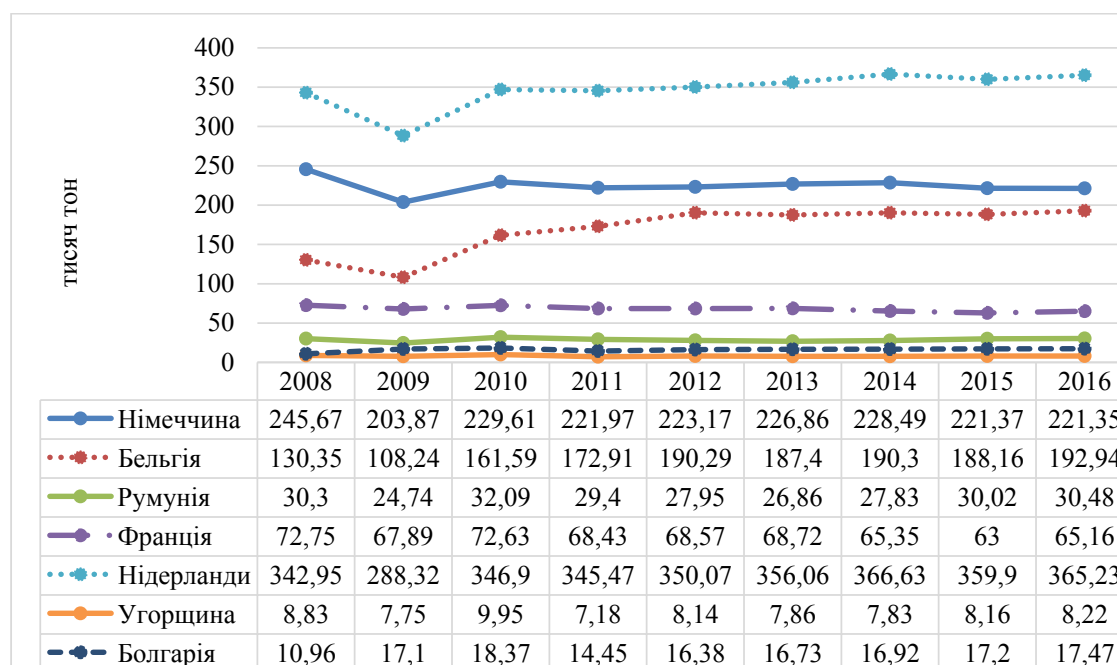


Рис. 4. Динаміка товарних перевезень внутрішнім водним транспортом у деяких країнах ЄС за період 2008–2016 рр. (тис. т)

Джерело: [7]

Таблиця 1

Динаміка кількості підприємств водного транспорту в країнах ЄС

Країни	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014	Індекс зміни кількості підприємств 2014 р. порівняно з 2009 р.
Болгарія	10	11	14	15	17	19	31	2,2
Чеська Республіка	22	21	23	- ¹	- ¹	- ¹	83	3,6
Німеччина	1139	1080	1023	970	- ¹	- ¹	1168	1,1
Франція	739	737	726	730	740	- ¹	1097	1,5
Хорватія	148	8	8	2	2	3	18	2,3
Угорщина	87	- ¹	- ¹	45	46	47	105	-
Австрія	75	72	83	82	83	79	99	1,2
Польща	80	81	90	83	81	76	392	4,4
Словенія	7	12	11	11	13	15	20	1,8
Фінляндія	9	9	9	9	9	9	75	8,3
Велика Британія	145	145	145	145	145	145	279	1,9

-¹ дані про господарський стан за даний період недоступні

Джерело: складено за [7]

нерів, що ефективно підтримало наявні логістичні ланцюги.

У Нідерландах протягом 2017 р. обсяг контейнерних перевезень на експорт зріс на 12%. 50% цих контейнерів було спрямовано до Німеччини, 37% – до Бельгії і 4% – до Франції. Друге місце за темпом зростання (9%) спостерігалось у контейнерних перевезеннях усередині країни.

Протягом 2017 р. у Бельгії зростання перевезень сипучих вантажів внутрішнім водним транспортом було зумовлене високим сільськогосподарським урожаєм, який спричинив збільшення перевезень аграрної продукції на 36%. У цій країні за 2017 р. сегмент сипучих вантажів (піску, каменю, будівельних матеріалів) зріс на 7% і становив 50% від загальної кількості транспортування цього виду вантажів, що пояснюється зростанням активності у сфері будівництва.

У Румунії два найбільші сегменти у транспортуванні сипучих вантажів (перевезення аграрної продукції, залізної руди та металів) мали різні результати. Зокрема, «сталевий» сегмент був досить вигідним, що пояснювалося зростанням металургійного виробництва в Дунайському регіоні. Водночас перевезення зернових зменшилося через погіршення результатів аграрного виробництва у цьому регіоні. Перевезення наливних вантажів внутрішнім водним транспортом Румунії у 2017 р. становило 4%, а контейнерні перевезення – лише 0,02%.

Порівнюючи розвиток внутрішнього водного транспорту України з європейськими країнами, варто зазначити, що у зв'язку з ратифікацією

Договору про асоціацію України та ЄС вітчизняний транспорт отримав певні можливості для реалізації власного потенціалу на ринку Європи. Проте для забезпечення ефективного та конкурентоспроможного функціонування річковий транспорт має подолати низку негативних тенденцій, що домінують у ньому протягом останнього десятиліття.

З погляду природного потенціалу Україна має значні внутрішні водні ресурси, які не повністю використовуються як зручний та дешевий спосіб для доставки вантажів та пасажирів як по Україні, так і за її межі. Три великі судноплавні ріки: Дунай, Дніпро та Південний Буг мають вихід до Чорного моря. Крім того, Дунай і Дніпро належать до п'яти найбільших річок Європи. Таким чином, внутрішнім водним транспортом України можуть перевозитися вантажі Дніпром, Дунаєм, Чорним і Середземним морями із заходом у річкові порти Румунії, Німеччини, Угорщини та Австрії.

Відповідно до даних Міністерства інфраструктури України [8], загальна довжина суднохідних шляхів становить 1 672 км, із них із гарантованими глибинами – 77%. Природні умови для транспорту на українських річках сприятливі ще й завдяки тому, що гірських річок небагато, тому спад річок переважно невеликий і допускає плавання майже по всій довжині. Вихідний напрям річок – із півночі на південь, і вони пов'язують різні природні і господарські райони. Однак, незважаючи на наявний потенціал розвитку річкового транспорту в Україні, ним перевозиться лише 0,2% товарів (рис. 5). Серед країн ЄС відповідний показник є значно вищим.

Таблиця 2

Динаміка кількості зайнятих працівників на підприємствах водного транспорту в країнах ЄС

Країни	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014	Індекс зміни кількості підприємств 2014 р. порівняно з 2008 р.
Франція	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	3100	-
Бельгія	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	700	-
Італія	- ¹	428	393	418	451	440	2600	6,1
Нідерланди	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	13400	-
Болгарія	- ¹	1134	1095	1058	979	889	900	-1,3
Чеська Республіка	504	432	- ¹	- ¹	- ¹	- ¹	600	1,4
Німеччина	7812	7628	7470	7292	- ¹	- ¹	9900	1,3
Хорватія	714	759	695	134	133	128	100	-7,6
Угорщина	1192	1192	- ¹	236	198	164	800	-1,5
Австрія	- ¹	457	470	459	466	458	500	1,1
Польща	704	862	804	670	616	487	1600	1,9
Словенія	709	621	521	477	2616	2590	400	-1,6
Фінляндія	31	30	30	30	50	50	300	10,0

¹-дані про господарський стан за даний період недоступні

Джерело: складено за [7]

Таблиця 3

Інвестиції та експлуатаційні витрати у внутрішній водний транспорт та інфраструктуру (млн. євро)

Країна	2012	2013	2014	2015	2016
Чеська Республіка	507	306	387	617	433,148
Франція		224	180	200	192
Італія	129	249	483	615	
Литва	7,7	9,6	4,5	2,8	3,5
Угорщина	357,985	285,26	394,64	439,183	1379,216
Австрія	16	33	7		
Польща	0,22	0,41	0,19	0,67	7,84
Словенія	4	4,4	9,6	3,7	0,4
Фінляндія	14	13,9	14,6	15,5	16

Джерело: складено за [7]

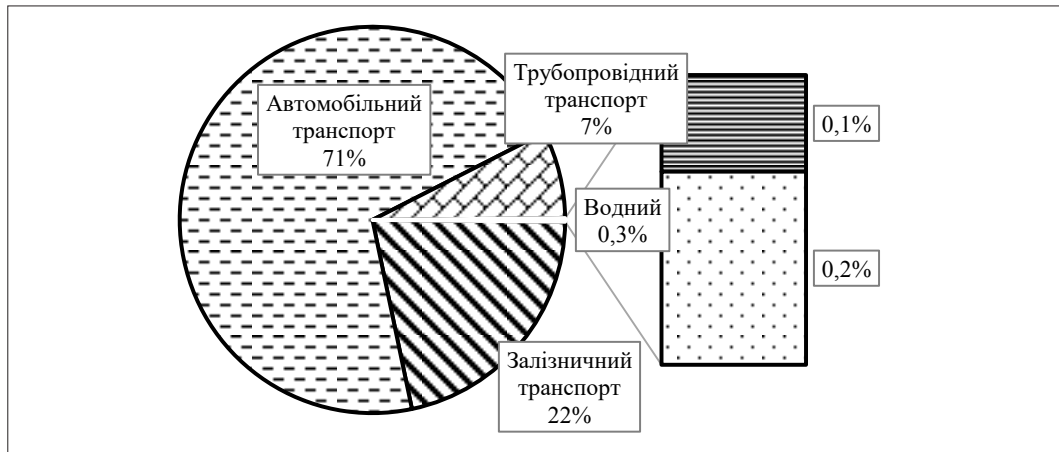


Рис. 5. Структура обсягів перевезень вантажів в Україні за видами транспорту в 2017 р.

Джерело: [9]

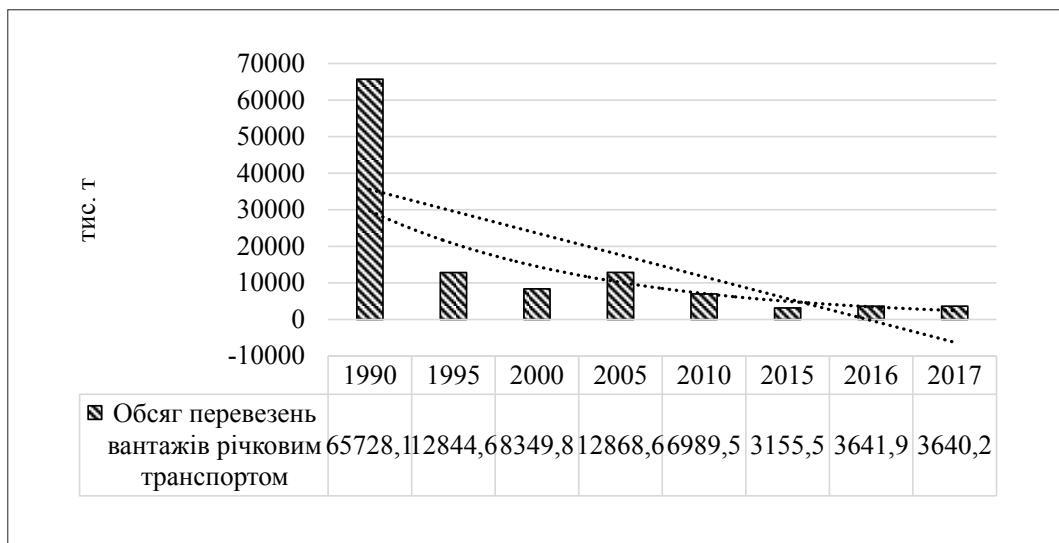


Рис. 6. Обсяг перевезення вантажів річковим транспортом України за період 1990–2017 рр.

Джерело: [9]

Загальний обсяг перевезень вантажів внутрішніми водними шляхами скоротився за період 1990–2017 рр. у 18 разів (рис. 6).

Порівняно з країнами ЄС в Україні щорічно здійснюється значно менше перевезень вантажів річковим транспортом, що демонструє графік на рис. 7.

На думку спеціалістів, потенційно в Україні є ресурс збільшення вантажоперевезень річками більше ніж у 12 разів, оскільки в 1990 р. вантажопотік річкового транспорту УРСР перевищував 60 млн. т [5]. За оцінками Європейського інвестиційного банку, не використовуючи потенціал перевезень лише по Дніпру, Україна втрачає щорічно 27 млн. доларів [10].

Порівняльний аналіз вантажних перевезень річковим транспортом України та Європейського Союзу за структурою вантажів показав, що він не має відмінностей. Основними вантажами, які транспортуються річковими шляхами, є будівельні матеріали, руда, вугілля, зерно та контейнери (рис. 8).

Варто відзначити, що останнім часом відбулася активізація перевезень вантажів у контейнерах. Здебільшого в такий спосіб перевозяться метало-

прокат, різні вантажі з чорних металів, хімічні та мінеральні добрива, а також продовольчі товари. Причиною переведення зазначеного виду вантажопотоків на річковий транспорт є спроба знаходження альтернативного виду транспорту до залізничних та вантажних перевезень, де великою проблемою є високий рівень розкрадань вантажів. Для спрощення виконання вантажних операцій та підвищення збереженості вантажів у будь-якому великому річковому порту Дніпра можливе їх стафірування в контейнери.

Бар'єром, що перешкоджає перевезенню контейнерів внутрішніми водними шляхами, є значна вартість вантажно-розвантажувальних робіт у річкових портах. Оскільки портова інфраструктура переважно більшістю є приватизованою і на ціноутворення щодо вартості перевантажувальних операцій держава не впливає, це часто призводить до встановлення її необґрунтованих розмірів. Зокрема, перевантаження одного 20-футового контейнера з річкового транспорту на автомобільний чи залізничний або навпаки в річкових портах сягає 70–100 дол. США, що робить річковий транспорт майже неконкурентоспроможним порівняно із залізничним або автомобільним. Проте спеці-

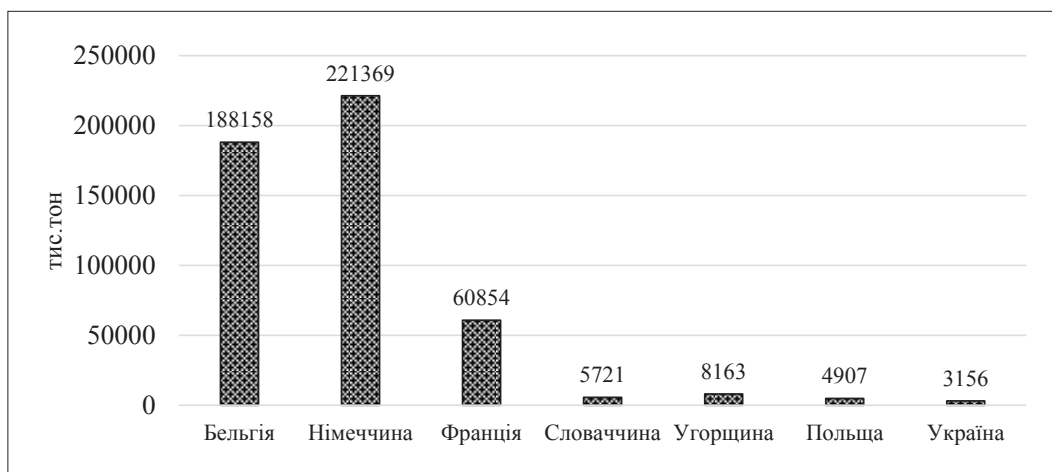


Рис. 7. Обсяг перевезень вантажів в Україні та деяких країнах ЄС у 2015 р.

Джерело: [9]

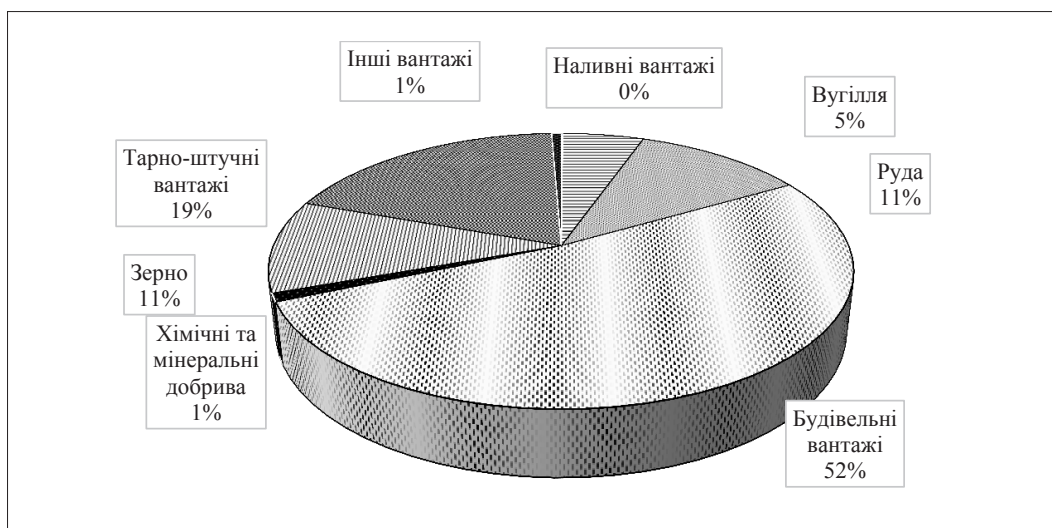


Рис. 8. Структура перевезень вантажів річковим транспортом України в 2017 р.

Джерело: [11]

алісти вважають, що, незважаючи на це, перевезення контейнерів річковим транспортом від портів великої Одеси до основних річкових портів ріки Дніпро є одним із найбільш перспективних напрямів роботи компанії «Укррічфлот» [11].

Варто акцентувати увагу на тому, що витрати на перевезення внутрішнім водним транспортом зі зростанням контейнерного потоку мають властивість спочатку зменшуватися, а потім стрибкоподібно зростати. Це можна пояснити повним використанням місткості судна. Стрибок у вартості перевезення відбувається, коли для перевезення партії контейнерів необхідна оренда кожного наступного судна. Проте за партії контейнерів у розмірі до 170 од. рівень витрат на перевезення вже є конкурентним щодо автомобільного. А враховуючи, що під час використання річкового транспорту екологічне навантаження істотно менше, то доцільним виявляється використання саме зазначеного виду транспортування.

Одним із найбільш поширених видів вантажів, який активно перевозиться по внутрішніх водних шляхах як в Україні, так і в Європейському Союзі, є зернові різних видів. Останні 10 років зернові становили значну частку в загальному обсязі перевезень річковим транспортом. Тран-

спортування зернових за допомогою внутрішніх водних шляхів є надзвичайно перспективним напрямом для України, оскільки головні райони вирощування зернових знаходяться поблизу Дніпра. Це сприяє використанню його для транспортування зернових вантажів. Ураховуючи те, що основну масу зернових в Україні вирощують малі та середні господарства, виникає необхідність створення елеваторної інфраструктури для накопичення вантажних партій та їх подальшого транспортування залізницею. Подібний алгоритм перевезень робить залізницю досить витратним способом транспортування, залишаючи як прийнятну альтернативу автомобільний та річковий транспорт.

Сьогодні вітчизняний внутрішній водний транспорт здатний запропонувати послуги елеваторних комплексів, які розташовані насамперед у Дніпровському річковому порту. Дніпровський комплекс має шість силосів із максимальною місткістю 30 тис. т, є можливість прийому вантажів як із залізничного, так і з автомобільного транспорту. Добова переробна спроможність сягає 2 тис. т [12]. Крім того, перевезення невеликих партій зернових вантажів може досить успішно здійснюватися шляхом завантаження їх до контейнерів.

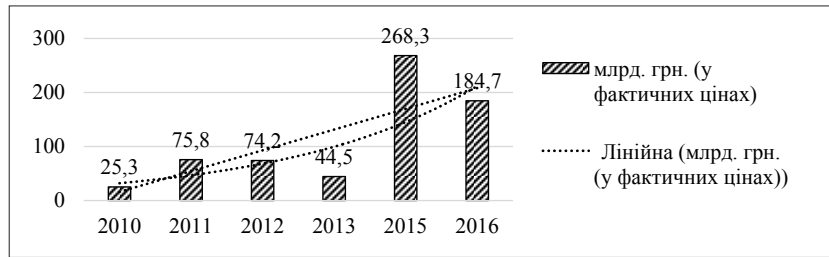


Рис. 9. Динаміка капітальних інвестицій підприємств у розвиток вантажного річкового транспорту за період 2010–2016 рр.

Джерело: [11]

Компанія «Укррічфлот» пропонує для перевезення зазначеного типу вантажів використовувати судна типу «ріка – море», оскільки вони здатні перевантажуватися на рейді морських портів, що дає змогу зменшити собівартість та прискорити процес перевантаження. Незважаючи на відносно невелику пропускну здатність зернової інфраструктури (0,6 млн. т порівняно з майже 40 млн. т загального обсягу експорту зернових), така логістична схема може стати корисною альтернативою для виробників, які знаходяться у безпосередній близькості до пунктів перевантаження на річковий транспорт [13].

У 2016 р. ресурсний парк річкових суден України становив 1 312 од., що на 51 судно більше порівняно з 2014 р. Зростання кількості суден відбулося, насамперед, за рахунок збільшення суховантажних суден на 26 од. У структурі придатних до експлуатації суден найбільшу частку – 33,2% (389 од.) і 33,4% (438 од.) – становили службово-допоміжні і суховантажні судна. [11].

Станом на 2016 р. також спостерігається 80% -й рівень зношеності всіх видів річкових суден та недостатність або повна відсутність сучасних автоматизованих систем, елеваторів, терміналів. Зважаючи на такий значний вік суден, стає зрозумілим повільне зростання вантажопотоку по річках, оскільки велика ймовірність відмов транспортних засобів та порушень термінів доставки, а також додаткові витрати на паливно-мастильні матеріали зменшують привабливість цього виду транспорту для вантажовласників [14].

Дослідження стану річкового транспорту України показало також наявність певних позитивних тенденцій у динаміці його розвитку за останні шість років. Так, відбулося збільшення капітальних інвестицій у вантажний транспорт у 7,3 рази в 2016 р. порівняно з 2010 р. (рис. 9), що становило 0,1% до загального обсягу по економіці України.

Перевезення річковими магістралями в помітних обсягах здійснюють лише декілька компаній. Насамперед це міжгалузеве державне об'єднання «Укррічфлот», яке було перетворено на акціонерну судноплавну компанію. Нині воно складається з головного підприємства та 290 структурних оди-

ниць. Підприємство декларує наявність близько 100 суден різних типів, а також власних портів та інших елементів портової інфраструктури [15].

Другий важливий гравець ринку – агрокорпорація «НІБУЛОН». Компанія володіє приватним флотом (66 суден), приватними річковими терміналами на Дніпрі та Південному Бузі, а також сформувала 11 транспортних підприємств на річках. ТОВ «НІБУЛОН» за власні фінансові кошти здійснило днопоглиблення 134 км судноплавного шляху по річці Південний Буг та збудувало унікальний СДС-15, здатний виконати днопоглиблення річок у місцях залягання скельних ґрунтів. Самостійно щороку перевозить річками понад 2 млн. т вантажів. За допомогою власного вантажного флоту компанія вже перевезла внутрішніми водними шляхами майже 1,6 млн. т сільськогосподарської продукції, що становить близько третини всіх внутрішніх водних вантажоперевезень у 2016 р. У національну транспортну систему України інвестовано понад 1,7 млрд. дол. США, створено тисячі нових робочих місць [16].

Висновки. Здійснений аналіз економічного стану внутрішнього водного транспорту країн ЄС та України показав, що за низкою економічних закономірностей, які стосуються структури вантажних перевезень внутрішніми водними шляхами, особливостей конкурентних взаємовідносин між суміжними видами транспорту, наявного потенціалу для розвитку річкового транспорту, Україна має подібні до європейських тенденції, що є важливим практичним підґрунтям для розвитку ефективного співробітництва та імплементації успішних практик у господарську діяльність. Однак варто зазначити, що сьогодні вітчизняний внутрішній водний транспорт перебуває у стадії депресії з незначними ознаками пожвавлення. Для його успішного розвитку необхідні технічне оновлення річкового флоту, створення сприятливих умов для приватного інвестування у галузь, здійснення інфраструктурних перетворень, у тому числі й за рахунок участі в спільних проектах, що фінансуються Європейським Союзом та передбачають комплексний розвиток європейської транспортної системи.

Список використаних джерел:

1. Karpenko O.O., Palyvoda O.M. Mechanism of providing economic development of transport and logistics enterprises on the basis of clustering. Scientific bulletin of Polissia, 2017. № 4(12). P. 2. P. 33–39.
2. Karpenko O.O., Palyvoda O.M., Bondar N.M. Modelling the integral performance of transport and logistics clusters. Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(13). Ч. 2. С. 155–160.
3. Оновлена транспортна стратегія України. Напрями політики. URL: https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf.
4. Statistical pocketbook 2017. EU transport in figures. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. P. 39.
5. Гуржий Н.М., Городова А.В., Одинець Т.Є. Річковий транспорт України: проблеми та перспективи розвитку. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 61–65.
6. The Market Insight of European inland navigation is a common project of the CCNR and the European Commission. Spring 2018. Published by the Central Commission for the Navigation of the Rhine. URL: https://www.ccr-zkr.org/files/documents/om/om17_I_en.pdf.

7. Eurostat. Your key to European statistics. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/>.
8. Міністерство інфраструктури України – офіційний сайт. URL: <http://mtu.gov.ua>.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Семенуха Р. Речной транспорт Украины: выйдем на воду или сядем на мель? URL: <https://zn.ua/promyshliennost/rechnoy-transport-ukrainu-vuydem-na-vodu-ili-syadem-na-mel-.html>.
11. Транспорт і зв'язок України. 2016 / відповідальний за випуск О.О. Кармазіна; Державна служба статистики України. Київ, 2017. 175 с.
12. Транспортная система Украины. URL: http://www.0ck.ru/transport/transportna_sistema_ukraini.html.
13. Логистические процессы и морские магистрали. URL: <http://www.tracesa-org.org/ru/>.
14. Окоороков А.М., Вернигора Р.В., Цупров П.С. Річковий транспорт України: сучасний стан та перспективи використання. Збірник наукових праць ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна. 2016. Вип. 12. С. 62–67.
15. Український річковий флот. URL: <http://ukrrichflot.ua/ua>.
16. Следзь С. Водними шляхами України ніхто належним чином не займається. Дзеркало тижня. 2017. 1 груд. URL: https://dt.ua/promyshliennost/oleksiy-vadaturskiy-ukrayina-ne-potrebuye-korupciynih-zakoniv-dlya-vidrozhennyarichkovogo-sudnoplavstva-262066_.html.

Паргола А. И.

Государственный университет инфраструктуры и технологий

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ И СТРАН ЕС

Резюме

В статье осуществлен сравнительный анализ экономической деятельности предприятий внутреннего водного транспорта Украины и стран ЕС. Выделены основные хозяйственные и рыночные тенденции, характерные для данного вида транспорта. Охарактеризованы некоторые проблемы отечественного речного транспорта, которые усложняют кооперацию с европейскими странами, а также обозначены перспективные направления их решения.

Ключевые слова: транспорт, речной транспорт, Европейский Союз, экономические тенденции развития речного транспорта, речные грузовые перевозки.

Partola A. I.

State University of Infrastructure and Technology

STUDY ON TRENDS IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF INLAND WATER TRANSPORT ENTERPRISES OF UKRAINE AND EU COUNTRIES

Summary

The article provides a comparative analysis of the economic activity of enterprises of inland water transport of Ukraine and the EU countries. The main economic and market trends specific to this type of transport are highlighted. Some problems of domestic river transport which complicate cooperation with European countries are described as well as promising directions of their solution are outlined.

Keywords: transport, river transport, the European Union, economic trends of river transport development, river freight transport.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.025

Герасимчук З. В.Вища школа міжнародних стосунків та суспільних комунікацій,
м. Хелм, Польща**Свида І. В.**

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

СТІЙКИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ ТА ГОЛОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Визначено особливості стійкого розвитку регіону та обґрунтовано необхідність комплексного та системного використання інструментів для його забезпечення. Розглянуто основні відмінності між традиційною та іншими моделями економіки. Наголошено, що традиційна коричнева економіка в умовах вичерпання природних ресурсів не може виступати єдиним інструментом досягнення стійкого розвитку регіону.

Ключові слова: стійкий розвиток регіону, екологія, економічне зростання, збалансованість, озеленення економіки, відходи, інструменти забезпечення.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку характеризується ускладненням соціально-економічних та екологічних проблем територій. Проблеми соціо-еколого-економічної системи регіонів України пов'язані із загальними кризовими явищами в економіці, соціальними негараздами та екологічними загрозами за відсутності системних і комплексних стратегічних рішень. В умовах такої нестабільної ситуації особливої гостроти набуває проблема взаємовідносин людини й довкілля. Сьогодні, прагнучи максимізувати свій прибуток будь-яким способом, підприємства різних галузей економіки беруть від природи обмежені ресурси, забруднюють довкілля, навіть не замислюючись над наслідками від провадження своєї діяльності [1, с. 345]. Ігнорування природних законів та недотримання екологічних норм унеможливають досягнення стійкого розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвивали теоретичні та практичні аспекти стійкого розвитку регіону такі вчені: М.Р. Бей, М.І. Бублик, А.Б. Ватченко, Г. Дейлі, А.М. Жученко, А.А. Мозговий, Г. Паулі, В.П. Прадун, В.М. Степанов, С.К. Харічков та ін. Науковці активно досліджують проблематику стійкого розвитку регіону з різних позицій. У руслі цих досліджень виникають ідеї щодо забезпечення стійкого розвитку регіону, але відсутній системний і комплексний підхід до підбору інструментів для їх можливого практичного застосування.

Мета статті полягає у визначенні особливостей різних моделей економіки, які можуть стати інструментами забезпечення стійкого розвитку регіону на довготривалу перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення життєвого рівня населення супроводжується вичерпанням природних запасів, змінами клімату, втратою біорізноманіття, зростанням нерівностей між людьми і регіонами. Такий стан справ викликає критику домінуючої сьогодні коричневої економіки, оскільки вона несе загрозу довкіллю, а також сучасним та майбутнім поколінням.

Зростаюча кількість населення потребує все більше ресурсів для задоволення своїх потреб, а запаси довкілля обмежені, тому йде активний пошук нової моделі економіки, за якої через матеріальний добробут людства не страждатиме

довкілля. У процесі пошуку такої моделі економіки вченими запропоновано напрями (концепції), спрямовані як на обмежене зростання, так і на його повну зупинку. Більш сучасні дослідження завдяки інноваційним розробкам пропонують економічне зростання, яке нестиме мінімальну шкоду довкіллю. Систематизуємо та класифікуємо окреслені напрями (концепції) і оформимо їх у табл. 1.

Представники енвайронменталізму не мали нічого проти споживання, але вимагали, щоб споживачі зважували на можливий негативний вплив на довкілля від надмірного споживання. Основоположники екологічної економіки наголошували на обмеженості природних резервів, тому «необхідний справедливий розподіл результатів праці для збереження стійких суспільних відносин, перехід від стихійного ринкового доступу до ресурсів до керованого і раціонального балансу їх споживання та відтворення» [2]. Але такі висновки без конкретних вимірників та механізмів практичної реалізації залишаються скоріше побажаннями.

Перші дослідники стійкого розвитку пов'язували його досягнення із зупинкою економічного зростання. Їхня вимога ґрунтувалася на конкретних обчисленнях, які вони назвали індикаторами оцінки справжнього прогресу. Розрахунки показали, що коричнева модель економіки не сприяє добробуту суспільства, оскільки збільшення виробництва йде за рахунок ресурсів і благополуччя, цінність яких сама по собі вища, ніж цінність кінцевих продуктів виробництва. Втім, набір критеріїв, що визначають суспільний добробут, продовжує залишатися предметом дискусій через суб'єктивність вибору аналізованих показників, особливо в частині витрат [2]. Ми ж бачимо в зазначених індикаторах альтернативну можливість обчислення ціни економічного прогресу, що дасть змогу завдяки системним показникам комплексно врахувати вплив економічного зростання на соціо-еколого-економічні процеси регіону.

Один з авторів парадигми стійкого розвитку Г. Дейлі запропонував концепцію економіки сталого стану, яка базується на твердженні, що саме економічне зростання та НТП є причиною всіх бід на планеті. Промислова революція й набуття здатності витягати і використовувати енергетичні ресурси високої щільності призвели до безпреце-

Систематизація та класифікація концепцій, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку регіону

Тип економіки	Головна ідея
Традиційна економіка, що зумовила виникнення екопроблем	
Коричнева економіка	Економічне зростання за рахунок природних та людських ресурсів
Економіка обмеженого зростання	
Економіка навколишнього середовища	Енвайронменталізм – усвідомлення обмеженості природних ресурсів та занепокоєння впливом економічної діяльності на стан довкілля. Підтримка екологічних заходів, спрямованих на поліпшення стану довкілля регіону. Провал ринку – ринковий механізм не здатний ефективно розподіляти ресурси
Екологічна економіка	Дослідження взаємозв'язку між екосистемами та економічними системами регіону в їх взаємодії (економіки природокористування й екології). Усвідомлення масштабів забруднення довкілля та загрози майбутніх катастроф
Економіка сталого стану	Зупинка економічного зростання
Економіка зростання з мінімальним ризиком для довкілля	
Нова економіка	Перехід від матеріалізованої економіки до економіки відносин
Креативна економіка та економіка невиробничої сфери	Культурні індустрії (історична спадщина і традиційна творчість) та креативні індустрії (прикладні творчі практики, інновації за рахунок створення інтелектуальної власності). Економічне зростання за рахунок сфери послуг несе менше шкоди довкіллю, ніж зростання через промисловість
Зелена економіка	Пошук балансу між елементами стійкого розвитку регіону завдяки озелененню економіки
Економіка раціонального та ефективного використання ресурсів	
Економіка замкнутого циклу	Перетворення переробки відходів у вигідний бізнес. Державна регіональна підтримка циркулярної економіки на рівні зеленої економіки
Синя економіка	Усе, що утворюється в процесі життєдіяльності – поживна речовина для інших у ланцюгу споживання ресурсів

Джерело: авторська розробка

дентного експоненціального зростання людської популяції і споживання [2]. Тому Г. Дейлі критично відноситься до технопрогресу, за допомогою якого можна сприяти вирішенню соціо-еколого-економічних проблем регіону, і вказує на те, що всі покращення, пов'язані з НТП, відбуваються на тлі зростання ВВП. Виходить, варто тільки відмовитися від НТП та ліквідувати елемент економічного зростання, залишаючи решту проблем, як є, і цього виявиться достатньо, щоб досягнути сталого стану (стійкого розвитку регіону). А що далі? Якою була б економіка розвинених країн сьогодні, якби вони не розвивалося технологічно? Вважаємо аксіомою, що шлях до вирішення проблем довкілля та підвищення якості життя населення лежить як через зменшення тиску на довкілля та бережливого використання ресурсів, так і через НТП.

У пізніших працях дослідників стійкого розвитку піднімалося питання не про відмову від зростання, а про пропорційне використання обмежених ресурсів. Нині актуальним є завдання переходу до інформаційних технологій та на зелені засади господарювання завдяки НТП та інноваціям, тому зупинимося на цьому більш детально.

Доказом того, що зростати можна не тільки за рахунок природних ресурсів, стала нова (інформаційна, цифрова) модель економіки, переважну частину якої становлять нематеріальні активи: інформація, знання, інтелектуальні продукти, які перевищують обсяги переміщення матеріальних товарів у всім разів, тому активно йде рух у напрямі переходу від матеріалізованої економіки до економіки відносин (управління, послуг, Інтернет-економіки й економіки знань). Вчені стверджують, що традиційна економіка відповідала потребам індустріального суспільства, а нова економіка – це результат формування постіндустріального технологічного способу виробництва і що вона є основою інформаційного суспільства. Тому постулюємо, що якщо індустріальна економіка базувалася на виробництві як чиннику зростання, а також дешевій робочій силі та доступних мінерально-сировинних ресурсах, то нова економіка –

на знаннях та якісному розвитку, і це дасть змогу зберегти природні ресурси для майбутніх поколінь. Утім, інформаційна економіка модифікує й традиційні галузі, зокрема паливно-енергетичний і машинобудівний комплекс, які переходять до інформаційних систем електроніки та більш нових цифрових технологій, що викликає зростання попиту на знання, а не на фізичну працю, на нові технології, а не на переробку сировини. Таким чином, нова економіка зачіпає практично всі галузі та сфери діяльності регіону, сприяючи їх якісному розвитку без додаткового навантаження на довкілля й слугує доказом того, що економічне зростання може проходити і без знищення довкілля.

Концепція креативної економіки описує економічні системи, у яких цінність залежить від оригінальності та креативності, а не від традиційних ресурсів, таких як земля, праця і капітал [3]. Тому креативна економіка, як і сфера послуг у цілому, теж доводить, що економічне зростання можна забезпечити і без великої прив'язки до матеріального виробництва. На відміну від креативних індустрій, які обмежені конкретними галузями, креативна економіка описує креативність економіки у цілому [3]. Нестандартне бачення спеціаліста, вміння виокремити те, що не помітили інші, дають змогу використати це для створення розумних технологій майбутнього.

Зелене зростання – це виявлення більш екологічно чистих джерел зростання економіки, розвиток нових екоорієнтованих галузей, створення робочих місць і технологій, управління структурними змінами для переходу до зеленої економіки [4]. М. Вигондарі вказує, що еколіміти не фігурують у визначеннях зеленої економіки, і це доводить, що головне в ній – сама економіка і соціально-економічна сфера [5]. Основна ідея стійкого розвитку – необхідність установа балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, а зелена економіка через озеленення здатна збалансувати соціо-еколого-економічні процеси в регіоні. Озеленення економіки полягає у розро-

бленні й реалізації потужних державних інвестиційних програм, спрямованих на докорінну перебудову основ традиційної коричневої економіки [4]. Програма ООН із захисту довкілля у своєму докладі «Назустріч зеленій економіці» назвала міфами сформовані твердження (стереотипи) щодо неможливості забезпечення балансу між складниками стійкого розвитку. Так, згідно із зазначеною програмою, баланс між екологічною стійкістю й економічним прогресом можна забезпечити завдяки зеленим секторам економіки, які є найкращими об'єктами для інвестування; зелена економіка «доступна» і для економічно слабких регіонів завдяки державним регіональним стратегіям та пакету державних і приватних заохочень, що ініціюють перехід економіки на «зелені рейки» та дадуть змогу зміцнити економіку, підвищити зайнятість і вирішити проблему хронічної бідності; зелена економіка стане новим стимулятором росту, забезпечивши нові робочі місця в період, коли в результаті дефіциту природних ресурсів робочі місця скорочуватимуться в традиційних галузях; зелена економіка ставить завданням подолати хронічну нестачу природних ресурсів за рахунок їх нарощення та ефективного використання, особливо тих, що виконують регулюючу в природі і забезпечувальну для виробництва функції, зокрема лісові й водні ресурси, а також сприяє впровадженню органічних методів господарювання. Втім, критики вказують на те, що зелена економіка також використовує природні ресурси і теж наносить шкоду довкіллю, хоча меншу, ніж традиційна коричнева економіка. Так, погоджуємося, екологічні проблеми змінюються: у ХІХ ст. здоров'я людей отруювали керосинові лампи, у ХХ ст. – вихлопні гази, в ХХІ ст. – шумові ефекти й вібрації вітряків, опромінення мобільними вишками – тобто за все треба платити. Припускаємо, що це ті 20% (плата за успіх), чим ми готові поступитися заради досягнення більших результатів. Але додамо, що повне виснаження надр землі несе більшу небезпеку планеті, ніж зелені технології. Тому погоджуємося з вченими, які твердять, що зелена економіка сьогодні – це інструмент стійкого розвитку, здатний сприяти досягненню балансу. Крім того, НТП не стоїть на місці, технології постійно вдосконалюються, й те, що вчора здавалося недосяжним, сьогодні – реальність. Тому технології в майбутньому не тільки ставатимуть досконалішими, а й дешевшими та, відповідно, доступнішими, що за логікою повинно пришвидшити встановлення балансу між людиною, довкіллям та економікою. Зважаючи на такий сприятливий прогноз, усе ж відзначимо, що процес переходу до зеленої економіки проходить нерівномірно як по територіях, так і по галузях, що пов'язано як із вибраними стратегічними пріоритетами стійкого розвитку регіонів, так і зі специфікою самих галузей. Так, якщо взяти зелені інформаційні технології, то якісні зміни тут відбуваються за рік-два, а от що стосується енергетики, то, незважаючи на перспективні технорозробки (у силу своїх масштабів), енергетика для позитивних змін потребує значно більше коштів та часу. Втім, виробництво зеленої енергетики представлено сьогодні різними технорішеннями (гідроенергетика, сонячні батареї, вітряки), кожне з яких має, відповідно, свої технохарактеристики, що дають змогу порівняно швидше або пізніше, з меншими чи більшими витратами досягнути результату. Таким чином, зелені технології від-

різняються між собою та не всі зелені рішення є однаково ефективними.

Нині порушується питання про інновації, здатні частково замінити вичерпні природні ресурси, водночас не менш актуальною є проблема критичної маси відходів. Будь-які нові продукти чи заміники наявних потребують на своє створення додаткових ресурсів, а в кінці експлуатації опиняться серед відходів. Тому будь-які інновації – це продовження відносин «брати з довкілля ресурси, а повертати відходи» у зростаючій прогресії, і за такого підходу не буде знайдено баланс між людиною і довкіллям. Оскільки інтерес для ринкової економіки становлять тільки ті проекти, які здатні принести прибуток, то ідея вторинного використання ресурсів повинна стати економічно вигідною. Виокремимо такі вигоди повторного використання придатних для цього матеріалів (деталей, конструкцій): 1) знижується навантаження на довкілля, скорочується негативний вплив на здоров'я людей, заощаджуються тонни природних ресурсів; 2) стають меншими виробничі витрати завдяки зниженню використання первинних ресурсів; 3) з'являються нові ринки та створюються нові робочі місця; 4) економічне зростання проходить без нанесення непоправної шкоди довкіллю. Таким чином, відходи можуть перетворитися на цінний промисловий продукт, здатний приносити прибутки, забезпечити робочі місця, економіти ресурси довкілля та стати темою подальших наукових досліджень з отриманням практичних результатів, які допоможуть удосконалити та здешевити виробничо-технологічний процес переробки відходів, що робитиме цей бізнес ще більш привабливою індустрією в майбутньому.

Ідея переробки відходів знаходить підтримку на рівні влади економічно розвинених країн. Практично безвідходне циклічне виробництво заохочується, зокрема, ЄС. У 2015 р. ухвалено план дій із переходу до циклічної економіки до 2019 р., який передбачає, що така модель стає основою стратегії стійкого розвитку ЄС і потребує формування сприятливого законодавчого, податкового й інституційного середовища. Наслідком стало зменшення залучення обсягів природних ресурсів у виробництво та його екологізація.

Г. Паулі презентував інноваційні способи управління й використання доступних ресурсів, що дасть змогу боротися з екопроблемами й зміною клімату [6]. Сучасне господарювання винахідник оцінює як марнотратне, оскільки те, що накопичувалося в природі тисячоліттями, за два століття промислової революції людство безповоротно знищило, утворивши при цьому неймовірні обсяги відходів. Учений ставить наголос, що проблема не в тому, що людство утворює відходи, а в тому, що відмовляється від них (не використовує). Всі свої ідеї вчений черпає з природного середовища та доводить, зокрема, що в природі немає відходів (зайвого), оскільки все, що утворюється, – це поживна речовина для інших, тобто все має свою цінність. Виокремимо головну думку вченого: створення «споживчого» потоку з ресурсів та відходів по аналогії з екосистемами дасть змогу створити практично безвідходне використання ресурсів.

Г. Паулі привертає увагу й до нераціонального використання ресурсів, зокрема: у рослинництві використовується лише певна частина культури (наприклад, зерно пшеничних культур, ядро рису, зернята кави), інше залишається гнити на

полях, а потім спалюється, утворюючи парниковий газ; під час виробництва паперу використовується лише один компонент деревини – целюлоза, решта (70%) спалюється [6] замість пошуку йому додаткового застосування. Так, якщо відходи кожної окремої стадії виробничого процесу стають сировиною для наступної [6], то можна економити площі природних запасів та знайти заміну дефіцитним (вичерпним) ресурсам, заощаджуючи, таким чином, останні для майбутніх поколінь.

Уважаємо однаково актуальними завданнями пропорційне використання природних резервів, пошук часткової заміни вичерпним природним запасам через інновації та відтворення природних ресурсів. Разом із тим зосереджуємо увагу на неможливості забезпечити стійкий розвиток регіону без роботи з відходами. Повторне використання вторинних ресурсів дасть змогу раціоналізувати ресурсокористування по регіонах, сприятиме збалансуванню соціо-еколого-економічної системи регіону та стане ефективним інструментом забезпечення стійкого розвитку.

Висновки. Дослідження інструментів забезпечення стійкого розвитку регіону та їх відмінностей від коричневої моделі економіки дає підстави зробити такі висновки: 1) накопичені проблеми в соціо-еколого-економічній системі регіону неможливо вирішити в матриці коричневої економіки; 2) систематизовані та класифіковані в роботі концепції можуть стати інструментами забезпечення стійкого розвитку регіону на перспективу, оскільки вони враховують завдання стійкого розвитку та пропонують дієві рішення; 3) використання окремо взятих інструментів не дасть змоги забезпечити результат – стійкий розвиток регіону, тому в процесі його стратегічного досягнення скласифіковані інструменти мають використовуватися системно та комплексно; 4) держава (регіон) має встановити пропорції на використання вичерпних природних ресурсів, створити умови для залучення зелених інвестицій, сприяти відтворенню природних ресурсів, стимулювати переробку вторинної сировини та популяризувати ідеї синьої економіки.

Список використаних джерел:

1. Pigou A.C. The Classical Stationary State. *Economic Journal*. 1943. Vol. 53 (212). P. 343–351.
2. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку; пер. з англ. К.: Інтелсфера, 2002. 312 с.
3. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2007. 421 с.
4. Програма ООН «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности». ЮНЕП, 2011.
5. Ropke I. The early history of modern ecological economics. *Ecological Economics*. 2004. № 50 (3–4). P. 293–314.
6. Паулі Г. Синя економіка: 10 років, 100 інновацій, 100 мільйонів робочих місць. Risk Reduction Foundation, 2012. URL: <https://www.theblueeconomy.org/blue/Home.html>.

Герасимчук З. В.

Высшая школа международных отношений и общественных коммуникаций,
г. Хелм, Польша

Свида И. В.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И ГЛАВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

Определены особенности устойчивого развития региона и обоснована необходимость комплексного и системного использования инструментов для его обеспечения. Рассмотрены основные различия между традиционной и другими моделями экономики. Отмечено, что традиционная коричневая экономика в условиях исчерпания природных ресурсов не может выступать единственным инструментом достижения устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, экология, экономический рост, сбалансированность, озеленение, отходы, инструменты обеспечения.

Gerasimchuk Z. V.

Higher School of International Relations and Public Communications
Helm, Poland

Svida I. V.

Taurian National University named after V.I. Vernadsky

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION AND THE MAIN TOOLS FOR ITS PROVISION

Summary

The features of sustainable development of the region are determined and the necessity of integrated and systematic use of the tools for its provision is substantiated. The main differences between traditional and other models of economy are considered. It is stressed that the traditional brown economy, in conditions of exhaustion of natural resources, can not act as the only instrument for achieving sustainable development of the region.

Keywords: sustainable development of the region, ecology, economic growth, balance, greening of economy, waste, security tools.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.18

Кірнос І. О.Кременчуцький національний університет
імені М. Остроградського

ПРОДУКТИВНЕ СТАРІННЯ: ДІАЛОГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

У статті обґрунтовано необхідність діалогу стейкхолдерів для адаптації до наслідків старіння населення. Доведено, що початковою стадією діалогу щодо проблем продуктивного старіння є зміна ставлення завдяки підвищенню обізнаності. Запропоновано інформаційний бюлетень як інструмент обміну інформацією та узгодження інтересів стейкхолдерів. Запропоновано структуру інформаційного бюлетеню та обґрунтовано вибір індикаторів, що входять до його складу.

Ключові слова: старіння населення, продуктивне старіння, працівники похилого віку, пенсійний вік, ринок праці, статистика старіння.

Постановка проблеми. Старіння населення є глобальним трендом, що відбувається в більшості країн світу, як у розвинених, так і в тих, що розвиваються. Україну теж не оминув цей процес: частка осіб старше 60 років у структурі населення у 2015 р. становила 21,8% [1, с. 2] та, за прогнозами, буде збільшуватися до 23,7–25,2% у 2025 р. [2, с. 80]. Така демографічна ситуація збільшує навантаження на працездатне населення та погрожує стійкості державних фінансів, адже зростатимуть соціальні видатки на пенсійне забезпечення, соціальний захист, медицину тощо. Стимулювання продуктивного старіння – збільшення терміну перебування працівників на ринку праці та відтермінування виходу на пенсію – є одним зі способів розв'язання проблеми демографічного навантаження. Проте стейкхолдери продуктивного старіння – держава, бізнес та працівники – мають різновекторні інтереси. Широка громадська думка негативно ставиться до підвищення пенсійного віку, роботодавці не воліють наймати працівників похилого віку (далі – ППВ) та надають перевагу молодшим фахівцям. Держава застосовує інструменти примусу як для працівників, так і для роботодавців: підвищує пенсійний вік, приймає законодавство щодо обов'язкового найму осіб передпенсійного віку та запобігання дискримінації за віком на ринку праці для ППВ. Запровадження та розвиток продуктивного старіння в Україні потребує діалогу між стейкхолдерами, що дасть змогу змінити ставлення до проблеми та зменшити опір змінам. Отже, пошук ефективних інструментів діалогу є актуальним завданням сьогодення у світлі поточних демографічних тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми продуктивного старіння – підвищення рівня економічної активності осіб старшого віку – привертають усе більше уваги як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Так, у західних країнах передумови та політичні інструменти продовження перебування на ринку праці осіб старшого віку висвітлюються у звітах Європейської фундації поліпшення умов життя і праці (Eurofond) [3, с. 13–37], Європейської агенції безпеки та гігієни праці (EU-OSHA) [4, с. 5], ОЕСР (OECD), Міжнародної організації праці, звітах Європейської комісії.

В Україні аспекти продуктивної зайнятості осіб старшого віку досліджують фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, такі як Е. Лібанова, С. Аксьонов, І. Курило [5, с. 107–124], Б. Крімер, Л. Ткаченко, інші автори та колективи: Н. Фойгт, Ю. Канатнікова, О. Захарова, О. Коломієць.

Виділення невирішених раніше загальної проблеми. Незважаючи на численні публікації щодо проблематики старіння, вітчизняним дослідженням притаманний брак системного підходу до узгодження інтересів стейкхолдерів (держави, особистості та бізнесу) в питаннях продуктивної зайнятості ППВ.

Мета статті полягає у розробленні інструментарію, що дає змогу здійснювати обмін інформацією щодо узгодження інтересів стейкхолдерів продуктивного старіння: держави, бізнесу та особистості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення мети продуктивного старіння можливе за умови узгодження інтересів зацікавлених сторін: держави, бізнесу та особистості. Варто зазначити різновекторність інтересів та часової перспективи кожного зі стейкхолдерів. Для держави є важливими тактичні та стратегічні цілі. Стратегічне планування адаптації до наслідків демографічного старіння передбачає прогнозування демографічних і макроекономічних показників, витрат бюджету й пенсійного фонду на кілька десятиліть уперед для формування політики і розроблення необхідних інструментів розв'язання прогнозованих проблем. Прийняття політичних рішень вимагає обізнаності щодо суспільної думки з питань продуктивного старіння, що передбачає наявність діалогу між сторонами.

Бізнес здебільшого орієнтований на коротко- і середньострокові цілі, адже в умовах постійних змін і соціальних трансформацій досяжність і точність довгострокових бізнес-стратегій знижуються. ППВ для бізнесу є джерелом корпоративних знань, які необхідно зберегти та передати молодому поколінню. З іншого боку, вікові зміни, зниження продуктивності й погіршення здоров'я не дають змоги ППВ працювати з тим же ступенем інтенсивності, як і молодші співробітники, що знижує їх цінність для роботодавців. Шанси на

працевлаштування осіб 50+ на ринку праці значно нижчі, ніж у молодих. У культурі, суспільстві та бізнесі домінує культ молодості, що склався історично. Однак демографічні тенденції здійснюватимуть усе більший вплив на ринок праці в осяжному майбутньому, до яких бізнес не готовий через низький рівень обізнаності та усвідомлення проблеми. Підвищення обізнаності завдяки ініційованому державою діалогу, що відображає демографічні тенденції та їх наслідки, дасть змогу змінити ставлення бізнесу до цієї проблеми.

Інтереси особистості є ще короткостроковішими, ніж інтереси держави й бізнесу. Бажання раніше вийти на пенсію, прагнення соціальних гарантій та державного патерналізму, низька мобільність на ринку праці є поширеними життєвими моделями покоління бебі-бумерів, чия молодість і особистісне становлення відбувалися за часів СРСР в умовах стабільності й гарантованого соціального забезпечення. Покоління X і Y є більш гнучкими та мобільними, розраховують на себе, більш орієнтовані на постійне навчання й розвиток, володіють технологіями і толерантніші до змін. Залучення цих поколінь до діалогу та забезпечення їх достатньою інформацією про демографічні тренди якомога раніше дадуть змогу вплинути на їхню поведінку щодо пенсійних заощаджень та підвищення особистої відповідальності за власне благополуччя на пенсії.

Досвід розвинених країн демонструє наявність продуктивного діалогу між зацікавленими сторонами, ініціатором якого є держава. Саме держава як виразник економічних інтересів бізнесу та осіб похилого віку орієнтується на довгострокову перспективу й є ініціатором заходів з адаптації до демографічних змін, залучає до процесу представників бізнесу – соціальних партнерів. Залежно від ступеню осмислення проблеми діалог приймає різні форми: публікація інформаційних бюлетенів, фінансування програм консультацій та підтримки бізнесу, публікація керівництв з адаптації умов праці для ППВ, підписання національних угод із соціальними партнерами щодо умов праці ППВ, дослідницькі проекти, платформи для розповсюдження й обміну успішними практиками, національні конкурси і премії на визначення найкращого роботодавця для осіб 55+ та найбільш здорових робочих місць.

Премія за найкращі практики здорового робочого місця організована Європейським агентством гігієни та охорони праці (EU-OSHA) у рамках загальноєвропейської Кампанії здорових робочих місць [4, с. 5]. Керівництва з удосконалення та адаптації умов праці випускають державні, тристоронні чи двосторонні органи, наприклад Інститут професійного здоров'я у Фінляндії, двосторонній Фонд праці в Нідерландах, тристоронній Центр літніх людей у Норвегії та Орган охорони праці у Швеції [3, с. 31].

Формою діалогу є підписання галузевих і національних угод із соціальними партнерами і профспілками. У Норвегії підписано договір щодо більш інклюзивних робочих місць включно з умовами їхньої адаптації для потреб ППВ. У Фінляндії підписано тристоронні угоди щодо вдосконалення робочих умов для підтримки та продовження робочого життя. У Нідерландах соціальні партнери дійшли угоди щодо боротьби з негативними віковими стереотипами та впровадження заходів з укріплення здоров'я на робочому місці. В Іспанії соціальні партнери брали участь у розробленні тристоронніх стратегій 55+, спрямованих на підвищення економічної активності ППВ [3, с. 39].

У Німеччині, де робоча сила є найстарішою у світі, держава ініціює діалог на всіх рівнях, залучаючи до нього якомога більше представників суспільства. Федеральне міністерство праці та соціальних справ фінансує ініціативу «Нова якість роботи» – платформу для конструктивного діалогу та обміну успішними практиками для представників державних органів, ділових асоціацій і профспілок, Федерального агентства зайнятості, фондів соціального забезпечення. Федеральне міністерство освіти й досліджень публікує брошури та методичні посібники щодо інструментів адаптації бізнесу до старіння персоналу [6, с. 16–74].

Поширеною практикою за кордоном є інформаційні бюлетені, які агрегують індикатори, пов'язані з темою старіння населення і його наслідками. Інформація, наведена в бюлетенях, служить основою для прийняття політичних рішень, побудови соціального діалогу з бізнесом, реформ і заходів, зрозумілих широкій громадськості. Наприклад, Європейська Комісія публікує звіт Ageing Report. Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2016 – 2070), у якому представлено прогностичні макроекономічні показники [7, с. 29–45]. Довгострокові прогнози служать сигналом поточних і майбутніх викликів для урядів, викликаних демографічними змінами. Єврбарометр проводить періодичні опитування громадської думки для виявлення ставлення громадян до осіб похилого віку, оцінки їхнього внеску на робочому місці й у суспільстві [8, с. 15–30, 52–54].

У США для поліпшення доступу й якості статистичної інформації щодо населення літнього віку створено Федеральний міжвідомчий форум зі статистики старіння, який об'єднує Національний інститут старіння, Національний центр статистики здоров'я й перепису населення, Бюро статистики ринку праці, Центрів послуг Medicare і Medicaid, Департамент будівництва та міського розвитку та інші агенції. Результатом роботи даного форуму є статистичний аналітичний звіт Older Americans: Key Indicators of Well Being, який включає 41 індикатор, згрупований у декілька доменів [9, с. 82–157].

Отже, у розвинених країнах держава ініціює різні форми діалогу з проблем продуктивного старіння між роботодавцями, громадянами та державними органами. Форми діалогу, поширені в різних країнах, зумовлені ступенем осмислення проблеми. У країнах, де старіння населення тільки починає впливати на соціально-економічні процеси, діалог проявляється у формі інформаційного забезпечення та підвищення обізнаності суспільства через інформаційні бюлетені та інформаційні кампанії, як, наприклад, у США й Австралії. У країнах, де старіння триває вже кілька десятиліть (країни ЄС, Японія), діалог відбувається на більш глибокому рівні залучення сторін і рівня взаємних зобов'язань: технічної допомоги та консультацій щодо адаптації бізнесу до демографічних змін, підписання тристоронніх угод щодо умов праці для ППВ, обміну досвідом між сторонами щодо успішних практик продуктивного старіння і вікового менеджменту. Тобто діалог є інструментом сполучення інтересів зацікавлених сторін.

В Україні осмислення проблеми старіння населення перебуває на іншому рівні, ніж у розвинених країнах. За кордоном широкі інформаційні кампанії і платформи обміну досвідом, що фінан-

суються державою, уже привернули увагу громадськості та бізнесу до демографічної революції та її наслідків. Пенсійні реформи і примусові заходи, спрямовані на підвищення рівня зайнятості серед ППВ, уже не зустрічають такого широкого громадського спротиву. В Україні, крім наукової дискусії, проблемами ППВ опікується Управління у справах людей похилого віку та надання соціальних послуг Міністерства соціальної політики. Бізнес-кола і громадськість не усвідомлюють масштабів проблеми старіння внаслідок недостатньої її освітленості в ЗМІ, орієнтації суспільства на вирішення поточних проблем і відсутності діалогу з продуктивного старіння.

Україні необхідно вибрати форму діалогу й ініціювати його. З огляду на початкову стадію громадського усвідомлення проблеми, предметом діалогу доцільно вибрати об'єктивну інформацію про демографічні тренди та їх наслідки для ринку праці, державного бюджету й пенсійного фонду, для кожної особи окремо. Ініціатором діалогу має стати держава як гарант та захисник інтересів громадян і бізнесу.

Формою діалогу на початковому етапі пропонується вибрати інформаційний бюлетень продуктивного старіння. Метою цього бюлетеня є просвітницька та утилітарна місія. Просвітницька місія полягає в об'єктивному висвітленні демографічних тенденцій, що впливають на ринок праці й державні фінанси. Утилітарною місією бюлетеня є його роль інформаційної основи для прийняття рішень як для бізнесу, так і для держави. Очікуваний довгостроковий ефект від звіту – зміна ставлення в суспільстві до осіб старшого віку з боку роботодавців та зміна поведінки осіб літнього віку в бік більшої активності та ринку праці та підвищення їхньої відповідальності за власний добробут на пенсії, посилення заощаджувальної поведінки.

Цільовою аудиторією бюлетеня є центральні й регіональні органи виконавчої та законодавчої влади, некомерційні організації та комерційні підприємства, громадяни будь-якого віку.

Розглянемо структуру «Бюлетеня продуктивного старіння в Україні», який містить такі розділи:

- Вступ.
- Список умовних позначок.
- Розділ I. Прогноз демографічної та макроекономічної ситуації.

- Розділ II. Опитування суспільної думки.
- Розділ III. Регіональні ринки праці.
- Розділ IV. Особи старшого віку в Україні.
- Розділ V. Рейтинг України в міжнародних індексах.

Кожний розділ містить групу індикаторів та має різні цільові функції. У вступі обґрунтовується доцільність бюлетеня, окреслюються основні цільові групи, надаються основні результати за кожним із розділів.

Розділ I «Прогноз демографічної та макроекономічної ситуації» містить агреговані показники та складається з двох частин: демографічні показники та макроекономічні показники (табл. 1).

Метою цього розділу є виявлення ступеню й часу демографічного тиску, а також оцінка стійкості державних фінансів. Метою підрозділу «Демографічні показники» є інформування суспільства про поточну і прогнозовану демографічну ситуацію. Він містить довгостроковий прогноз для таких показників: віковий склад населення; частка осіб старше 65 років, %; індикатор навантаження на населення працездатного віку, %; міграція, (тис. осіб).

Зауважимо, що нині дані офіційної статистики в Україні диференціюють вікові групи за ступенем економічної активності, надаючи інформацію в такому вигляді: групи 15–24 років, 25–29 років, 30–34 років, 35–39 років, 40–49 років, 50–59 років, 60–70 років [10, с. 1]. Доцільністю виділення вікової групи «60–65 років» і «65–70 років» є підвищення офіційного пенсійного віку в Україні до 62 років із перспективою підвищення до 65 років у майбутньому. Крім того, саме вікова категорія осіб 60–65 років є групою, чий потенціал використаний недостатньо. Вони є цільовою аудиторією політики продуктивного старіння і здатні на посильний внесок у суспільство як у вигляді оплачуваної зайнятості, так і волонтерської роботи, догляду за дітьми та особами похилого віку, що потребують догляду.

Аргументом на користь доцільності розбивки вікової групи 60–65 років служить також зарубіжний досвід. У статистиці країн ОЕСР щодо продуктивного старіння, зокрема в «Табло працівників старшого віку», використовуються вікові категорії 50–54, 55–64, 65–69, 70–74 років [11, с. 1]. У США в статистичному бюлетені Older Americans під час оцінки рівня економічної активності старшого населення використовуються вікові категорії: 55–61, 62–64, 65–69, 70 років і

Таблиця 1

Склад Розділу I «Прогноз демографічної та макроекономічної ситуації»

Група показників	Індикатори, одиниця виміру	Числове значення показника
Демографічні	Статевікова структура населення – кількість населення, тис. осіб; – жінок, % від загальної чисельності; – чоловіків, % від загальної чисельності; – частка осіб 0-15, %; – частка осіб 16-59, %; – частка осіб 60-65, %; – частка осіб 65-70, %; – індикатор навантаження на населення працездатного віку, %; – міграція, (тис. осіб). Графічні матеріали: – статевікова піраміда населення; – постаріння населення за областями.	
Макроекономічні	– ВВП, млрд. грн.; – пропозиція на ринку праці; – рівень безробіття; – видатки пенсійного фонду, % ВВП; – видатки на охорону здоров'я, % ВВП; – видатки на довгостроковий догляд.	

Джерело: авторська розробка

старше [9, с. 105]. Оскільки Україна вибрала курс на євроінтеграцію, зближення доцільно проводити в тому числі й у національній статистиці.

Індикатор «частка осіб старше 60 років» служить для бізнесу сигналом про скорочення чисельності населення працездатного віку і про можливий дефіцит пропозиції робочої сили на ринку праці. Для держави цей індикатор сигналізує про необхідність заходів з адаптації до наслідків старіння населення в галузях охорони здоров'я, пенсійного забезпечення та соціального захисту. Збільшення частки осіб старше 60 років у структурі населення передбачає зростання державних витрат на медицину, соціальні послуги, фінансування закладів із догляду за людьми похилого віку. Для громадян зростання цього показника є сигналом про збільшення кількості пенсіонерів у країні і збільшення навантаження на пенсійний фонд. Економічна ситуація в країні обмежує можливість держави з виплати пенсій в умовах зростання кількості пенсіонерів. Для особистості це сигналізує про необхідність продовження роботи для підтримки рівня життя, необхідність пенсійних заощаджень.

Індикатор навантаження на населення працездатних віку (old-age dependency ratio – відношення чисельності населення віком 65 років і старшого населення віком 15–64 років) [5, с. 33] характеризує фінансово-економічні наслідки старіння й їхній вплив на систему соціального захисту. Для держави зростання показника сигналізує про зростання соціальних витрат. Для бізнесу – це сигнал про можливе збільшення податкового навантаження, викликаного зростанням соціальних витрат.

Показник «міграція» відображає рівень відтоку робочої сили з країни, що є сигналом для бізнесу про скорочення пропозиції робочої сили й недостатній рівень оплати праці. Для держави індикатор сигналізує про невдоволення громадян рівнем життя в країні.

Крім перерахованих вище індикаторів, доцільно доповнити підрозділ графічними матеріалами, що демонструють рівень постаріння населення: вікову піраміду й рівень постаріння населення в розрізі областей. Нині такі матеріали представлені в національних статистичних збірниках [1, с. 2].

Джерелом прогнозних індикаторів рекомендується вибрати демографічні прогнози, що розробляються Інститутом демографії ім. М.В. Птухи і представлені у вигляді трьох варіантів: середнього, високого й низького залежно від прийнятих у розрахунок прогнозованих рівнів фертильності, смертності і тривалості життя, а також міграції [2, с. 74–77]. Нині розроблений прогноз до 2060 р., який доцільно включити в бюлетень продуктивного старіння.

Група макроекономічних показників спрямована на оцінку стійкості державних фінансів та містить такі індикатори: ВВП, пропозиція на ринку праці; рівень безробіття; видатки пенсійного фонду, % ВВП; видатки на охорону здоров'я, % ВВП; видатки на довгостроковий догляд.

Показник ВВП є характеристикою економічного становища держави та її фінансових можливостей забезпечення соціальних витратків. Рівень безробіття (% від населення працездатного віку) сигналізує про потенційні можливості працевлаштування для ППВ. У разі високого безробіття ППВ буде складніше знайти роботу через надання переваги молодшим кандидатам. Для держави рівень безробіття сигналізує про необхідність витратків на соціальне страхування з безробіття

та заходів із перекваліфікації довгостроково безробітних. Видатки на охорону здоров'я, пенсійне забезпечення та довгострокового догляду характеризують вартість старіння для держави.

Розглянемо структуру розділу II «Опитування суспільної думки». Його метою є вимірювання ставлення бізнесу до ППВ і ступеня готовності роботодавців до найму й утримання ППВ. Для наповнення цього розділу пропонується провести вибіркове анкетування персоналу й менеджменту кількох комерційних підприємств і некомерційних організацій із різних галузей промисловості та сфер діяльності. Пропонується виявити наміри співробітників щодо продовження роботи на пенсії, а також оцінити мотиви такого вибору. Метою анкетування роботодавців є виявлення ставлення й готовності до найму ППВ, а також готовності адаптувати умови праці для потреб ППВ. Для оцінки готовності й мотивів ППВ продовжувати роботу пропонується питання, представлені в табл. 2.

Оприлюднення результатів анкетування дасть змогу зацікавленим сторонам дізнатися про думку одне одного, що є першим кроком у побудові діалогу та узгодженні інтересів.

Розділ III «Регіональні ринки праці» спрямований на оцінку перспектив і ступеня впливу старіння населення на регіональні ринки праці. Регіональне агрегування статистичних даних ринку праці зумовлене низьким рівнем мобільності робочої сили в Україні. Рівень створення й закриття робочих місць в Україні нижчий, ніж в інших перехідних економіках. Так, у 2007 р. тільки 8,3% робочих місць було створено або закрито, що наполовину менше, ніж у Литві, Молдові чи Болгарії. Опитування працівників виявило, що 80% респондентів з України й Росії відмовилися б від переїзду, навіть за умови підвищення зарплати на 50% [12, с. 15].

Вплив старіння населення буде відбуватися в результаті виходу на пенсію працюючих, скорочення пропозиції на ринку праці, дефіциту деяких професій і кваліфікацій. Пропоновані індикатори, що характеризують ступінь впливу старіння, представлено в табл. 3.

Зазначимо, що індикатори «кількість осіб, які виходять на пенсію» в розрізі років, а також професій і кваліфікацій не збираються національною статистикою. Джерелами такої інформації є підприємства. Нині підприємства – юридичні особи звітують до державних органів статистики за формою №1-ПВ «Звіт із праці» (квартальний). Пропонуємо розширити звітність і доповнити розділ I «Кількість штатних працівників», уточнюючи графу 3070 «Облікова кількість штатних працівників на кінець звітного періоду», додати додаткову графу «в тому числі осіб, що досягли пенсійного віку». Джерелом інформації також є Пенсійний фонд, до якого звертаються громадяни для оформлення пенсій. Отже, звітність підприємств дасть змогу виявити частку тих, хто ще працює, а дані Пенсійного фонду доповнять картину, адже статистичну звітність здають тільки юридичні особи, що обмежує повноту збору інформації.

Індикатор «пропозиція робочої сили» спрямований на інформування бізнесу щодо стану регіонального ринку праці. Зараз офіційною статистикою надається інформація з пропозиції робочої сили тільки за одним показником – «кількість зареєстрованих безробітних» [10, с. 18]. Проте не враховано випускників навчальних закладів та пенсіонерів віком 60–65 років, які мають бажання

Таблиця 2

Питання блоку «Опитування суспільної думки»

Питання для анкетування	Варіанти відповідей
Опитування працівників 55+	
1. Чи плануєте Ви продовжувати роботу після досягнення пенсійного віку?	а) так б) ні
2. Моє здоров'я дає змогу працювати після досягнення пенсійного віку	а) так б) ні
3. Моє здоров'я вже зараз не дає змоги працювати і вимагає зміни місця роботи	а) так б) ні
4. Єдина причина, з якої я планую продовжувати роботу на пенсії, – недостатній пенсійний дохід	а) так б) ні
5. Мої шанси залишитися на підприємстві досить високі	а) так б) ні
6. У нашій організації враховують обставини, пов'язані з віком співробітників (сімейні обставини або обов'язки з догляду)	а) так б) ні
7. Під час постановки завдань мій начальник ураховує мої можливості і вік	а) так б) ні
8. Я відчуваю себе несправедливо обійденим через мій вік	а) так б) ні
9. Мене оцінюють більш ретельно порівняно з молодими колегами	а) так б) ні
10. У нашій організації до співробітників ставляться однаково незалежно від їхнього віку	а) так б) ні
11. Що було б для Вас мотивацією залишитися працювати після досягнення пенсійного віку: а) звільнення від позмінної роботи; б) звільнення від понаднормових годин; в) додаткові вихідні; г) більш гнучкі години і графік роботи; д) поступовий вихід на пенсію; е) скорочення робочих годин у тижні; ж) додаткове навчання; з) адаптація робочого місця з урахуванням вікових змін та потреб; і) робота наставником/коучем для молодих; к) робота консультантом/радником у своїй професійній сфері	
Опитування роботодавців	
1. Наскільки високою є вірогідність того, що Ви приймете на роботу працівника віком 55–70 років?	а) цілком можливо б) можливо в) маловірогідно
2. Чи готові Ви утримувати на роботі працівників після досягнення пенсійного віку?	а) так б) ні в) деяких із них
3. Яку з наведених нижче альтернатив Ви готові запропонувати працівникам 55–70 років? а) звільнення від позмінної роботи; б) звільнення від понаднормових годин; в) додаткові вихідні; г) більш гнучкі години і графік роботи; д) поступовий вихід на пенсію; е) скорочення робочих годин у тижні; ж) додаткове навчання; з) адаптація робочого місця з урахуванням вікових змін та потреб; і) робота наставником/коучем для молодих; к) робота консультантом/радником у своїй професійній сфері	

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Розділ III «Регіональні ринки праці»

Індикатори, одиниця виміру	Числове значення
– кількість осіб, що виходять на пенсію (за роками); – кількість осіб, що виходять на пенсію (у розрізі професій та кваліфікацій); – пропозиція на ринку праці, у т. ч.: безробітні; пенсіонери; випускники ВНЗ та середньотехнічних НЗ; – міграція; – попит на ринку праці (у розрізі професій і кваліфікацій)	

Джерело: авторська розробка

працювати. Отже, пропонується розширити та уточнити показник «пропозиція робочої сили» в регіональному розрізі.

Показник «попит на ринку праці» спрямований на інформування працюючих, студентів та пенсіонерів щодо ситуації на ринку праці, що дасть їм змогу корегувати своє навчання, онов-

лення навичок та підвищення кваліфікації для підтримки конкурентоздатності.

Розділ IV «Населення похилого віку в Україні» відображає стан осіб похилого віку та оцінює потенціал продуктивного старіння. Розділ містить три групи показників: економічна активність, здоров'я, доходи (табл. 4).

Основні характеристики населення похилого віку в Україні

Група показників	Індикатор, одиниця виміру	Числове значення показника
Економічна активність	– рівень зайнятості, 50-74 (% від вікової групи); – зайнятість осіб 50-54, 55-64, 65-69, 70-74; – гендерний розрив у зайнятості, 55-64; – частка неповної зайнятості, 55-64 (% від загальної зайнятості); серед якої волонтерська, 55-64 (% від часткової зайнятості). Середня кількість годин, відпрацьованих у тиждень: – частка тимчасової роботи, 55-64 (% працівників); – частка самозайнятості, 55-64 (% від загальної зайнятості); – повний робочий день.	
Стан здоров'я та тривалість життя	– середня тривалість життя, років; – середня очікувана тривалість життя після досягнення 65 років; – рівень смертності за віковими групами та причинами смертності; – наявність хронічних хвороб; – наявність інвалідності.	
Доходи	– рівень доходів; – рівень бідності; – джерела доходів: пенсії; – соціальні виплати; – робота.	
Середовище, сприятливе для розвитку	– соціальні зв'язки (% осіб 50+, що мають родичів чи друзів, на яких вони можуть розраховувати у труднощах); – громадянські свободи (% осіб старше 50 років, задоволених свободою вибору у своєму житті); – доступ до громадського транспорту (% осіб старше 50 років, які задоволені місцевою державною транспортною системою).	

Джерело: складено та доповнено автором за [11, с. 1; 13, с. 5]

Підрозділ «економічна активність» відображає ступінь зайнятості осіб старшого віку, індикатори пропонується запозичити зі статистичної бази країн ОЕСР «Табло працівників похилого віку» [11, с. 1].

Підрозділ «здоров'я» представляє інтерес як для держави, так і для бізнесу. Для держави показник середньої тривалості життя сигналізує про кількість років, що особа живе після досягнення пенсійного віку. Ця інформація є важливою для розрахунку прогнозних пенсійних видатків та прийняття рішень про підвищення пенсійного віку. Показник «причини смертності за видами причин» є індикатором стану здоров'я населення та сигналізує про потенційні напрями державного втручання для поліпшення здоров'я громадян. Стан здоров'я також відбиває потенціал продуктивного старіння населення, адже наявність інвалідності та рання смертність негативно впливають на продуктивне старіння.

Підрозділ «доходи» оцінює фінансовий стан та ступінь забезпеченості осіб літнього віку. Зауважимо, що зараз в Україні більшість індикаторів, запропонованих у підрозділі, не збирається систематично.

Підрозділ «середовище, сприятливе для розвитку» містить індикатори, що входять до складу Індексу Global Age Watch та оцінюють комфортність життя осіб літнього віку.

Розділ V «Рейтинг України в міжнародних індексах» спрямований на порівняння стану України з іншими країнами за показниками, що характеризують якість життя населення старшого віку, рівні його економічної активності та ефективності державної політики старіння. Нині розраховують багато глобальних, регіональних та національних індексів старіння: Active Ageing Index, Global Age Preparedness Index, Hartford Index of Ageing Societies, PWC Golden Age Index тощо. Переважно ці індекси охоплюють розвинені країни. Єдиним міжнародним індексом старіння, який розраховують і для України, є Global Age Watch Index. Мета цього індексу – оцінка якості життя ПШВ та ефективності державної політики старіння.

Методологія, яка використовується в розрахунку Global Age Watch Index, аналогічна методології розрахунку Індексу людського розвитку ПРООН. Індекс є синтетичним і включає чотири домени і 13 індикаторів [13, с. 4]. Порівняння з іншими країнами дасть змогу виявити напрями для поліпшення державної політики, виявити країн-лідерів та запозичити їхні успішні практики у сфері продуктивного, активного та успішного старіння. Можливо, у майбутньому Україну включать у розрахунок інших міжнародних індексів, отже, цей розділ має потенціал для розширення.

Висновки. По-перше, запровадження та стимулювання продуктивного старіння – продовження перебування на ринку праці – потребує узгодження інтересів стейкхолдерів: держави, бізнесу та особистості. Ефективним інструментом узгодження інтересів є діалог, який дає змогу враховувати думку зацікавлених сторін та будувати політичні рішення з урахуванням їхніх інтересів. Форми діалогу розрізняються від ступеню осмислення проблеми та можуть носити форму інформаційних бюлетенів, програм технічної допомоги та консультацій, кар'єрного консультування, підписання тристоронніх та двосторонніх домовленостей між соціальними партнерами на національному та секторальному рівнях.

По-друге, в Україні ступінь обізнаності щодо проблем старіння є низьким, що впливає на ставлення роботодавців та працівників до продуктивного старіння. Одними з причин є брак інформації та відсутність тематичних статистичних збірників і систематизованих баз даних щодо осіб літнього віку, які становлять значну частку населення. Початковим етапом діалогу є підвищення обізнаності сторін щодо наслідків демографічного старіння. Як інструмент діалогу пропонується створити інформаційний звіт «Бюлетень продуктивного старіння в Україні». Звіт дасть змогу забезпечити широку громадськість та політиків інформацією з проблем старіння, розширити доступ до інформації та виявити брак та невідповідність даних офіційної статистики. Очікува-

ний довгостроковий ефект звіту передбачає зміну ставлення до працівників похилого віку в Україні та зміну поведінки роботодавців та осіб літнього віку.

По-третє, запропоновано структуру та зміст бюлетеня. Пропонується включити до бюлетеня п'ять розділів: «Прогноз демографічної та макроекономічної ситуації», «Опитування суспільної думки», «Регіональні ринки праці», «Особі старшого віку в Україні» та «Рейтинги України в міжнародних індексах старіння». Кожен із розділів містить групи індикаторів, що відображають

вплив старіння на різні сфери життя: прогностичні показники старіння, соціальні видатки держави, попит та пропозиція на регіональних ринках праці, економічна активність осіб літнього віку, стан здоров'я та середня очікувана тривалість життя у 60 років тощо. Вибір індикаторів спирається на дані національної системи статистики та закордонний досвід. Запропоновано розширення та уточнення поточних статистичних показників та обґрунтовано необхідність уведення нових індикаторів, що відображають стан та потенціал продуктивного старіння в Україні.

Список використаних джерел:

1. Загальна характеристика статево-вікового складу населення України на 1.01.2015 / Держкомстат. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2015/dem_zag_0115.pdf (дата звернення: 10.08.2018).
2. Позняк О.В., Шевчук П.С. Демографічні перспективи України до 2060 року. Демографія і соціальна економіка. 2014. № 1 (21). С. 72–84.
3. Eurofond. Role of governments and social partners in keeping older workers in the labour market / Tom Feifs, Tina Weber, Oscar Vargas, Karel Fric. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2013. P. 50.
4. European Agency for Safety and Health at Work. Healthy Workplaces for All Ages. Healthy Workplaces Good Practice Awards 2016-2017. Promoting a sustainable working life. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. 44 p.
5. Населення України. Імперативи демографічного старіння: монографія / Е. Лібанова, І. Курило, С. Аксьонов. К.: АДЕФ-Україна, 2014. 288 с.
6. Kuchling A. Demografischer Wandel – (k)ein Problem! Werkzeuge für Praktiker – von Betrieben für Betriebe / A. Kuchling, U. Weber, J. Reindl. Bonn, Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), 2010. 85 s.
7. European Commission. The 2018 Ageing Report. Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2016 – 2070). Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018.
8. Special Eurobarometer 378. Active ageing report. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, European Commission, 2012. 261 p.
9. Federal Interagency Forum on Aging-Related Statistics. Older Americans 2016: Key Indicators of Well-Being. Federal Interagency Forum on Aging-Related Statistics. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. August 2016. 204 p. URL: <https://agingstats.gov/docs/LatestReport/Older-Americans-2016-Key-Indicators-of-WellBeing.pdf> (дата звернення: 18.09.18).
10. Державний комітет статистики України. Ринок праці в I півріччі 2017. Доповідь. 30 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm (дата звернення: 18.09.18).
11. OECD Older workers scoreboard. URL: <https://www.oecd.org/els/emp/older-workers-scoreboard-2016.xlsx> (дата звернення: 18.09.18).
12. World Bank. In Search of Opportunities. How a More Mobile Workforce Can Propel Ukraine's Prosperity. Washington D.C.: World Bank, 2012. 36 p.
13. Global AgeWatch Index 2015 Methodology update. HelpAge International, 2015. URL: <http://www.helpage.org/global-agewatch/population-ageing-data/infographic-index-at-a-glance/>.

Кирнос И. А.

Кременчугский национальный университет имени М. Остроградского

ПРОДУКТИВНОЕ СТАРЕНИЕ: ДИАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Резюме

В статье обоснована необходимость диалога между стейкхолдерами для адаптации к последствиям старения населения. Доказано, что начальной стадией диалога по проблемам продуктивного старения является информационный бюллетень, отражающий намерения и отношения сторон. Предложена структура информационного бюллетеня и обоснован выбор индикаторов, входящих в его состав.

Ключевые слова: старение населения, продуктивное старение, работники пожилого возраста, пенсионный возраст, статистика старения.

Kirnos I. O.

Kremenchug Mikhaylo Ostrogradsky University

PRODUCTIVE AGEING: DIALOGUE AS A TOOL FOR NEGOTIATING THE STAKEHOLDERS' INTERESTS

Summary

The aim of the article is elaboration of the tool for information exchange between the stakeholders of productive ageing – state, business and citizens. The necessity of the dialogue between the stakeholders is argued for adapting to the implications of the ageing population. The first stage of the dialogue on productive ageing is proved to be an information bulletin, which reflects the relationships and intentions of the stakeholders. The structure of the bulletin is proposed and the choice of indicators is grounded.

Keywords: ageing population, productive ageing, older workers, retirement age, labor market, ageing statistics.

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.051

Бодрецький М. В.

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ЕТАПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

Досліджено питання підвищення якості антикризового управління банківськими установами. Встановлено корисність застосування відповідних методів і прийомів управління на відповідних етапах життєвого циклу організації. Так, науково-дослідним шляхом доведено, що банківські установи, перебуваючи в мінливому економічному середовищі, схильні до входження в кризовий стан, але це не раптовий, а поступовий процес, який має окремі стадії (етапи). Антикризове управління, засноване на розумінні необхідності його диференціації відповідно до стадії кризового стану організації, може бути більш дієвим і успішним у зіставленні з однотипними діями в різних ситуаціях.

Ключові слова: етапи управління, антикризове управління, диференціація управління, кризовий стан, ризики.

Постановка проблеми. Банківська установа, акумулюючи вільні грошові кошти (вклади), надає їх у тимчасове користування (у вигляді кредитів, позик), здійснює посередництво у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами, закладами або окремими особами і регулює грошовий обіг у країні. Банк виступає в ролі фінансового посередника під час перерозподілу грошових коштів і здійснення платежів на фінансовому ринку.

Несприятливі чинники та їх комбінації впливають на діяльність банку, реалізуючись у вигляді ризиків. Під ризиками слід розуміти загрозу втрати частини ресурсів, недоотримання доходів або додаткові витрати в результаті фінансових операцій. Сучасний стан економіки України змушує банківські установи, наражаючись на прояви ризиків, постійно балансувати на межі кризового стану. Поглиблене дослідження особливостей антикризового управління банківськими установами з його препаруванням на етапи та складники є перспективним завданням, вирішення якого сприятиме успішному функціонуванню банківського сектору в цілому та окремих банківських установ зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку наукової думки досить велика кількість економістів зацікавлена в активному пошуку науково обґрунтованих економічних рішень проблем, що виникають під час функціонування суб'єкта господарювання у кризових умовах. До науковців, що досліджували зазначене питання, можливо віднести: В.І. Гаркавенко, О.О. Гензера, О. Дзюблюк, Г.Т. Карчеву, Л.Г. Кльобу, О.В. Неізнестну, А.М. Поддерьогіна, І.Є. Семенчу, С.О. Стародубцева та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досить невизначеним сьогодні є питання систематизації методів та прийомів антикризового управління, про що багато дискутується. У проведеному дослідженні етапності входження банківської установи у кризовий стан та відповідних етапів антикризового управління запропоновано використання ризик-орієнтованого підходу. Ризики виникають унаслідок відхилення сьогодишньої оцінки від майбутнього розвитку досліджуваного явища. Прояву ризиків

сприяє вплив сукупності різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників. До причин зростання ризиків діяльності банківської установи може бути віднесено не лише неможливість оперативного та достатнього залучення грошових ресурсів (у тому числі й на міжбанківському ринку), а й помилки під час планування, низька якість кредитного портфелю, некомпетентність персоналу та інші чинники.

Мета статті полягає у поглибленому аналізі принципів антикризового управління банківськими установами та декомпозиції цього поняття з визначенням етапів входження банків у кризовий стан та відповідних етапів антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як уже зазначалося, питання успішного антикризового управління є сьогодні дуже актуальним в Україні. Банківські установи, стикаючись із кризовими явищами, розглядають зовнішні та внутрішні виклики як прояви ризиків. Управління банківською установою як капіталом, що перебуває під ризиком, сьогодні є найпоширенішою практикою. Для практичної роботи важливо розуміти, на які ризики наражаються банківські установи. Основні ризики, які несуть небезпеку для банку, зведено в табл. 1.

Надійність банку визначається не лише тим, на який ризик він наражається, а й тим, наскільки банк спроможний управляти ним [3]. До основних засобів (методів) управління ризиками належать:

- активний пошук рефінансування виданих кредитів;
- диверсифікація діяльності;
- використання плаваючих процентних ставок;
- забезпечення страхування кредитів;
- оформлення застави (іпотеки, застави, поручительства третіх осіб);
- застосування принципу прийняття зважених ризиків;
- проведення політики високого рівня диверсифікації вкладень;
- проведення регулярного аналізу фінансового стану клієнтів;
- розподіл ризиків;
- розширення переоблікових операцій банку;
- хеджування валютних операцій.

Перелік ризиків банківської установи

Ризик	Визначення
ризик ліквідності	ризик втрати надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконати свої зобов'язання у належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат
процентний ризик	ризик скорочення сум відсоткового доходу/збільшення процентних витрат унаслідок зміни процентних ставок на ринку
кредитний ризик	ризик невиконання позичальниками своїх фінансових зобов'язань (прострочення повернення/неповернення боргу)
ринковий ризик	ризик виникнення у банку збитків унаслідок несприятливих змін ринкової вартості фінансових інструментів торгового портфелю і похідних фінансових інструментів, якими оперує банк
політичний ризик	ризик, що визначається рівнем стабільності політичного клімату в країні, рівнем протистояння окремих політичних сил, очікуваністю можливих змін у напрямках розвитку країни, прогнозованістю розвитку відносин із країнами-контрагентами та країнами-сусідами
валютний ризик	ризик втрати доходів (надходжень, капіталу) від несприятливих коливань курсів валют
ризик кон'юнктурних змін	виникає за різких і несприятливих змін на окремих сегментах фінансового ринку (наприклад, якщо банк займає вузьку ринкову нішу/ вузьку спеціалізацію і працює без диверсифікації, коливання кон'юнктури може значно підірвати надійність установи)
операційний ризик	ризик збитків у результаті побудови та підтримання неадекватних/ помилкових внутрішніх процесів, некоректних дій працівників та систем або зовнішніх подій, у тому числі й юридичний ризик
ризик форс-мажорних обставин	ризик, що має прояв у разі настання обставин непереборної сили, надзвичайних і не передбачуваних подій (стихійні лиха, війни, санкції, ембарго, революції, страйки тощо)

Джерело: авторська розробка з використанням [1; 2]

У роботі банку періодично виникають проблеми (ризик), які здатні привести його на межу банкрутства. У цих умовах важливо бути готовими своєчасно виявити проблеми і вжити адекватних заходів, спрямованих на вихід із кризи, враховуючи, що відкрита (явна) стадія кризи, як правило, настає за збігу цілої низки причин, які на той час уже отримали достатній розвиток [4].

Несвоєчасне повернення великого кредиту, яке призвело до втрати банком платоспроможності ще задовго до настання цієї події, вже є серйозною проблемою для банку, яка загрожує його стійкому функціонуванню. Вирішення цієї проблеми могло би бути відкладене на більш пізній термін, якби на момент неповернення кредиту банк віднайшов нові джерела для подальшого фондування неповернутої позики, наприклад за рахунок короткострокових міжбанківських кредитів (за умови стійкої роботи фінансового ринку).

Наростання кризи можливо розділити на три умовні стадії.

Перша стадія характеризується виникненням потенційної проблеми, яка здатна привести банк до кризи (наприклад, час, коли було встановлено, що виданий крупний кредит не буде повернуто позичальником в термін, обумовлений договором).

Друга стадія – настання події, яка потенційно спроможна створити проблему з проведенням платежів (день, коли закінчився термін дії договору і кредит не було повернуто в банк).

Третя стадія визначає перехід проблеми з прихованої стадії в явну (день, коли в банку виникли перші проблеми з проведенням платежів унаслідок неповернення цього кредиту).

Заходи щодо виходу банку з кризи повинні починатися на якомога більш ранніх стадіях виникнення проблеми.

Найбільш масовими є випадки, коли банківська установа поступово втрачає можливість виконувати свої зобов'язання та здійснювати платежі (тобто втрачає ліквідність). Таким чином, загалом кризовий стан банківської установи зазвичай має ту особливість, що протікає за сценарієм саме втрати ліквідності. Схема розвитку кризи ліквідності в банку має зазвичай послідовні ступені та наведена на рис. 1.



Рис. 1. Послідовні ступені розвитку кризи ліквідності банківської установи

Джерело: авторська розробка з використанням [5]

На етапі виникнення умов для розвитку кризи ліквідності спостерігаються такі характерні ознаки:

- безконтрольне залучення коштів на міжбанківському ринку;
- допускається порушення законодавства;
- нарощування частки державних цінних паперів (інших високоліквідних активів), які виступають у ролі застави (забезпечення);
- недолік високоліквідних активів;
- низька кваліфікація персоналу;
- помилки в плануванні Cash Floor банку (платіжних потоків);
- поступове зниження процентної маржі;
- прояв недбалого ставлення до роботи (що призводить до порушення платіжної дисципліни);
- зростання гарантійних операцій (банк виступає гарантом);
- зростання частки неефективно вкладених коштів;
- зростання випадків шахрайства співробітників;
- слабе технічне забезпечення;
- структура ресурсної бази змінюється в бік зростання частки короткострокових запозичень [6].

На етапі виникнення ознак неплатоспроможності банку спостерігаються такі характерні ознаки:

- введення (збільшення) оплати за проведення платежів;
- вимивання ліквідних активів банку (зростання частки неліквідних активів);
- виникнення затримок платежів, їх зростання за кількістю та сумами;
- значне збільшення витрат на рекламу;
- зростання дефіциту ліквідності;
- підвищення процентних ставок на депозити (вище ринкового рівня);
- поява технологічних збоїв (зростання їх кількості);
- розтягування (зростання) строків проведення платежів;
- скорочення взаємодії з іншими банками (скорочення/закриття лімітів);
- стрімке зменшення обсягів залучених клієнтських коштів [7].

На етапі виникнення кризи неплатежів у банку спостерігаються такі характерні ознаки:

- активна реалізація основних засобів;
- зміна керівництва банку;
- зміна акціонерів;
- значне скорочення співробітників;
- зниження вимог до якості забезпечення видаваних кредитів;
- зростання дисконтів під час продажу активів;
- зростання кількості претензій, позовів і судових справ;
- зростання частки непрацюючих активів;
- непроведення платежів;
- неконтрольований відтік клієнтських коштів;
- отримання акціонерами великих кредитів у банку;
- порушення нормативів діяльності банку;
- поява інформації про проблеми банку (в пресі, на фінансовому ринку);
- різке скорочення витрат;
- скорочення масштабів діяльності (обсяг кредитів/депозитів; кількість клієнтів; скорочення як за окремими операціями, так і балансових показників у цілому);
- введення тимчасової адміністрації [8].

На етапі ліквідації (банкрутства) банку спостерігаються такі характерні ознаки:

- неможливість здійснення платежів (відсутність коштів);
- зростання кількості претензій, позовів, судових тяжб;
- утрата ліцензії, заборона на ведення діяльності;

- втрата самостійності та керівництва установою, введення тимчасової адміністрації, створення ліквідаційної комісії;
- широкий розпродаж майна,
- робота з клієнтами щодо повернення кредитів, у т. ч. і тих, що обслуговуються;
- зростання обсягів реалізації застав по неповернених позиках [9].

Загалом якість антикризового управління впливає не тільки на внутрішню економічну ситуацію, а й на міжнародну інвестиційну позицію України та обсяги закордонних інвестицій [10]. Принципи роботи банківської установи з антикризового управління з розбивкою на етапи згруповано в табл. 2.

Головна ціль роботи персоналу банку в період кризи полягає у чіткому виконанні управлінських рішень і забезпеченні підвищеного контролю над усіма процесами та операціями.

Проблемним питанням є також визначення входження банку в кризовий стан і визначення моменту запуску антикризових механізмів. Підставами для запровадження антикризових заходів можуть бути (як приклад) такі:

- неодноразове протягом останніх шести місяців незадоволення вимог окремих кредиторів по грошових зобов'язаннях та (або) невиконання зобов'язань щодо сплати обов'язкових платежів (незалежно від їх суми) в термін до трьох днів із моменту настання дати їх виконання у зв'язку з відсутністю або недостатністю грошових коштів на коррахунку банку;
- незадоволення вимог окремих кредиторів по грошових зобов'язаннях та (або) невиконання зобов'язань щодо сплати обов'язкових платежів (незалежно від їх суми) терміном понад три дні з моменту настання дати їх задоволення у зв'язку з відсутністю або недостатністю грошових коштів на коррахунку банку;
- допущення абсолютного зниження власних коштів (капіталу) порівняно з їх (його) максимальним значенням, досягнутим за останні 12 місяців, більше ніж на 20%;
- систематичне порушення одного з обов'язкових нормативів, установлених регулятором банківського ринку (Національним банком України);
- систематичне порушення нормативу достатності власних коштів (капіталу), встановленого регулятором банківського ринку (Національним банком України);

Таблиця 2

Етапи роботи банківської установи з антикризового управління

Підготовчий	Профілактичний	Робота безпосередньо в умовах кризи
Підготовча робота із попередження кризи спрямована на створення механізму, який дає змогу своєчасно визначити проблеми, які загрожують нормальному функціонуванню банку, і розробити методи та механізми вирішення наявних проблем. Такого роду запобіжні заходи включають складання і коригування планів антикризового управління; створення і налагодження механізмів, що забезпечують реалізацію планів; розроблення і реалізацію механізму своєчасного виявлення та ідентифікації проблем банку.	Профілактична робота спрямована на організацію заходів, що дають змогу знизити до мінімуму вірогідність несприятливого впливу виявлених потенційних проблем банку на його фінансовий стан у майбутньому, і полягає в організації постійної роботи з виявлення потенційних проблем банку, спроможних спричинити йому серйозну загрозу в перспективі (як за фактично проведеними, так і планованими до проведення операціями); проведення стрес-тестування; проведення аналізу наслідків і умов розвитку проблеми; розроблення і здійснення превентивних заходів, спрямованих на зниження імовірності погіршення фінансового стану банку через розвиток виявлених проблем.	Робота в умовах кризи, тобто ситуації, коли проблеми банку значно погіршують його фінансовий стан і призводять до порушення нормативних і законодавчих вимог, спрямована на прийняття активних заходів щодо вирішення наявних проблем, які б дали змогу нормалізувати роботу банку, і полягає у всебічному аналізі проблем банку; у визначенні умов і ресурсів банку для їх вирішення; у розробленні механізму реалізації програми з виводу з кризи; у контролі над її реалізацією та її поточному корегуванню.

Джерело: авторська розробка

- порушення нормативу поточної ліквідності, встановленого регулятором банківського ринку (Національним банком України) протягом останнього місяця понад 10%;
- зменшення обсягу залучених коштів клієнтів на 20 і більше відсотків;
- паралельний зсув кривої процентних ставок на ± 100 базисних пунктів;
- зміна тримісячної волатильності всіх процентних ставок на $\pm 20\%$ від їх превалюючого значення;
- зміна тримісячної волатильності фондового індексу на $\pm 20\%$ від його превалюючого значення;
- зміна тримісячної волатильності валютних курсів на $\pm 20\%$ від їх превалюючого значення;
- зміна спредів у доходності за свопами на 20 базисних пунктів;
- технічна неспроможність банку виконувати власні функції через будь-які причини нефінансового характеру (відсутність струму, пошкодження мереж, руйнація приміщень тощо);

– інші якісні та кількісні показники, що включає в себе управлінська звітність банку.

Важливим для банківської установи є можливість визначити підстави запровадження всіх механізмів антикризового управління. Для полегшення цього завдання вище і наведено можливий перелік параметрів. Однак кожен банк повинен визначити саме для нього важливі і притаманні індикатори.

Висновки. Загалом наведений підхід до антикризового управління з прив'язкою принципів такого управління до конкретних етапів входження банківської установи у кризовий стан, може бути корисним для практичного використання в роботі менеджментом українських банків. У мінливих умовах, коли стрімко змінюються ставки, курси, конкурентне оточення та навіть самі правила роботи банківських установ, принцип пошуку інструментів управління відповідно до етапу, на якому перебуває конкретна організація, є корисним та потребує подальшого дослідження щодо підвищення його ефективності.

Список використаних джерел:

1. Дзюблюк О. Особливості сек'юритизації у механізмі управління кредитним ризиком банківської діяльності. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 2. С. 45–55.
2. Поддєрьогін А.М., Бабяк Н.Д., Білик М.Д. та ін. Фінансовий менеджмент: підручник; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін; 2-е вид., перероб. Київ: КНЕУ. 2017. 534 с.
3. Кльоба Л.Г. Напрями вдосконалення управління банківськими ризиками. Економіка та держава. 2017. № 6. С. 80–85.
4. Карчева Г.Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Фінансовий простір. 2018. № 1 (29). С. 32–39.
5. Семенча І.С., Єріна М.І. Сучасні проблеми управління активами та пасивами банку. Актуальні питання економіки, фінансів, обліку та управління: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 29 вересня 2017 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2017. С. 135–148.
6. Катан Л.І., Марченко Ю.С. Управління ліквідністю комерційних банків. Молодий вчений. 2017. № 5(45). С. 588–591.
7. Гензера О.О., Олійник А.В. Ліквідація неплатоспроможних банків як інструмент оздоровлення банківської системи України. Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: зб. наук. пр. молодих вчених та студентів; редкол.: Н.А. Хрущ та ін. Хмельницький: ХНУ, 2018. Т. 1. С. 76–80.
8. Стародубцев С.О., Романюк В.А., Черепньов І.А. Актуальні аспекти управління організацією в кризових ситуаціях. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2017. № 182. С. 256–265.
9. Гаркавенко В.І., Шаповал Ю.І. «Очищення» банківського сектору в Україні: ціна для суспільства та держави. Український соціум. 2017. № 1. С. 108–123.
10. Неізнана О.В., Овчаренко К.В. Рейтингові системи оцінювання як чинник впливу на міжнародну інвестиційну позицію України та обсяги іноземних інвестицій у внутрішню економіку. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2017. Т. 22. Вип. 11 (64). С. 214–217.

Бодрецкий М. В.

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ЕТАПИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОВСКИМ УЧРЕЖДЕНИЕМ

Резюме

Исследован вопрос повышения качества антикризисного управления банковскими учреждениями. Установлена полезность применения соответствующих методов и приемов управления на соответствующих этапах жизненного цикла организации. Так, научно-исследовательским путем доказано, что банковские учреждения, находясь в меняющейся экономической среде, склонны к вхождению в кризисное состояние, но это не внезапный, а постепенный процесс, который имеет отдельные стадии (этапы). Антикризисное управление, основанное на понимании необходимости его дифференциации в соответствии со стадиями кризисного состояния организации, может быть более действенным и успешным в сопоставлении с однотипными действиями в различных ситуациях.

Ключевые слова: этапы управления, антикризисное управление, дифференциация управления, кризисное состояние, риски.

Bodretskiy M. V.

Taras Shevchenko National University

STAGES OF CRISIS-MANAGEMENT OF BANKS

Summary

The issue of improving the quality of anti-crisis management of banking institutions has been studied. The utility of application of appropriate methods and methods of management at the relevant stages of the life cycle of the organization is established. Thus, it has been proved by scientific research that banking institutions, being in a changing economic environment, tend to enter a crisis state, but this is not a sudden, but a gradual process that has separate stages (stages). Anti-crisis management, based on the understanding of the need for its differentiation in accordance with the stage of the crisis state of the organization, can be more effective and successful in comparison with the same type of actions in different situations.

Keywords: stages of management, crisis management, management differentiation, crisis status, risks.

УДК 336.027:35.078.5:636/639

Галайко А. М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Статтю присвячено вивченню державної підтримки розвитку суб'єктів тваринницького підприємництва. Досліджено порядок, умови і види фінансової підтримки розвитку тваринництва в Україні. Проаналізовано обсяги фінансової підтримки суб'єктів тваринницького бізнесу. Визначено проблеми реалізації державної підтримки галузі тваринництва. Представлено напрями вдосконалення фінансової підтримки суб'єктів тваринницького підприємництва. Вдосконалено державну підтримку підприємств галузі тваринництва.

Ключові слова: тваринництво, державна підтримка, суб'єкт тваринницького підприємництва, фінансова політика, бюджетні кошти.

Постановка проблеми. Тваринництво є важливою галуззю сільського господарства, яке виробляє високоякісні продукти харчування та забезпечує сировиною харчову і легку промисловість. Більш результативному розвитку галузі тваринництва сприяє державна фінансова підтримка. Важливість державної підтримки галузі тваринництва полягає не тільки в тому, що ефективніше розвиватиметься легка та харчова промисловість, а й у тому, що ця підтримка допомагає більш стрімкому переведенню галузі тваринництва на промислову основу, що призведе до швидшого розширеного відтворення в сільському господарстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню державної фінансової політики підтримки розвитку галузі тваринництві приділяється велика увага. Необхідно виокремити вітчизняних науковців, які досліджували цю тему, наприклад: Л.Д. Тулуш, О.Д. Радченко, О.М. Барілович, М.В. Місюк, В. Марцинкевич, Н. Коломієць та багато інших. На діяльність підприємницьких структур у галузі тваринництва та на її державну підтримку впливає багато чинників, через це сьогодні існує недостатність економічних досліджень у цій сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке дослідження питань фінансової підтримки тваринництва, за умов динамічних змін в економіці залишається потреба в систематизації і узагальненні особливостей державного фінансового сприяння розвитку суб'єктів господарювання в галузі тваринництва, у визначенні проблем реалізації та напрямів удосконалення цього бюджетного фінансування, у врахуванні фінансово-господарських результатів діяльності суб'єктів тваринницького бізнесу, в їх державній підтримці.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей державного сприяння розвитку галузі тваринництва, визначенні його проблем та наведенні напрямів удосконалення і розроблення державної підтримки суб'єктів тваринницького бізнесу з урахуванням їхніх фінансово-господарських результатів діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна фінансова підтримка галузі тваринництва є складовою частиною фінансової політики розвитку агропромислового комплексу. Підтримка виробників тваринницької продукції надається у вигляді бюджетної тваринницької дотації для підтримання рівня платоспроможного попиту споживачів такої продукції і запобігання появі збитковості виробників цієї продукції. Бюджетна дотація поширюється на: велику рогату худобу; свиней; овець; коней; птицю свійську; кролів; молоко незбиране вищого, другого і першого ґатунків, яке не піддане будь-якому обробленню, переробленню або пакуванню для подальшої реалізації; стрижену вовну; кокони тутового шовкопряда; натуральний мед [1].

Бюджетні ресурси для підтримки галузі тваринництва спрямовуються за такими напрямками: 1) часткова компенсація вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції; 2) часткове відшкодування процентної ставки за банківськими позиками, що залучені для покриття витрат, які пов'язані з веденням діяльності в галузях вівчарства, козівництва, аквакультури, бджільництва, звірівництва, королівства і шовківництва; 3) часткова компенсація куплених для подальшого відтворення племінних тварин, до яких належать телиці, нетелі, корови молочного, м'ясного і молочно-м'ясного напрямів продуктив-

ності, свинки, кнурці, вівцематки, барани, ярки, сперма бугаїв, ембріони великої рогатої худоби, що мають генетичну цінність; 4) часткове відшкодування вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції в частині витрат, що профінансовані за рахунок банківських позик; 5) спеціальна бюджетна дотація для вирощування молодняка великої рогатої худоби, котрий народився у господарствах фізичних осіб; 6) спеціальна бюджетна дотація для утримання корів молочного, м'ясного і молочно-м'ясного напрямів продуктивності [2].

Спеціальна бюджетна дотація охоплює велику рогату молочну худобу, м'ясну велику рогату худобу, молодняк великої рогатої худоби різноманітного віку, коней, овець, свиней, бджолину сім'ю, продукцію шовківництва. Така бюджетна дотація надається тільки по тваринах, що пройшли ідентифікацію і реєстрацію за умови цілковитого запровадження системи подальшого контролю над цільовим використанням бюджетних ресурсів [1].

Відшкодування відсотків надається господарюючому суб'єкту за нараховані та сплачені в поточному році за користування позикою, розмір якої не перевищує 100 млн. грн. Надання цієї компенсації здійснюється в розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку України, яка діє на дату нарахування процентів, проте не вище розмірів, що передбачені кредитною угодою, зменшених на 3 п. п. Суб'єкт господарювання, котрий одержав компенсацію процентів за банківськими позиками, не має права на отримання часткового відшкодування вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції у частині витрат, що профінансовані за рахунок банківських позик. Також ця ділова одиниця не має права на отримання часткової компенсації вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції [2].

Відшкодування вартості об'єктів, які профінансовані за рахунок банківських позик, надається господарюючим суб'єктам, які залучили в банках – резидентах України позики терміном до п'яти років розміром до 500 млн. грн. на один об'єкт у національній валюті для будівництва чи реконструкції тваринницьких ферм і комплексів для утримання свиней, великої рогатої худоби, птиці, водоплавної птиці, індиків, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції. Відшкодування вартості об'єктів, що профінансовані за рахунок банківських позик, здійснюється кожного місяця в розмірі 25% фактично понесених витрат на реконструкцію чи будівництво об'єктів згідно із кредитною угодою. У разі використання в 2018 р. на будівництво чи реконструкцію об'єктів 30% і більше загального розміру кредиту господарюючому суб'єкту відшкодовується 25% витрачених кредитних фінансів на цілий період кредитування з вирахуванням розміру сплаченої компенсації. Суб'єкти тваринницького бізнесу, котрі отримали таку фінансову підтримку, не мають права на одержання часткового відшкодування процентної ставки за банківськими позиками, що залучені для покриття витрат, які пов'язані з веденням діяльності в галузях вівчарства, козівництва, аквакультури, бджільництва, звірівництва, кролівництва і шов-

ківництва. Вони теж не можуть отримати часткову компенсацію вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції [2].

Надання дотації за утримання корів відбувається на безповоротних засадах два рази на рік господарюючим суб'єктам за кожну наявну станом на перше січня і на перше липня поточного року ідентифіковану і зареєстровану корову в обсязі 750 грн. за одну голову. Дотація за молодняк дається на безповоротних засадах фізичним особам за утримання ідентифікованого і зареєстрованого молодняка великої рогатої худоби до 13-місячного віку, котрий народився в господарствах фізичних осіб. Вона дається за кожні чотири місяці утримання молодняка наростаючим підсумком з урахуванням його віку в розмірі: за проміжок часу утримання молодняка віком від одного до п'яти місяців – 300 грн. за голову; за термін утримання молодняка віком від п'яти до дев'яти місяців – 700 грн. за голову; за строк утримання молодняка віком від дев'яти до тринадцяти місяців – 1 500 грн. за голову. Загальний розмір дотації за молодняк не може бути більшим ніж 2 500 грн. на одну голову молодняка [2].

Часткова компенсація вартості племінних тварин, сперми та ембріонів відбувається на безповоротних засадах господарюючим суб'єктам за куплені ними генетичні ресурси в період з 1 жовтня 2017 р. до 30 вересня 2018 р. в розмірі до 50% вартості без податку на додану вартість, проте не більш як: 1) за куплені в Україні племінні телиці, нетелі корови молочного, м'ясного та молочно-м'ясного напрямку продуктивності вітчизняного походження з племінних заводів і племінних репродукторів чи за ввезені в режимі імпорту – 24 000 грн. за одну голову; 2) за придбані в Україні племінні свитки і кнурці з племінних заводів і племінних репродукторів чи ввезені в режимі імпорту – 5 000 грн. за одну голову; 3) за куплені в Україні племінні вівцематки, барани, ярки з племінних заводів і племінних репродукторів чи ввезені в режимі імпорту – 4 000 грн. за одну голову; 4) за придбану в Україні сперму бугаїв вітчизняного походження чи за ввезену у режимі імпорту за умови внесення плідників до Каталогу бугаїв молочних, молочно-м'ясних порід чи Каталогу бугаїв м'ясних порід і типів із визначеною племінною цінністю – 100 грн. за одну дозу в розрахунку не більше трьох доз на одну голову власного маточного поголів'я; 5) за ембріони великої рогатої худоби – 500 грн. на одну штуку [2].

Суб'єкти тваринницького підприємництва мають можливість отримати часткову компенсацію вартості об'єктів на безповоротних засадах за закінчені в поточному році етапи будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів для утримання великої рогатої худоби, свиней, птиці, водоплавної птиці, індиків, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції. Таке відшкодування здійснюється для об'єктів із вартістю до 500 млн. грн. без урахування податку на додану вартість у розмірі 30% їхньої вартості; для об'єктів із вартістю більш як 500 млн. грн. без урахування податку на додану вартість – 30% від 500 млн. грн.; для об'єктів, що створюють 500 та більше робочих місць незалежно від їхньої вартості без урахування податку на додану вартість – 30% вартості [2].

Державна підтримка галузі тваринництва проводиться шляхом бюджетного фінансування про-

грам, як-от: 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва», 2801180 «Фінансова підтримка заходів в АПК». У складі першої програми передбачалися кілька напрямів: збереження кількості поголів'я худоби, поліпшення матеріальної бази галузі тваринництва, допомога розвитку тваринництва у особистих селянських господарств. У рамках другої програми здійснюється фінансування заходів із підтримки господарюючих суб'єктів агропромислового комплексу шляхом здешевлення кредитів і відшкодування лізингових платежів, надання фінансової підтримки для утворення оптових ринків сільськогосподарської продукції, часткова компенсація підприємствам вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів і підприємств із виготовлення комбікормів, здійснення програми селекції в тваринництві і птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу [3, с. 222–223].

Важливо проаналізувати обсяги державної фінансової підтримки галузі тваринництва з 2014 до 2016 р. Відповідний аналіз покаже практичні аспекти реалізації цієї державної підтримки і дасть змогу виявити недоліки в розподілі бюджетних ресурсів. У табл. 1 представлено обсяги державної підтримки галузі тваринництва.

Фінансова підтримка тваринництва є нерівномірною за програмами і за роками. Фактичне спрямування коштів одержувачам фінансової підтримки є меншим за виділені асигнування, а подекуди вона взагалі не спрямовувалася. Так, суб'єкти тваринницького підприємства зовсім не отримали державну підтримку в 2014 р. і в 2016 р. У 2014 р. кошти за програмою 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва» навіть не передбачалися річним розписом.

На ефективність державної фінансової підтримки тваринництва негативно впливають її незначні обсяги, складність доступу до ресурсів пересічними виробниками, часта зміна програм підтримки і залежність її фактичного виконання від доходів державного бюджету. Невеликі розміри державної підтримки не можуть задовольнити потреби суб'єктів тваринницького бізнесу в додаткових фінансових ресурсах. Складна процедура отримання державної підтримки утруднює отримання бюджетних ресурсів звичайними виробниками для своєї діяльності. Через систематичну зміну програм підтримки господарюючі суб'єкти змушені підлаштовувати свою діяльність, що негативно впливає на ефективність їхньої роботи. Своєю чергою, сільськогосподарські виробники можуть не отримати державну підтримку через недостатність бюджетних коштів [3, с. 225].

Іншими напрямами, що потребують державної підтримки, є розвиток селекційних програм та відродження племінної справи, сприяння утворенню кооперативів у молочному скотарстві, збільшення ветеринарно-санітарного контролю, сприяння дотриманню наявних і розроблених нових стандартів, обов'язкове дотримання вимог, котрі забезпечили б поступлення на ринок конкурентоспроможної та якісної продукції [5, с. 21].

Потребує вдосконалення державна фінансова підтримка галузі скотарства. Це зумовлено тим, що Україна займає низькі позиції за обсягами виготовлення продукції скотарства і за її прибутковістю порівняно із зарубіжними державами. Для цього потрібно не тільки проводити планування розмірів виробництва молока та яловичини, а й розробити нову модель стимулювання роботи виробників. У рамках цієї моделі необхідно спрос-

тити процедуру вивільнення земельних ділянок і одержання дозволів на будівництво комплексів; створити систему забезпечення якості молока в усіх господарствах; надати надійну кредитку і фінансову підтримку [6, с. 20].

Державі доцільно підтримувати розвиток тваринництва на основі малих і середніх фермерських господарств та відмовитися від фінансової підтримки промислового тваринництва. Також слід установити заборону міжнародним банкам розвитку здійснювати фінансову підтримку великих об'єктів тваринництва і забезпечити жорсткий контроль над впливом наявних об'єктів. Беручи до уваги економічні й екологічні переваги анаеробного зброжування в процесі утилізації тваринницьких відходів, потрібна державна підтримка застосування біогазу для одержання електроенергії і тепла на підприємствах тваринництва [7, с. 24–25].

Для вдосконалення фінансової підтримки розвитку тваринництва в Україні можна використати світовий досвід. Підтримка тваринництва у США відбувається комплексно разом з іншими галузями сільського господарства. Це пов'язано з тим, що власники тваринницьких ферм не є впевненими у цінах на свою продукцію у зв'язку з ризиками втрат через хвороби худоби чи несприятливі погодні умови. Рослиництво є кормовою базою для тваринництва і внаслідок поганих погодних умов суб'єкти тваринницького підприємства можуть зазнавати втрат через високу вартість відгодівлі тварин. Тому в США спостерігається практика страхових виплат, а не прямого субсидування. Коли фермерам загрожують непередбачена ринкова ситуація, сильна посуха чи повінь, їм надається часткове страхування, що є менш витратним. У разі менших ризиків тваринництву надається більша страховка [8].

На нашу думку, ставку часткового відшкодування вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції, що профінансовані за рахунок банківських позик, необхідно зробити плаваючою і прив'язати її до фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання. Суть такого підходу полягає у тому, що держава відшкодовує 25% фактично понесених витрат на реконструкцію чи будівництво об'єктів у разі досягнення господарюючим суб'єктом точки беззбитковості чи неспрямування ним чистого прибутку в подальше виробництво. Ставка відшкодування в обсязі 25% понесених фактичних витрат на будівництво об'єктів також слугує базою розрахунку компенсації за позитивного чи негативного фінансового результату діяльності підприємства. Часткова компенсація вартості фактично понесених витрат на будівництво об'єктів збільшується на 0,4% на 1% приросту чистого прибутку, який спрямований у подальше виробництво на наступний рік, а зменшується в наступному році на 0,7% на 1% приросту збитку в минулому році. Базою розрахунку приросту чистого прибутку за рік і приросту збитку за рік є останній чистий прибуток за рік та останній збиток за рік упродовж усього періоду діяльності суб'єкта тваринницького підприємства. Наприклад, коли фірма спрямувала 1% чистого прибутку на наступний рік у подальше виробництво, то їй держава відшкодовує 25,4% (25% + 0,4%) фактично понесених витрат на реконструкцію чи будівництво об'єктів. У разі отримання компанією 1% приросту збитку компенсація цих витрат на наступний рік надається

Таблиця 1

Обсяги державної підтримки галузі тваринництва

Програми	Роки							
	2014		2015		2016		2017	
	Виділено асигнувань (тис. грн.)	Фактично спрямовано (тис. грн.)	Виділено асигнувань (тис. грн.)	Фактично спрямовано (тис. грн.)	Виділено асигнувань (тис. грн.)	Фактично спрямовано (тис. грн.)	Виділено асигнувань (тис. грн.)	Фактично спрямовано (тис. грн.)
2801180 «Фінансова підтримка заходів в АПК»	399,3	0	2462,7	2446,1	4000	0	5000	5000
2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва»	0	0	250000	40584,7	4497,8	0	170000	169999,7
Разом	399,3	0	252462,7	43030,8	8497,8	0	175000	174999,7

Джерело: складено за даними [4]

в розмірі 24,3% (25% – 0,7%) їх величини. Така модель державної підтримки дасть можливість економити бюджетні кошти на підтримку збиткових підприємств галузі тваринництва і стимулюватиме їх працювати прибутково, тим самим забезпечуючи розширене відтворення швидкими темпами.

Висновки. Державна фінансова підтримка розвитку галузі тваринництва призначена для покриття частини витрат будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції; часткової компенсації процентної ставки за банківськими позиками; часткового відшкодування придбаних для подальшого відтворення племінних тварин; часткової компенсації вартості будівництва і реконструкції тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції у частині витрат, що профінансовані за рахунок банківських позик. Також до цієї державної підтримки входить спеціальна бюджетна дотація для відгодівлі молодняка великої рогатої худоби, що народився у господарствах фізичних осіб; спеціальна бюджетна дотація для утримання корів молочного, м'ясного і молочно-м'ясного напрямів продуктивності.

Реалізація фінансової політики підтримки розвитку тваринництва в Україні нашою задачею є на певні проблеми, як-от: невеликі розміри підтримки, складна процедура доступу до ресурсів

для звичайних виробників, нестабільність підтримки та її залежність від доходів державного бюджету. Вдосконалити фінансову підтримку підприємств галузі тваринництва можна шляхом застосування світового досвіду, де практикуються страхові виплати замість субсидування.

Вдосконалено державну фінансову підтримку суб'єктів тваринницького бізнесу, яка включає плаваючу ставку компенсації фактично понесених витрат на будівництво і реконструкцію тваринницьких ферм та комплексів, доїльних залів, підприємств із перероблення сільськогосподарської продукції, що профінансовані за рахунок банківських позик. Ця ставка відшкодування прив'язана до фінансових результатів діяльності і збільшується зі зростанням чистого прибутку та зменшується зі зростанням збитку. Такий механізм дасть можливість економити бюджетні кошти на фінансову підтримку збиткових підприємств галузі тваринництва та додатково стимулюватиме їх працювати прибутково.

Перспективою подальших досліджень є поліпшення державної підтримки тваринництва з урахуванням впливу нових економічних чинників. Також подальші дослідження можуть охоплювати вдосконалення розробленої моделі державної підтримки суб'єктів тваринницького бізнесу в частині зміни плаваючої ставки відшкодування залежно від економічного розвитку галузі тваринництва.

Список використаних джерел:

1. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-IV, станом на 15 серпня 2018 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15> (дата звернення: 01.09.2018).
2. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 07 лютого 2018 р. № 107 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/107-2018-%D0%BF> (дата звернення: 02.09.2018).
3. Тулуш Л.Д., Радченко О.Д. Державна фінансова підтримка галузі тваринництва в умовах реформування спеціальних оподаткування. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2016. Вип. 24(3). С. 219–230. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZnpPdatue_2016_24\(3\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZnpPdatue_2016_24(3)_28) (дата звернення: 02.09.2018).
4. Стан фінансування АПК (щорічна інформація). Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2018).
5. Барилевич О.М. Тваринництво: стан галузі та перспективи відродження. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». 2013. Вип. 1(6). Т. 1. С. 18–22. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/18.pdf> (дата звернення: 03.09.2018).
6. Місюк М.В. Державна підтримка ринкового розвитку тваринництва. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2014. № 1(25). С. 15–27.
7. Марцинкевич В., Коломієць Н. Розвиток тваринництва в Україні проблеми та рекомендації. Київ, 2014. 32 с.
8. Світові моделі підтримки сільського господарства / Укрінформ. 2016. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2012230-svitovi-modeli-pidtrimki-sil'skogo-gospodarstva.html> (дата звернення: 05.09.2018).

Галайко А. М.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Резюме

Статья посвящена изучению государственной поддержки развития субъектов животноводческого предпринимательства. Исследован порядок, условия и виды финансовой поддержки развития животноводства в Украине. Проанализированы объемы финансовой помощи субъектам животноводческого бизнеса. Определены проблемы реализации государственной поддержки отрасли животноводства. Представлены направления совершенствования финансовой поддержки субъектов животноводческого предпринимательства. Усовершенствована государственная поддержка предприятий отрасли животноводства.

Ключевые слова: животноводство, государственная поддержка, субъект животноводческого предпринимательства, финансовая политика, бюджетные средства.

Halaiko A. M.

Ivan Franko National University of Lviv

STATE FINANCIAL POLICY OF SUPPORT OF DEVELOPMENT OF STOCK-BREEDING BRANCH

Summary

The article focuses on the study of state support of development of entities of stock-breeding entrepreneurship. Order, conditions and kinds of financial support of development of stock-breeding in Ukraine are investigated. Volumes of the financial aid to the entities of the stock-breeding business are analyzed. Problems of realization of the state support of the stock-breeding branch are determined. Directions of improving of the financial support to the entities of stock-breeding entrepreneurship are presented. The state financial support of enterprises of stock-breeding branch is improved.

Keywords: stock-breeding, state support, entity of stock-breeding entrepreneurship, financial policy, budget money.

УДК 336.64

Дорофеев Д. А.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПОСЛУГ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Досліджено особливості оцінки інноваційної доступності фінансових послуг небанківських фінансових установ. Охарактеризовано головні принципи інноваційної доступності послуг, які спрямовані на підвищення рівня доступності фінансових послуг і на формування сприятливого регуляторного середовища. Визначено головні напрями вдосконалення використання небанківськими фінансовими установами електронних грошей, агентських відносин щодо надання фінансових послуг споживачам і посилення методів та інструментів нагляду за використанням інноваційних фінансових послуг.

Ключові слова: фінансова послуга, інновація, доступність, дистанційне обслуговування, електронні гроші, мобільні гроші, агентські послуги.

Постановка проблеми. Упродовж останніх десятиліть у всьому світі широкого розвитку набуває ринок фінансових послуг, які надають як банки, так і небанківські фінансові установи. Це пов'язано з нагальною потребою всіх суб'єктів ринку у споживанні різноманітних фінансових послуг для ведення бізнесу, формування заощаджень, здійснення інвестицій, розрахунків і платежів [1, с. 56; 2, с. 12; 3, с. 9]. Зростання попиту на фінансові послуги зумовлює використання небанківськими фінансовими установами нових технічних рішень, технологій та засобів надання традиційних послуг, а також розроблення нових послуг і продуктів, які б максимально мірою відповідали нагальним потребам споживачів, що формує певне інноваційне середовище та відповідну функціональну структуру ринку фінансових послуг [4, с. 14; 5].

Особливо велике значення проблема інноваційної доступності фінансових послуг має з погляду розширення доступу до них широким верств

населення, зокрема у віддалених і малонаселених районах у разі необхідності термінового здійснення фінансових операцій, а також для окремих груп громадян, наприклад молоді, пенсіонерів, працюючих за кордоном та ін. [6, с. 33; 7, с. 191]. Суттєве підвищення рівня доступності фінансових послуг сприяє не лише доброту громадян, а й зростанню економіки країни загалом, тому дослідження питань інноваційної доступності небанківських фінансових послуг має велике й наукове, й практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблеми оцінки інноваційної доступності фінансових послуг почали досліджуватися відносно недавно. Серед науковців, які вивчають питання доступності фінансових послуг, можна виділити праці С.А. Буковинського [18], В.В. Жупанина [22], В.В. Іванова [29], В.М. Кравця [25], Р.С. Лисенка [3], В.І. Міщенко [20], С.В. Міщенко [10], С.В. Науменкової [9, 11], П.М. Сенища [25], Б.І. Соколова [26], А.В. Шапо-

валова [5], І.А. Шумила [3], Г.В. Юрчук [5] та ін. Разом із тим переважна більшість робіт присвячена вивченню проблем, що пов'язані з наданням банківських послуг, тоді як особливості надання інноваційних послуг небанківськими фінансовими установами практично залишаються не дослідженими. Не вирішеними раніше частинами загальної проблеми є необхідність уточнення принципів інноваційної доступності послуг, обґрунтування напрямів використання небанківськими установами електронних грошей і посилення методів та інструментів нагляду за використанням інноваційних фінансових послуг.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей та характеристик інноваційної доступності послуг небанківських фінансових установ в Україні й обґрунтування основних напрямів поліпшення використання інноваційних інструментів і вдосконалення державного регулювання ринку небанківських фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до підходів Світового банку, до базових фінансових послуг, які надають фінансові установи населенню, віднесено кредитування, заощадження, страхування та здійснення платежів і розрахунків [8, с. 42; 9, с. 164; 10, с. 23]. При цьому під реальним доступом споживачів до фінансових послуг розуміють їх своєчасне надання у зручній для клієнтів формі та за ціною, яка є прийнятною для споживача та економічно виправданою для фінансової установи, що її надає [11, с. 27; 12, с. 8; 13, с. 33; 14, с. 1].

Поняття інноваційної доступності є дещо складнішим. Як зазначається у «Принципах інноваційної доступності фінансових послуг «Групи двадцяти», інноваційне розширення доступу споживачів до фінансових послуг означає підвищення рівня їх доступності, перш за все, для малозабезпечених верств населення шляхом розвитку безпечних і надійних новаторських підходів, до яких відносять дистанційне надання фінансових послуг на основі агентських угод, використання електронних і «мобільних» грошей [14, с. 65].

Головна мета запровадження інновацій на фінансовому ринку полягає у розширенні доступу широкого кола споживачів до фінансових послуг, забезпеченні фінансової стабільності та надійного функціонування фінансових установ, а також у захисті прав та інтересів споживачів [15, с. 45; 16, с. 10; 17, с. 190].

Основними документами, де відображено базові принципи діяльності фінансових посередників, дотримання яких спрямоване на підвищення доступності фінансових послуг, є: «Принципи інноваційної доступності фінансових послуг Групи двадцяти»; «Принципи високого рівня Групи двадцяти щодо захисту прав споживачів фінансових послуг»; «Принципи для інфраструктур фінансового ринку» Комітету з платежів і ринкових інфраструктур; «Основні принципи, стандарти, керівництво і методологія оцінки страхування» Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS), и Міжнародної організації нагляду за пенсійними фондами (IOPS) та ін. [7, с. 188; 9, с. 168].

До принципів інноваційної доступності фінансових послуг «Групи двадцяти», які спрямовані на формування правового та регуляторного середовища, сприятливого для розширення фінансової доступності, віднесено такі:

1. Лідерства, який передбачає необхідність сприяння зусиллям урядів окремих країн із боку міжнародних фінансових організацій у підви-

щенні рівня доступності фінансових послуг для зменшення бідності.

2. Різноманіття, згідно з яким уряди повинні проводити політику, що спрямована на розвиток конкуренції серед постачальників фінансових послуг та формування ринкових стимулів їхньої діяльності для забезпечення стійкого доступу споживачів до фінансових послуг, прийнятних за ціною, якістю та асортиментом.

3. Інновації, який передбачає необхідність сприяння технічним та інституційним інноваціям як засобом розширення доступу до фінансової системи.

4. Захисту, відповідно до якого повинен бути запроваджений комплексний підхід до захисту прав споживачів як на державному рівні, так і на рівні постачальників фінансових послуг.

5. Розширення можливостей, який передбачає підвищення рівня фінансової грамотності, фінансових навичок та культури населення з урахуванням національних особливостей.

6. Співробітництва, який полягає у формуванні відповідного інституційного середовища, що забезпечує чіткий розподіл відповідальності та використання механізмів координації дій державних органів, представників бізнесу та інших зацікавлених сторін.

7. Знання, який передбачає використання споживачами послуг, їх постачальниками і державними регуляторами якісної, достовірної та своєчасної інформації.

8. Співмірності, згідно з яким необхідне формування адекватної реальним економічним умовам національних регуляторних систем та використання економічних і правових механізмів, які б давали змогу співставляти ризики і вигоди (у тому числі й соціальні), що властиві окремим видам інноваційних продуктів і послуг.

9. Системності, який передбачає використання таких елементів системи регулювання і нагляду за ринком фінансових послуг, які враховують міжнародні стандарти, національні особливості та конкурентне середовище, зокрема: адекватний, гнучкий, ризик-орієнтований режим протидії відмиванню грошей і фінансуванню тероризму; умови діяльності агентів постачальників послуг, завдяки яким відбувається безпосередній контакт зі споживачами; чіткий режим регулювання вартості, яка зберігається в електронному вигляді; ринкові стимули, що сприяють забезпеченню функціональної сумісності та взаємопов'язаності всіх учасників процесу [14, с. 65–66].

Серед усіх інновацій на ринку фінансових послуг головну роль відіграє дистанційне надання фінансових послуг, під яким розуміють різноманітні моделі фінансового обслуговування, за яких клієнти одержують послуги не безпосередньо у фінансовій установі, а у третіх осіб – агентів або інших посередників, які надають послуги від імені фінансової установи зазвичай на основі укладення певної угоди з нею. У світовій практиці інститут агентів фінансових установ є достатньо поширеним і розвивається достатньо активно. Агентами чи сторонніми постачальниками послуг можуть бути окремі фізичні особи, пункти роздрібної торгівлі, поштові відділення, туристичні агенції, магазини тощо. Такі агенти діють від імені офіційних фінансових установ і пропонують споживачам зручні та доступні за ціною послуги з відкриття (або сприяння відкриттю) рахунків, здійснення операцій із приймання та видачі готівки тощо [14, с. 50; 18, с. 197].

У більшості країн світу фінансові установи несуть відповідальність за дії своїх агентів у межах визначених агентських відносин незалежно від того, санкціоновані такі дії прямо чи опосередковано. Разом із тим відповідальність стороннього посередника, який юридично не є агентом, обов'язково повинна визначатися угодою між принципалом та агентом [19, с. 20]. Як зазначається у Доповіді CGAP, існують важливі стратегічні причини, через які відповідальність за дотримання нормативно-правових вимог повинна залишатися за постачальником фінансових послуг, який залучає сторонніх посередників незалежно від характеру угоди між ними [14, с. 56].

Зазвичай фінансові послуги на основі агентських угод надаються з використанням сучасних технологій та інструментів передачі даних, наприклад мобільних телефонів, банкоматів, терміналів, Інтернету тощо [5, с. 148; 14, с. 47; 20, с. 78].

Упродовж останніх років дистанційне надання фінансових послуг завдяки розширенню спектру послуг, прискоренню обслуговування споживачів, зниженню вартості послуг та підвищенню рентабельності їх надання набуло поширення в багатьох країнах світу. При цьому слід зазначити, що останнім часом у цій сфері відбувається зближення та уніфікація національних моделей, що сприяє запровадженню стандартних підходів і посиленню захисту прав споживачів фінансових послуг із боку регуляторів фінансового сектору [14, с. 48; 21, с. 148; 22, с. 56].

Надання фінансових послуг у формі дистанційного обслуговування зазвичай передбачає використання електронних і «мобільних» грошей, які фактично є віртуальним розрахунковим рахунком, а також на основі доступу через агентів до звичайного банківського рахунку чи банківських платіжних інструментів і послуг [14, с. 48].

Електронні гроші є достатньо поширеним у світовій практиці інструментом збереження вартості. Головними їхніми характеристиками є те, що вони випускаються лише за надходження грошових коштів, існують виключно в електронній формі, зберігаються на спеціальних пристроях (мікročип, наперед оплачена картка, мобільний телефон, комп'ютер), приймаються як засіб платежу іншими сторонами, відмінними від емітента, та вільно конвертуються у готівку [23, с. 44; 24, с. 12; 25, с. 14; 26, с. 165]. У переважній більшості країн регулятори дозволяють здійснювати емісію електронних грошей лише банкам, однак в окремих країнах таке право мають і небанківські установи, хоча перелік здійснюваних ними видів діяльності обмежений, а суми, якими вони оперують, є незначними [27, с. 53]. Зокрема, їм може бути заборонено здійснення кредитування та ризикові інвестиції. Одним із прикладів реалізації такого підходу є діяльність кенійської небанківської установи з емісії електронних грошей M-PESA [14, с. 52].

Одним із різновидів електронних грошей є «мобільні» гроші, які випускаються у формі наперед оплачених карток, гаманців у мобільному телефоні для виконання разових платежів або в іншій формі як фінансовими, так і нефінансовими установами (наприклад, операторами мобільного зв'язку) для прискорення та підвищення зручності розрахунків і платежів. Сьогодні у світовій практиці різноманітні моделі надання фінансових послуг із використанням мобільних грошей використовуються більше ніж у 50 країнах світу, переважно в країнах, що розвиваються, а також

у країнах із ринками, що формуються [14, с. 52; 21, с. 78; 25, с. 54].

Відповідно до світових підходів, моделі фінансового обслуговування споживачів фінансових послуг із використанням інноваційних інструментів поділяють на дві групи:

1) банківські моделі, які ґрунтуються на договірних відносинах клієнтів безпосередньо з банком (відкриття рахунку, одержання наперед оплаченої картки з правом здійснення разової платіжної операції) або на одержанні фінансових послуг від агентів, які діють від імені банку;

2) небанківські моделі, відповідно до яких споживач фінансових послуг вступає у договірні відносини з небанківською установою чи її агентами (наприклад, з емітентом електронних грошей, оператором мобільного зв'язку, підприємствами торгівлі, обслуговування тощо), а електронна грошова маса чи відповідний рахунок, на якому вона зберігається, зазвичай знаходиться у банку [11, с. 30; 14, с. 48; 28, с. 37; 29, с. 39].

Проведений аналіз наукової літератури та практики посилення інноваційної доступності фінансових послуг дав змогу розробити структурно-логічну схему механізму формування доступності фінансових послуг, що включає модель надання послуг, мету фінансування та використання коштів, а також перелік інноваційних інструментів і методів надання послуг (рис. 1).

Проведений аналіз стану інноваційної доступності послуг небанківських фінансових установ в Україні свідчить про те, що впродовж останніх років загалом ситуація покращується, рівень надання послуг поступово підвищується, а їхня якість поліпшується.

Станом на 01.01.2018 в Державному реєстрі небанківських фінансових установ було включено 1 993 небанківські фінансові установи, що на 4,5% менше, ніж на початок 2015 р. Крім того, за даними Національного банку України, станом на 01.09.2018 функціонувало 13 платіжних систем, створених небанківськими установами. Впродовж аналізованого періоду зменшення кількості фінансових установ відбулося майже за всіма їх видами, але найбільшим воно було серед кредитних спілок (-211), страхових компаній (-88) і ломбардів (-62). Разом із тим кількість фінансових компаній збільшилася майже вдвічі (табл. 1). При цьому слід зазначити, що, незважаючи на зменшення кількості небанківських фінансових установ, їхні активи зросли на 32,9%, що свідчить про підвищення рівня концентрації ринку небанківських фінансових послуг. Таку ж тенденцію ми спостерігаємо й у банківському секторі, де кількість банків у 2017 р. порівняно з 2014 р. зменшилася на 81 банк.

Як зазначають С. Науменкова та С. Міщенко, в Україні в 2017 р. майже 63% дорослого населення мають рахунки в офіційних фінансових установах. Серед громадян працездатного віку значення цього показника становить 69% і є значно нижчим, ніж у країнах ЄС, де цей показник сягає 97%. Показовим є той факт, що в 2017 р. лише 20,7% громадян України з числа зайнятих у приватному секторі, використовували для одержання заробітної плати рахунки в офіційних фінансових установах, що свідчить про високий рівень тінізації доходів [7, с. 191]. Питома вага громадян, які брали кредити у фінансових установах, в Україні становила всього 10,9%, тоді як, наприклад, у Польщі цей показник дорівнював 23,4%. Разом із тим кількість громадян, які здійснювали запозичення,

не користуючись послугами фінансових установ, а запозичуючи їх у родичів та друзів, у 2017 р. порівняно з 2014 р. збільшилася з 32% до 36%.

Окрім того, питома вага жінок, які мали рахунки у фінансових установах, була значно нижчою порівняно з рівнем фінансової захищеності жінок у країнах ЄС, де питома вага тих, хто має офіційні рахунки, становить 60–90%. Лише 5% дорослого населення України здійснювали заощадження, використовуючи офіційні рахунки в банках [9, с. 167].

Разом із тим слід зазначити, що існують і певні проблеми. Так, небанківські фінансові установи в Україні ще не мають права випускати електронні гроші, слабо розвинений ринок надання агентських послуг, недостатньо активно розвивається система недержавного пенсійного забезпечення та соціального медичного страхування.

Така ситуація потребує суттєвого реформування діяльності державних регуляторів фінансового сектору, передусім Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), на яку покладено обов'язки щодо розвитку небанківських фінансових установ, запровадження новаторських методів надання послуг, контролю над підвищенням рівня інноваційної доступності послуг і захисту прав та інтересів споживачів фінансових послуг. Окрім того, використання інноваційних фінансових послуг, зокрема платежів і розрахунків із використанням електронних і «мобільних» грошей, повинно бути під постійним контролем із боку Національного банку України, оскільки вони можуть наражати як клієнтів, так і фінансові установи на суттєві ризики.

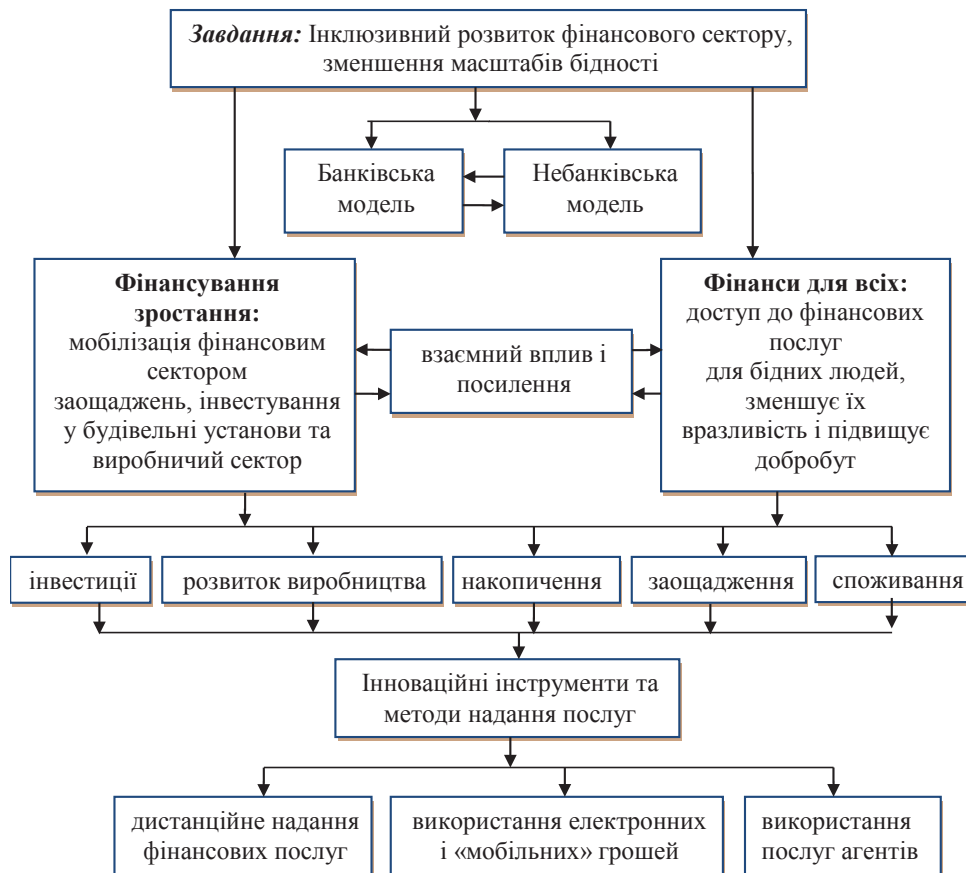


Рис. 1. Механізм формування доступності фінансових послуг

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Кількість небанківських фінансових установ, що внесені до Державного реєстру, у 2014–2017 рр., од. (на кінець року)

Фінансові установи	2014	2015	2016	2017	Зміна у 2017 р. порівняно з 2014 р.
Страхові компанії, всього, у т. ч.:	382	361	310	294	-88
- ризикове страхування	325	312	271	261	-64
- страхування життя	57	49	39	33	-24
Кредитні спілки	589	588	462	378	-211
Фінансові компанії	415	571	809	818	+403
Ломбарди	477	482	456	415	-62
Недержавні пенсійні фонди	76	72	64	64	-12
Всього	2087	2239	2125	1993	-94

Джерело: розраховано на основі даних Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-rynkv.html>

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про те, що стан інноваційної доступності послуг небанківських фінансових установ в Україні впродовж останніх років суттєво поліпшився, хоча ще залишається на відносно низькому рівні порівняно з провідними європейськими країнами. Для підвищення рівня інноваційної доступності фінансових послуг, на нашу думку, нагального вирішення потребують питання

надання небанківським фінансовим установам права випускати та здійснювати обіг електронних грошей, розширення можливості використання небанківськими установами агентських відносин з юридичними та фізичними особами щодо надання фінансових послуг, а також посилення методів та інструментів регулювання і нагляду за наданням інноваційних фінансових послуг із боку Нацкомфінпослуг і Національного банку України.

Список використаних джерел:

1. Науменкова С.В. Обстеження збалансованості попиту та пропозиції на кредитному ринку: досвід центральних банків. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2014. № 10(163). С. 51–57.
2. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України. Фінанси України. 2010. № 10. С. 3–14.
3. Шумило І., Міщенко В., Лисенко Р. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки. Вісник НБУ. 2006. № 3. С. 6–11.
4. Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України. Фінанси України. 2010. № 4. С. 3–16.
5. Міщенко В.І., Шаповалов А.В., Юрчук Г.В. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг. К.: Знання, 2003. 278 с.
6. Науменкова С. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні. Вісник НБУ. 2014. № 11. С. 31–37.
7. Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine: Collective monograph. Vol. 1. Poland: Izdevnieciba Baltija Publishing, 2018. 308 p.
8. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста. Вестник Финансового университета. 2013. № 1(73). С. 35–45.
9. Науменкова С.В. Обеспечение инновационной доступности финансовых услуг в условиях интегрированного финансового рынка. Управление инновациями-2015. Новочеркасск, 2015. С. 164–169.
10. Міщенко С.В. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2014. № 5(158). С. 22–28.
11. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики. Фінанси України. 2013. № 10. С. 20–33.
12. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн: навч. посіб. К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. 170 с.
13. Міщенко В.І. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами. Економіка України. 2002. № 5. С. 29–36.
14. Всемирные нормоустанавливающие органы и доступность финансовых услуг. Экспертный доклад CGAP. Октябрь 2011 г. URL: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-White-Paper-Global-Standard-Setting-Bodies-Oct-2011-Russian.pdf>.
15. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни. Фінанси України. 2010. № 7. С. 35–49.
16. Формування ефективної структури фінансового сектору України. Київ, 2009. 41 с.
17. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду. Львів: Ін-т регіональних досліджень, 2014. С. 186–196.
18. The Banking System of Ukraine: Towards European Integration / S.A. Bukovinsky et al. Kyiv: National Bank of Ukraine, 2015. 496 p.
19. Науменкова С.В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника. Вісник НБУ. 2005. № 7. С. 14–21.
20. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг. Фінансовий простір. 2018. № 1(29). С. 75–79.
21. Предоплаченные инструменты розничных платежей – от дорожного чека до электронных денег / В.А. Кузнецов и др. М.: Маркет ДС, 2008. 304 с.
22. Жупанин В.В., Міщенко В.І. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України. Фінанси України. 2008. № 2. С. 44–58.
23. Міщенко С. Визначення основних факторів розвитку та ефективності функціонування фінансового сектору України. Банківська справа. 2008. № 4(82). С. 31–47.
24. Науменкова С.В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины. К.: Наукова думка, 1997. 55 с.
25. Світовий досвід та перспективи розвитку електронних грошей в Україні Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10. К.: Національний банк України, Центр наукових досліджень, 2008. 145 с.
26. Соколов Б.И., Міщенко С.В. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики. Проблемы современной экономики. 2015. № 2(54). С. 163–168.
27. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором. Банківська справа. 2007. № 1. С. 41–56.
28. Naumenkova S., Malutin O., Mishchenko S. Transition to Inflation Targeting in Ukraine: New Tools for Monetary Policy. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2015. № 166. С. 31–39.
29. Іванов В.В., Науменкова С.В. Економіко-правові колізії дослідження фінансових ринків. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2013. № 153. С. 35–41.

Дорофеев Д.А.

ГВУЗ «Университет банковского дела»

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДОСТУПНОСТИ УСЛУГ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы особенности оценки инновационной доступности финансовых услуг небанковских финансовых учреждений. Охарактеризованы главные принципы инновационной доступности услуг, которые направлены на повышение уровня доступности финансовых услуг и на формирование благоприятной регуляторной среды. Определены главные направления совершенствования использования небанковскими финансовыми учреждениями электронных денег, агентских отношений по поводу предоставления финансовых услуг потребителям и усиления методов и инструментов надзора за использованием инновационных финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовая услуга, инновация, доступность, дистанционное обслуживание, электронные деньги, мобильные деньги, агентские услуги.

Dorofeiev D. A.

Banking University

THE FEATURES OF EVALUATION OF INNOVATIVE SERVICE AVAILABILITY OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

Summary

Features of an assessment of innovative availability of financial services of non-Bank financial institutions are investigated. The main principles of innovative accessibility of services aimed at increasing the level of availability of financial services and the formation of a favorable regulatory environment are described. The main directions of improving the use of electronic money by non-Bank financial institutions, Agency relations for the provision of financial services to consumers and strengthening the methods and tools of supervision over the use of innovative financial services are identified.

Keywords: financial service, innovation, accessibility, distance service, electronic money, mobile money, agency services.

УДК 368(336)

Зінченко О. А.

Супрун Н. В.

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Супрун А. А.

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ИНВЕСТИЦИЙНІ МОЖЛИВОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Досліджено інвестиційний потенціал страхового ринку, виявлено слабкі і сильні сторони інвестиційного процесу в страхових компаніях на сучасному етапі. За допомогою аналізу статистичних даних за останні 10 років з'ясовано тенденції в управлінні інвестиційною діяльністю страховиків. Сформовано низку висновків і пропозицій щодо здійснення інвестиційної діяльності страховиків з урахуванням останніх процесів на страховому ринку.

Ключові слова: страховий ринок, інвестиційна діяльність, страхові резерви, інвестиційний дохід, якість активів.

Постановка проблеми. Кризові процеси, що відбуваються в економіці країни, позначилися на всіх ланках народного господарства. Страховий ринок не став винятком, а за низкою позицій утратив чи не найбільше. В умовах несприятливого зовнішнього економічного середовища учасникам страхового ринку дуже важко побудувати якісну інвестиційну стратегію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційну діяльність страхових компаній досліджувало багато вчених, серед яких можна виділити А.В. Василенко, О.О. Гаманкову, О.М. Зальотова, О.В. Мурашко, С.С. Осадця, В.М. Фурмана. Кожна криза має своє забарвлення і по-своєму відображається на інвестиційних можливостях страховиків, що зумовлює необхідність продовження досліджень у даному напрямі. Взагалі питання форму-

вання інвестиційної політики навряд чи втратить свою актуальність, оскільки фінансові ринки в усьому світі залишаються нестабільними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз ситуації, що склалася на фінансовому ринку та його страховому сегменті, дає змогу окреслити проблеми, що потребують вирішення: пошук альтернативних варіантів для інвестування власних коштів страхових компаній та коштів страхових резервів інших, аніж банківські депозити; вдосконалення державного нагляду за інвестиційною діяльністю страховиків.

Мета статті полягає в оцінці інвестиційних можливостей страхових компаній в умовах нестабільного українського фінансового ринку з урахуванням наявних обмежень державного регулювання та нагляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок уперше після початку кризи в 2014 р. показав ознаки стабілізації й помірного неінфляційного зростання. У 2018 р. відновився процес збільшення загальної кількості договорів страхування. Так, у I півріччі 2018 р. укладено договорів страхування з фізичними особами на 8,2% більше, ніж у I півріччі 2017 р. [1], і це при тому, що процес виїзду за кордон економічно активного населення триває.

Компанії стають більш надійними. Так, у 2017 р. порівняно з 2016 р. обсяг страхових виплат становив більше 10,5 млрд. грн., з яких на компенсацію збитків фізичним особам припадає близько 60%. Збільшення страхових виплат становило 10%, і при цьому відбувалося зростання показника рівня страхових виплат.

Обсяг іноземного капіталу на страховому ринку становив більше 3,5 млрд. грн. і представлений провідними страховиками Австрії, Німеччини, Польщі, Словенії, США, Франції та інших країн.

Незважаючи на значну кількість страховиків (сьогодні їх 291), 97% страхових виплат на страховому ринку України, тобто фактично основну частку, забезпечують 90 компаній ризикового страхування і 10 компаній зі страхування життя. Наприклад, на 60 страховиків (із показником страхових платежів за 2017 р. менше 1млн. грн.) сукупно доводиться страхових платежів у розмірі менше 14 млн. грн., на ще 66 страховиків (із показником страхових платежів за 2017 р. менше 10 млн. грн.) – 308 млн. грн. На Топ-22 найбільших страхових компаній з іноземним капіталом, із них 15 із ризикового страхування і сім зі страхування життя, за підсумками 2017 р. доводиться 10,5 млрд. грн. валових страхових премій, або 24% показників по ринку, за страховими виплатами – 3,4 млрд. грн., або 28%, за прибутком – 345 млн. грн., або 21% [2, с. 5].

Страховий ринок України в 2017 р. розвивався в умовах застарілої нормативної бази і незначного темпу зростання економіки, у т. ч. динаміки розвитку фінансових ринків, і це наклало обмеження на інвестиційну діяльність страхових компаній.

Основним обмеженням виступає те, що і в докризовому періоді, і зараз страховики практично не мають альтернативи банківським депозитам для розміщення власних коштів і коштів страхових резервів. На рис. 1 відображено динаміку розміщення коштів страхових резервів на банківських депозитах із 2008 по 2017 р.

Зменшення розміщення коштів страхових резервів спостерігається після початку кризових подій у 2009 р., коли страховики вперше зіткнулися з таким явищем, як неповернення коштів банківськими установами, які самі опинилися в скрутці. До речі, Національний банк України підтримував такі дії, а регулятор страхового ринку (у той час Держкомфінпослуг) ніякої допомоги страховикам не надав. Під час початку сьогодишньої кризи мало місце лише уповільнення темпів приросту розміщення коштів страхових резервів на банківських депозитах. У 2015 р. вкладення коштів до банківських депозитів різко збільшилися (на 3 075,9 тис. грн., або на 50% від рівня 2014 р.), після чого відбулася певна стабілізація.

Станом на 01.01.2008 структура розміщення коштів страхових резервів виглядала так (рис. 2).

Основними напрямками вкладення коштів були депозити банків, права вимоги до перестраховиків та акції українських підприємств.

До 2008 р. вкладення коштів до банків були дуже вигідними для страховиків, зважаючи на фінансову стабільність, що сформувалася після 2000 р. завдяки сприятливій ситуації для українського експорту на зовнішніх ринках, дешевим запозиченням і притоку прямих іноземних інвестицій. При цьому доходність за депозитами була високою (інколи сягала 25% річних).

Вкладення коштів в акції завжди асоціювалося з фінансовими маніпуляціями. Справа в тому, що за роки незалежності в Україні так і не розвинувся адекватний масштабам економіки фондовий ринок. Він виступав здебільшого як інструмент корпоративного контролю (крім сегменту державних облігацій). На емітовані в процесі приватизації акції державних підприємств дивіденди практично не нараховувалися, курсова вартість акцій

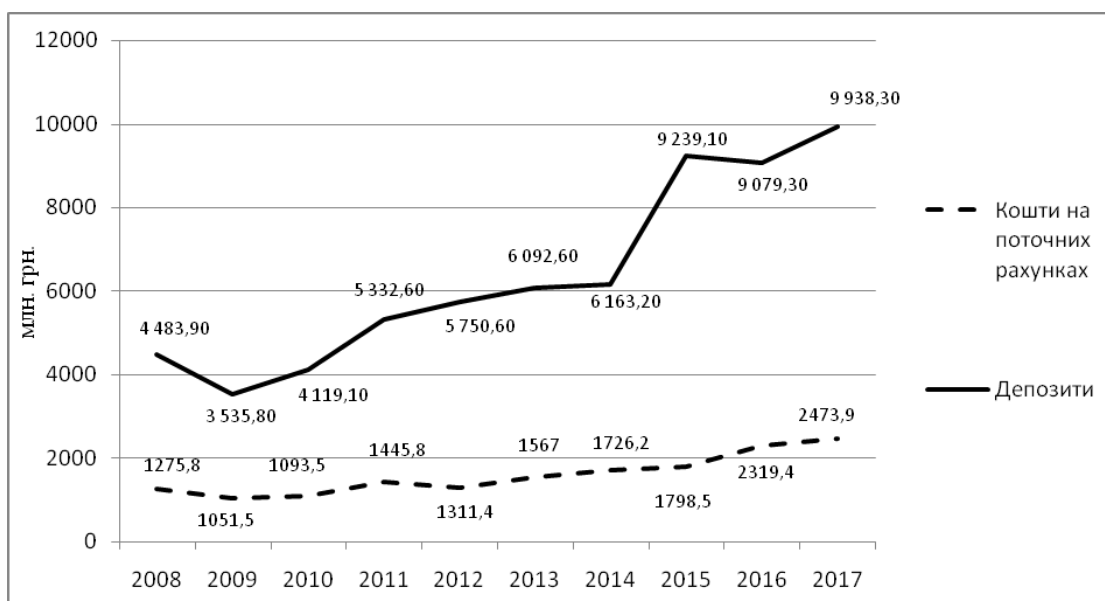


Рис. 1. Динаміка розміщення коштів страхових резервів на поточних рахунках і депозитах у 2008–2017 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [2, с. 6]

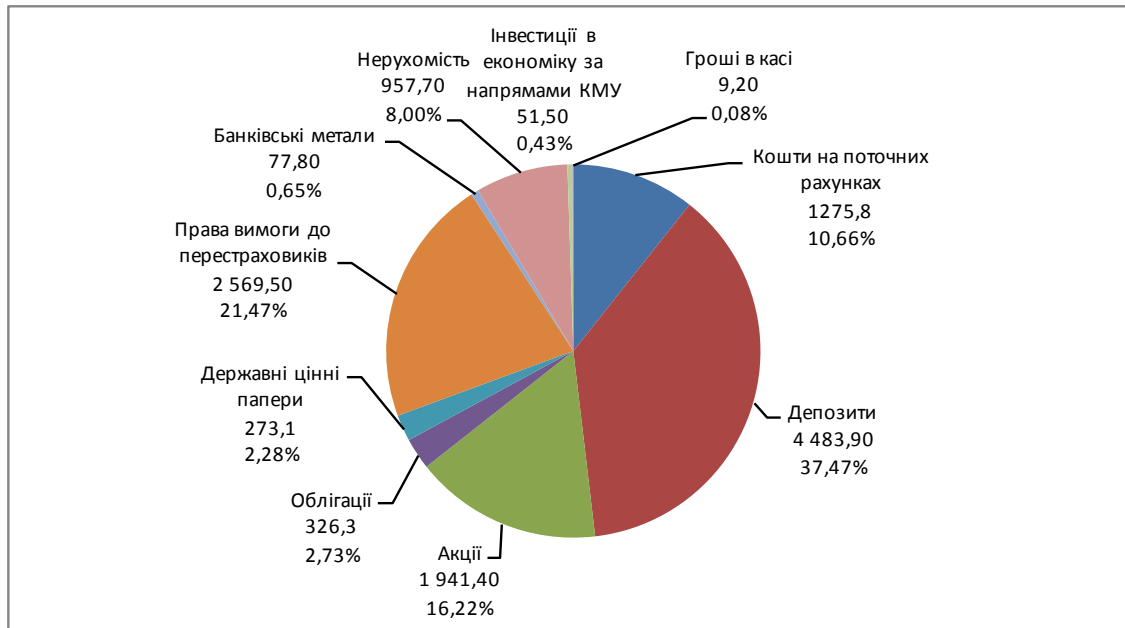


Рис. 2. Структура розміщення коштів страхових резервів страхових компаній України станом на 01.01.2008

Джерело: сформовано авторами на основі [2, с. 6]

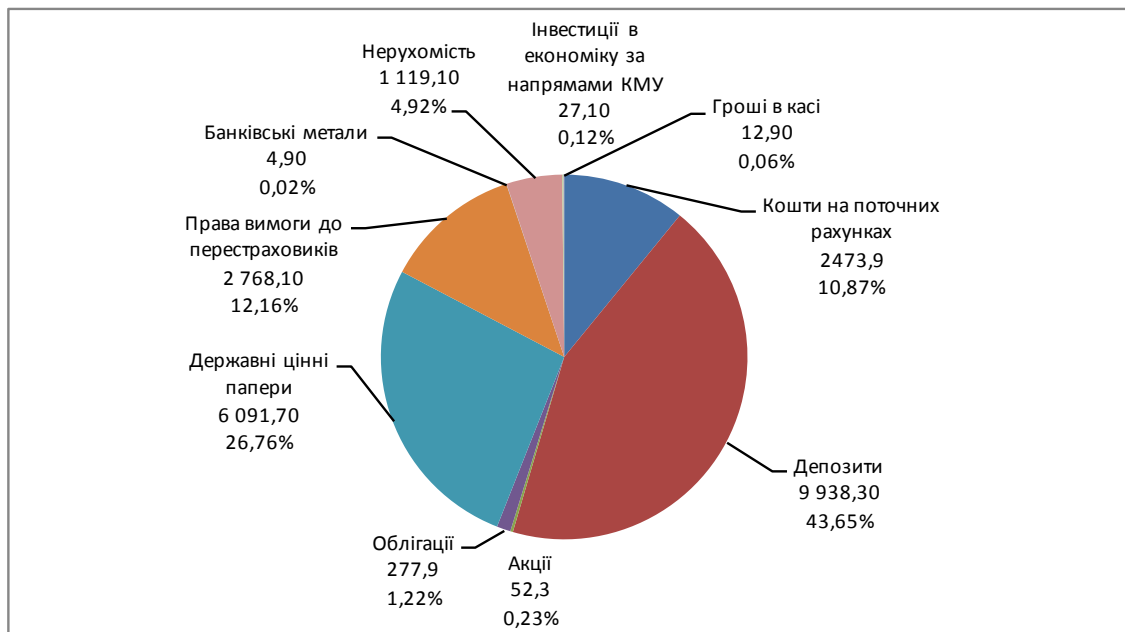


Рис. 3. Структура розміщення коштів страхових резервів страхових компаній України станом на 01.01.2018

Джерело: сформовано авторами на основі [2, с. 6]

часто не мала справедливої оцінки. Отже, інвестиції страхових компаній в акції були непрозорими, а отримання доходу від них – сумнівним. Криза, що розпочалася в 2008 р., повністю підтвердила цю тезу. Вкладення коштів в акції знецінилися, а реалізувати їх на ринку для підтримки ліквідності було дуже важко. Станом на кінець 2017 р. структура розміщення коштів страхових резервів виглядала так (рис. 3).

Можна констатувати, що частка депозитів під час розміщення коштів страхових резервів збільшилася, що підтверджує тезу про відсутність реальної альтернативи цьому фінансовому інструменту. Зна-

чні зміни, що відбулися в інвестиційній політиці страховиків, стосуються вкладення коштів в акції. Навчені кризовими подіями страховики позбавлялися акцій як інструмента для інвестування, їхня частка в інвестиційному портфелі практично обнулилася. Натомість частка вкладення коштів до державних цінних паперів, навпаки, збільшилася. Страховиками інвестовано в ОВГЗ більше 6 млрд. грн., або 28% від засобів, інвестованих в цей фінансовий інструмент вітчизняними підприємствами (крім банків). За доходністю і ризикованістю державні цінні папери майже зрівнялися. Звісно, якщо брати до уваги відомий теоретичний

постулат, що держава не може стати банкрутом, оскільки емітує гроші [3, с. 216], то державні облигації є більш надійними, ніж вкладення коштів до комерційних банків.

У фінансовій звітності страхових компаній є такий специфічний актив, як частка страхових резервів у перестрахованні (права вимоги до перестраховиків). Можна констатувати зменшення цього активу в розміщенні коштів страхових резервів. Це можна пояснити тим, що:

- до анексії Криму і початку військових дій на Донбасі багато ризиків українські страхові компанії перестраховували в Росії. Об'єктивно це було правильним. Росія вважалася дружньою країною зі схожою моделлю розвитку страхового ринку. При цьому вартість перестраховання у російських компаніях була суттєво меншою, ніж на європейських чи американських ринках. Після відомих подій співпраця у сфері перестраховання з російськими перестраховиками стала практично неможливою;

- зовнішнє перестраховання (маються на увазі так звані «тверді» ринки ЄС та США) завжди було дорогим. Часто відомі перестрахові групи відмовлялися розглядати ризики українських страховиків, вважаючи їх дрібними;

- у несприятливих умовах українські страхові компанії зменшували ліміти перестраховання, а також віддавали перевагу внутрішньому перестрахованню перед закордонним, що є набагато дешевшим.

Потенціал зовнішнього перестраховання є надзвичайно низьким, і немає підстав уважати, що ситуація кардинально зміниться в найближчій перспективі. Так, у 2017 р. експорт страхових і перестрахових послуг становив близько 13 млн. євро, що в масштабах світового ринку перестраховання фактично дорівнює нулю. Якщо до 2013 р. Україна ще виступала в ролі майданчика для активного перестраховання для країн Балтії та Молдови, то сьогодні, зважаючи на зростання ризику країни та загальну втрату капіталізації ринком, не можна очікувати активізації і за цими напрямками.

Структура інвестиційного доходу українських страхових компаній представлена на рис. 4.

Відразу привертає увагу те, що вкладення коштів в акції, які займали у цей час 16% інвести-

ційного портфелю страховиків, приносили менше 2% інвестиційного доходу. Це підтверджує тезу про те, що вкладення коштів в акції здебільшого мало ознаки фінансових маніпуляцій.

Проблема якості активів страхових компаній розв'язувалася поступово, зміни приходили повільно як на рівні страхових компаній, так і на рівні державного нагляду. Так, базові акти, які регулюють платоспроможність страховиків й які врахували досвід останніх кризових подій були розроблені та оприлюднені в 2016–2017 рр. Йдеться про Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика [4] та Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика [5].

Ринок уже відреагував позитивно на їх упровадження. Структура інвестиційного доходу страхових компаній в Україні в 2017 р. представлена на рис. 5.

У 2017 р. продовжилася тенденція алокації активів страховиків від ненадійних (корпоративні цінні папери, фінансові інвестиції, по яких не можна визначити справедливу вартість) до низькоризикових активів: депозити, розміщені у банківських установах з інвестиційним кредитним рейтингом і вище, державні цінні папери. Це дало змогу на тлі скорочення доходності за депозитами та іншими фінансовими інструментами зберегти доходність інвестиційної діяльності страхових компаній у 2017 р. практично на рівні 2016 р. При цьому зростання доходності за облигаціями становило 21%, за корпоративними правами – 110,7% і акціями – на 16,7% [2, с. 6].

Варто очікувати підвищення ділової активності страхових компаній у наступних періодах, оскільки зростання обсягів надходження страхових премій відбувалося навіть на тлі несприятливої у цілому економічної кон'юнктури. Якщо економіка відроджуватиметься, то страховий ринок зростатиме прискореними темпами, що збільшить інвестиційні можливості страховиків. Обмеженнями для інвестиційної діяльності страхових компаній виступатимуть тенденції до зменшення інвестиційних ставок і нерозвинений ринок корпоративних облигацій.

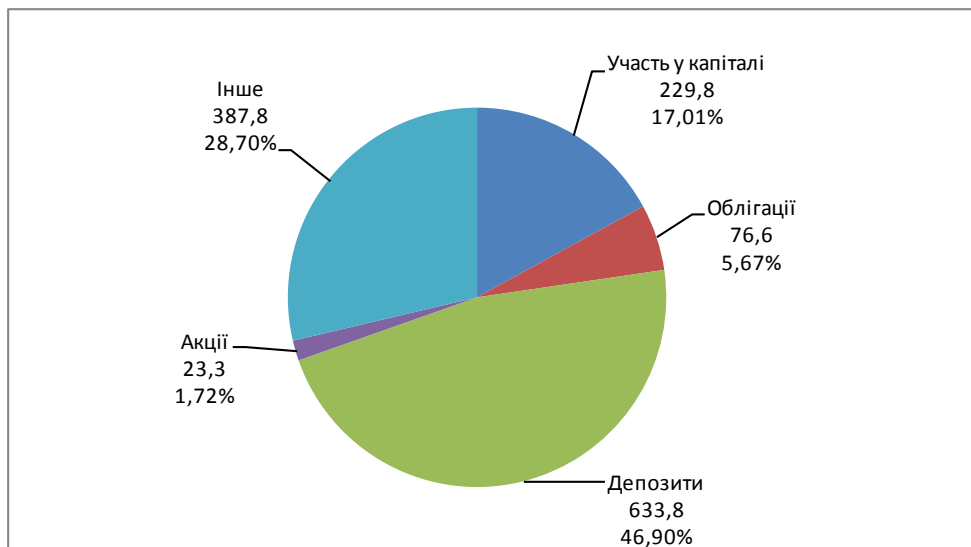


Рис. 4. Структура інвестиційного доходу страхових компаній України станом на 01.01.2008

Джерело: сформовано авторами на основі [2, с. 6]

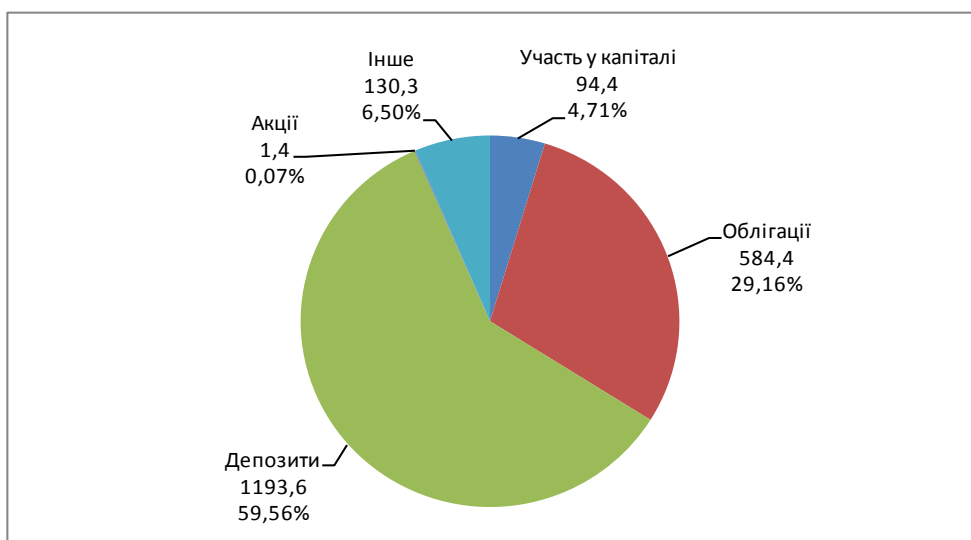


Рис. 5. Структура інвестиційного доходу страхових компаній України станом на 01.01.2018

Джерело: сформовано авторами на основі [2, с. 6]

Упровадження нових вимог може призвести до проблем, пов'язаних із формуванням прийнятних активів. Але ці проблеми торкнуться здебільшого тих страховиків, що не є системоутворюючими для галузі. У разі потреби вказані страхові компанії можуть здійснити перерозміщення власних активів із неліквідних і неприбуткових у прийнятні (що відповідають вимогам, установленим проектом розпорядження Нацкомфінпослуг) або провести докапіталізацію. Також страховики, що мають розгалужені і високоорганізовані канали реалізації страхових послуг, широку агентську мережу і мережу з урегулювання вимог страхувальників (потерпілих), можуть змінити вид діяльності з безпосереднього страхування на професійну посередницьку діяльність у страхуванні, що позбавить їх від необхідності накопичувати страхові зобов'язання (формувати страхові резерви) і забезпечувати їх відповідними обсягами прийнятних активів.

Висновки. Дослідження інвестиційних процесів, що мають місце на страховому ринку в останні роки, дають змогу сформулювати низку висновків:

- незважаючи на кризу, що вразила усі ланки економічної системи держави, страховий ринок показує потенціал до подальшого зростання;
- нестабільність економічної ситуації в країні спонукає громадян більше інвестувати у страхування. Так, за 2017 р. громадянами було укладено договорів страхування на суму 15,7 млрд. грн., що на 18,7% більше, ніж у 2016 р. Позитивна тенденція мала продовження й у 2018 р. Збільшення суми страхових премій, отриманих від страху-

вальників – фізичних осіб, стає вагомим джерелом збільшення суми страхових резервів;

- далеко не вичерпаний і потенціал зростання в сегменті страхування юридичних осіб. Так, загальний обсяг страхового покриття в корпоративному секторі різних галузей економіки країни становив більше 450 млрд. грн., що небагато, враховуючи масштаби країни;

- за результатами 2017 р. довгостроковим накопичувальним страхуванням життя охоплено більше 764 тис. осіб, довгострокові накопичення яких становлять близько 8 млрд. грн., по яких отримано інвестиційний дохід у розмірі 665 млн. грн. Це також небагато, але в 2018 р. динаміка була позитивною на тлі початку пенсійної і медичної реформ. Поступово частка надходжень у сфері накопичувального страхування життя зростатиме разом із роллю цього страхування в інвестиційних процесах страхового ринку;

- страхові компанії є активними учасниками в сегменті банківських депозитів, а в останні часи й у сегменті державних цінних паперів.

Державним органам нагляду доцільно продовжити процес удосконалення регулювання інвестиційної діяльності і платоспроможності страхових компаній: прийняти нову редакцію Закону України «Про страхування»; положення про інвестиційне страхування життя; нормативи, що регулюватимуть електронні сервіси в страхуванні. Варто збільшити вимоги до капіталізації страхових компаній. Отримання додаткового капіталу збільшить і платоспроможність учасників ринку, і їхній інвестиційний потенціал.

Список використаних джерел:

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>.
2. Залетов А. 50 оттенков страхового бизнеса. Insurance TOP. 2018. № 1(61). С. 4–6.
3. Рендал Р. Сучасна теорія грошей; пер. з англ. О. Вальчишен, А. Бузинник, Є. Гагаркіна та ін. К.: Наш формат, 2017. 480 с.
4. Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативно-правових актів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні № 396 від 23.02.2016. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16>.
5. Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні № 850 від 07.06.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18>.

Зинченко О. А.

Супрун Н. В.

Криворожский национальный университет

Супрун А. А.

Криворожский экономический институт ГВУЗ

«КНЭУ имени Вадима Гетьмана»

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Резюме

Исследован инвестиционный потенциал страхового рынка, выявлены слабые и сильные стороны инвестиционного процесса в страховых компаниях на современном этапе. С помощью анализа статистических данных за последние 10 лет выявлены тенденции в управлении инвестиционной деятельностью страховщиков. Сформирован ряд выводов и предложений по осуществлению инвестиционной деятельности страховщиков с учетом последних процессов на страховом рынке.

Ключевые слова: страховой рынок, инвестиционная деятельность, страховые резервы, инвестиционный доход, качество активов.

Zinchenko O. A.

Suprun N. V.

Kyryvi Rih National University

Suprun A. A.

Kyryvi Rih Economic Institute,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INVESTMENT OPPORTUNITIES OF INSURANCE COMPANIES AT THE PRESENT STAGE

Summary

The investment potential of the insurance market is investigated, the weak and strong sides of the investment process in insurance companies are revealed at the present stage. Through the analysis of statistical data over the past 10 years, trends in the management of investment activities of insurers have been revealed. A number of conclusions and proposals on the implementation of investment activities of insurers have been formed, taking into account the latest processes in the insurance market.

Keywords: insurance market, investment activity, insurance reserves, investment income, asset quality.

УДК 336.144: 330.3

Качула С. В.

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Досліджено економічну сутність бюджетного планування як інструмента фінансового регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Здійснено аналіз методів бюджетного планування, що використовуються в Україні під час планування доходів та видатків бюджету. Розкрито особливості використання програмно-цільового методу планування видатків державного та місцевих бюджетів в Україні як інструмента середньострокового бюджетного планування. Окреслено подальші напрями вдосконалення практики застосування методів бюджетного планування в умовах реформування в Україні.

Ключові слова: фінансове регулювання, бюджетний механізм, бюджетне планування, методи бюджетного планування, програмно-цільовий метод, середньострокове планування.

Постановка проблеми. В умовах реформування державних фінансів бюджетне планування виступає вагомим інструментом фінансового регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Завдання досягнення збалансованості державного та місцевих бюджетів і необхідність підвищення ефективності використання бюджетних коштів потребують застосування сучасних методів бюджетного планування. Важливість бюджетного планування для прийняття зважених управлінських рішень актуалізує необхідність обґрунтування теоретичних засад та узагальнення наявних методів бюджетного планування, визначення тих, які найбільш відповідають потребам сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам бюджетного планування присвячено праці таких учених, як: О.Д. Василик і К.В. Павлюк [3], В.Г. Дем'янишин [5], Л.В. Лисяк [7], І.Г. Лук'яненко [1], В.М. Федосов, В.М. Опарін і Л.Д. Сафонова [4], І.Я. Чугунов [6], С.І. Юрій, О.С. Даневич і В.І. Стоян [2] та ін. Дослідженню практичних аспектів бюджетного планування за програмно-цільовим методом присвячено праці Т.С. Бабич [12], Т.М. Боголіб [13], Л.А. Костирко [14], М.І. Крупки [15], Л.В. Лисяк [7; 16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне дослідженню науковців, слід зазначити, що соціально-економічні трансформації та зміни вектора розвитку

бюджетної системи внаслідок широкомасштабних реформ в Україні потребують внесення коригувань, на перший погляд, у вже усталені процеси. Це стосується і бюджетного планування в аспекті подальшого вдосконалення теоретичних і практичних питань бюджетного планування як важливого інструмента впливу на соціально-економічні процеси.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних засад бюджетного планування як інструмента фінансового регулювання соціально-економічного розвитку суспільства та обґрунтуванні необхідності використання різних методів бюджетного планування у бюджетному процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними завданнями бюджетного планування як інструмента фінансового регулювання соціально-економічного розвитку суспільства є формування та виконання збалансованої державної фінансової політики, спрямованої на підвищення соціально-економічного розвитку країни.

Українські вчені наголошують на зростанні ролі держави як суб'єкта фінансової політики в регулюванні соціально-економічних процесів. Так, І.Г. Лук'яненко стверджує, що на сучасному етапі розвитку продуктивних сил суспільства зростає роль держави як специфічного внутрішнього стабілізатора соціально-економічного розвитку будь-якої економіки, тобто суспільство делегує державі не тільки частину своїх соціальних та політичних прав, а й певну частину прав економічних, унаслідок чого підвищується роль держави в координації економічної взаємодії [1, с. 3].

Державна фінансова політика має чіткі цілі залежно від окреслених стратегічних і тактичних пріоритетів, відповідні завдання та сформований фінансовий механізм їх реалізації. Головною метою державної фінансової політики є формування максимального обсягу фінансових ресурсів та раціональний розподіл їх між суб'єктами фінансових відносин для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства. Досягнення головної мети державної фінансової політики реалізується через фінансовий механізм. Він має забезпечувати практичне втілення фінансового регулювання держави, відображати певну спрямованість бюджетно-податкових відносин на вирішення економічних і соціальних завдань на конкретному етапі розвитку суспільства [2, с. 22]. По суті, фінансовий механізм – це комплекс заходів, за допомогою яких здійснюється практична реалізація державної фінансової політики. Структура фінансового механізму складається з фінансових методів, інструментів та важелів, включаючи інструментарій правового, нормативного та інформаційного забезпечення державної фінансової політики.

С.І. Юрій, В.І. Стоян та О.С. Даневич вважають, що фінансове регулювання соціально-економічних процесів полягає в організованій державою діяльності щодо використання всіх аспектів фінансових відносин із приводу формування та використання бюджетних коштів для коригування суспільного відтворення [3, с. 76]. Способом впливу фінансових відносин на регулювання соціально-економічного розвитку суспільства є фінансові методи. На практиці широко застосовують такі фінансові методи: бюджетне планування, оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення і фінансове регулювання.

В умовах реформування бюджетної системи України особливо гостро постає питання щодо

визначення пріоритетів під час розподілу фінансових ресурсів, виявлення джерел фінансування витрат і контроль над цільовим та ефективним використанням коштів. І саме бюджетне планування є тим інструментом, за допомогою якого визначаються джерела формування і напрямки використання фінансових ресурсів в економіці держави для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства.

Бюджетне планування як організаційна форма фінансового механізму є невід'ємною компонентою системи державного фінансового регулювання. О.Д. Василик і К.В. Павлюк визначають бюджетне планування як науково обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямів використання бюджетних ресурсів в економіці держави для забезпечення стабільного економічного і соціального розвитку [4, с. 60]. На думку В.М. Федосова, В.М. Опаріна та Л.Д. Сафонові, бюджетне планування – це своєрідний інструмент системи фінансового управління, спрямований на підвищення ефективності, дієвості та прозорості державного сектору, що здійснюється шляхом установлення бюджетних цілей не тільки на наступний (плановий) рік, а й на перспективу, зокрема середньострокову [5, с. 148]. В.Г. Дем'янишин вважає, що за допомогою бюджетного планування забезпечується поступове зростання темпів соціально-економічного розвитку [6, с. 248]. Узагальнюючи підходи вчених, можна констатувати, що бюджетне планування – це інструмент реалізації державної фінансової політики щодо економічного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства.

Процес фінансового регулювання соціально-економічного розвитку суспільства передбачає застосування певних методів планування, які найбільш удамо можуть задовольнити умови та цілі даного процесу. Відомі авторитетні фінансисти виділяють такі методи: коефіцієнтів, нормативний, балансовий та економіко-математичного моделювання (табл. 1).

Кожен метод має як позитивні моменти, так і недоліки. Так, метод коефіцієнтів, який ще називають аналітичним, базується на застосуванні певних коефіцієнтів щодо визначення фактичного виконання показників бюджету.

Метод коефіцієнтів досить простий у використанні, тому сьогодні його часто застосовують під час планування доходів та видатків бюджету, розраховуючи, наприклад, вплив індексів-дефляторів на кількісні показники фінансових ресурсів держави. Але цей метод має суттєвий недолік: він опирається на минулі досягнення, тому сам процес планування не стимулює до пошуку фінансових резервів, що досить не актуально під час здійснення фінансових реформ.

Своєю чергою, нормативний метод, за якого планування доходів та видатків здійснюється на основі певних норм і нормативів, узагалі зарекомендував себе з негативного боку. І причина цього не стільки в самому методі, скільки в неправильному його застосуванні. Так, наприклад, нормативний метод бюджетного планування широко застосовувався під час планування видатків у галузі охорони здоров'я. Витрати визначалися з розрахунку на одне ліжко-місце, що в результаті через хронічне недофінансування призвело до зубожіння більшості медичних закладів. Розпочата реформа фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я змінила передусім сам принцип фінансування. Тобто нормативний метод про-

Підходи науковців до визначення методів бюджетного планування

Метод	Характеристика методу	Науковці
коефіцієнтів	Базується на вивченні економічної кон'юнктури в минулих періодах і застосуванні відповідних коефіцієнтів до фактичних результатів виконання бюджетів	С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич [3, с. 66], О.Д. Василік, К.В. Павлюк [4, с. 61], В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова [5, с. 165], І.Я. Чугунов [7, с. 203]
нормативний	Передбачає використання у плануванні системи взаємопов'язаних норм і нормативів	С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич [3, с. 66], О.Д. Василік, К.В. Павлюк [4, с. 61], В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова [5, с. 165], І.Я. Чугунов [7, с. 203]
балансовий	Дає змогу узгодити видатки з джерелами їх покриття, встановити взаємозв'язок наявного обсягу фінансових ресурсів у державі з відповідними потребами	Юрій С.І., Стоян В.І., Даневич О.С. [3, с. 66], О.Д. Василік, К.В. Павлюк [4, с. 64], В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова [5, с. 163], І.Я. Чугунов [7, с. 204]
економіко-математичного моделювання	Передбачає побудову фінансових моделей, що імітують рух реальних економічних і соціальних процесів	С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич [3, с. 66], О.Д. Василік, К.В. Павлюк [4, с. 61], В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова [5, с. 165], І.Я. Чугунов [7, с. 204]

Джерело: складено автором

довжує застосовуватися, але розмір бюджетних коштів розраховується на одного пацієнта, що уклав договір із лікарем-терапевтом. Слід зазначити, що розмір фінансування на одного пацієнта залежить передусім від вікової категорії пацієнтів. На нашу думку, підхід до визначення норм фінансування одного пацієнта потребує доопрацювання. Це визнається й на урядовому рівні, отже, заплановані норми витрат на обслуговування пацієнтів медичних закладів у подальшому будуть збільшуватися.

Наступний метод – балансовий. Ми погоджуємося з думкою більшості науковців, що балансовий метод є узагальнюючим методом бюджетного планування, який забезпечує збалансування доходів та видатків бюджету. Важливими є формування збалансованого бюджету, недопущення нагромадження значного державного боргу, що загрожує фінансовій безпеці держави, забезпечує соціально-економічний розвиток суспільства. Використовується також у процесі аналізу і перевірки узгодження планових і фактичних показників виконання бюджету.

Досить часто науковцями під час бюджетного планування пропонується застосовувати методи економіко-математичного моделювання. Моделювання вважається доволі ефективним інструментом прогнозування через використання математичного програмування, програмно-цільового планування, кількісного та якісного прогнозування тощо. За стабільного соціально-економічного розвитку суспільства бюджетне планування на основі використання методів економіко-математичного моделювання досить успішне. Але, на нашу думку, їх застосування у процесі бюджетного планування на сучасному етапі соціально-економічного розвитку суспільства є проблематичним. Так, наприклад, популярний серед дослідників метод екстраполяції (або трендів) достовірний лише за відносно стійкої динаміки показників. Як суто математичний цей метод не враховує коливань в економічному і політичному житті суспільства, тобто під час його застосування у процесі бюджетного планування недостовірні прогнозні значення здатні значно поглибити дисбаланс доходів і видатків державного та місцевих бюджетів.

Реалізація домінуючих напрямів суспільного розвитку, зокрема сприяння розвитку людського потенціалу, передбачає ефективне використання коштів бюджету. Від раціонального використання бюджетних коштів та ефективного застосування бюджету як інструменту державного фінансового регулювання значною мірою залежить швидкість руху до реалізації стратегічної цілі суспільства

[8, с. 6]. Бюджетна політика як складник державної фінансової політики є одним із найефективніших інструментів фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни. Її метою, як і будь-якої іншої політики, є конкретний результат, відмінний від того, що вже існує, або такий, який сприяє поліпшенню, розвитку й підвищенню ефективності процесу чи кінцевого продукту/послуги [9, с. 5].

Досягненню такого результату сприяє використання сучасних та достовірних методів бюджетного планування. Методи бюджетного планування, розглянуті нами, забезпечують розподіл доходів і видатків бюджету відповідно до законодавчих вимог та нормативного регламентування. Згідно з Бюджетним кодексом України, планування видатків державного та місцевих бюджетів здійснюється на основі функціональної, економічної, відомчої та програмної класифікації витрат. Здійснюється чіткий розподіл видатків за галузями економіки: державне управління, освіта, охорона здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення та інші галузі (функціональна класифікація); за економічними ознаками: заробітна плата та нарахування на неї, харчування, медикаменти, поточний та капітальний ремонт та інші видатки (економічна класифікація); за розподілом між розпорядниками бюджетних коштів: видатки на фінансування апарату Верховної Ради України, Державної судової адміністрації України, Національної академії наук України, обласних державних адміністрацій тощо (відомча класифікація). Згідно з переліченими класифікаціями здійснюється чіткий розподіл бюджетних видатків. Водночас під час використання функціональної, економічної та відомчої класифікації витрат незрозумілим залишається питання щодо ефективного витрачання бюджетних коштів. Цю прогалину заповнюють програмна класифікація витрат бюджету та застосування сучасних методів бюджетного планування.

Як справедливо стверджує І.Я. Чугунов, створення системи бюджетного планування значною мірою пов'язане зі зміною інституційного середовища суспільства, складники бюджетної політики вдосконалюються виходячи зі стану соціально-економічного розвитку, економічної стратегії та характеризують адаптаційні можливості архітектури бюджетної системи [2, с. 27].

Методи бюджетного планування, орієнтованого на соціально-економічний значущий результат, використовуються в багатьох країнах. Незважаючи на те що в кожній країні вони називаються з певними відмінностями (бюджетування, орієнто-

ване на результат, управління продуктивністю або ефективністю, програмно-цільовий метод (ПЦМ) тощо), однак усіх їх об'єднує спільна мета: досягнення конкретного результату, який максимально відповідає потребам соціально-економічного розвитку суспільства. А оскільки такий результат повинен бути також достатньо об'єктивним, вимірюваним і передбачуваним, відмінною рисою таких методів бюджетування є система оцінки якості бюджетних послуг і результативності бюджетної політики у цілому [9, с. 6].

Програмно-цільовий метод є ефективним методом бюджетного планування на сучасному етапі соціально-економічного розвитку суспільства. Головна його особливість полягає у тому, що він ґрунтується на раціональному управлінні бюджетними коштами та спрямований на вирішення соціально-економічних питань, що стоять перед суспільством.

Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використаних бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [10, с. 12]. Одна з визначальних його рис – орієнтованість на надання найбільшого обсягу послуг на одиницю витрачених коштів. Американський економіст Р. Хакет визначає, що програмно-цільовий метод – це системний метод визначення головної мети діяльності, цілей, завдань організації та перевірки її діяльності під час оцінки виконання бюджету шляхом співвідношення її витрат, результатів і продуктивності діяльності [11, с. 7].

Більшість учених [8; 12–16] визначала, що перевагами цього методу у бюджетній практиці є:

- підвищення обґрунтованості рішень щодо здійснення видатків бюджету;
- середньостроковий підхід до бюджетного планування;
- формування інформаційної бази для прийняття обґрунтованих бюджетних рішень;
- можливість реального оцінювання фінансового стану держави завдяки більш повній інформації про наявні у її розпорядженні ресурси;
- забезпечення вищого рівня прозорості ухвалення рішень у державному секторі;
- підвищення ролі головних розпорядників коштів під час складання бюджетів, підвищення відповідальності за використання бюджетних коштів;
- забезпечення фінансування тих суспільних благ та послуг, надання яких найбільшою мірою відповідає потребам суспільства;
- належне обґрунтування та дотримання показників результативності видатків бюджету за заданих ресурсних обмежень; забезпечення зв'язку ресурсів програми з її результатами, прозорості бюджетування;
- стимулювання розпорядників бюджетних коштів, яке базується на результатах їхньої діяльності;
- упорядкування організації діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо формування і виконання бюджетних програм шляхом чіткого розмежування відповідальності за реалізацію кожної бюджетної програми між визначеним головним розпорядником бюджетних коштів та відповідальними виконавцями бюджетних програм (шляхом аналізу причин неефективного виконання бюджетних програм);
- посилення відповідальності головного розпорядника бюджетних коштів за дотримання відпо-

відності бюджетних програм фінансовому забезпеченню і результати виконання цих програм.

Програмно-цільовий метод планування видатків є інструментом середньострокового бюджетного планування, яке базується на аналізі тенденцій запланованих і фактичних бюджетних показників минулих періодів, виявленні взаємного впливу бюджетних та макроекономічних показників, зовнішніх чинників, які необхідно враховувати у розрахунках бюджетних показників [7, с. 204].

Основними завданнями середньострокового бюджетного планування є [7, с. 205–206]:

- визначення джерел і обсягів бюджетних ресурсів та оптимізація їх розподілу, ефективного використання у середньостроковій перспективі;
- виявлення взаємозв'язків показників бюджету з основними макроекономічними показниками;
- визначення впливу на основні показники бюджету чинників, що характеризують динаміку розвитку економіки;
- встановлення оптимальної структури доходної частини бюджету;
- визначення оптимального розподілу й ефективного використання бюджетних ресурсів для забезпечення фінансовими ресурсами пріоритетних напрямів розвитку економіки та соціальної сфери;
- наукове обґрунтування фінансово-бюджетних прогнозів і планів шляхом використання економіко-математичного моделювання, що підвищує рівень їх відповідності реальним економічним процесам.

Середньострокове бюджетне планування доходів та видатків державного та місцевих бюджетів є важливим інструментом фінансового регулювання соціально-економічних процесів, оскільки здійснює обґрунтування раціональних напрямів використання бюджетних коштів у майбутньому, враховуючи цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку суспільства на середньострокову перспективу.

Висновки. У результаті проведеного дослідження щодо взаємозв'язку між вибором певного методу бюджетного планування та забезпеченням соціально-економічного розвитку суспільства можна зробити висновок, що досягти бажаного ефекту від раціонального використання бюджетних коштів можливо за комплексного підходу до бюджетного планування. Стабільне зростання добробуту в країні можливе лише у разі забезпечення чіткої роботи всього фінансового/бюджетного механізму із застосуванням під час планування доходів та видатків державного та місцевих бюджетів різних, адекватних ситуації методів бюджетного планування в комплексі.

Подальше впровадження програмно-цільового методу планування дасть змогу не лише забезпечити ефективний розподіл і використання бюджетних коштів, а й здійснювати державний фінансовий контроль раціонального їх використання, особливо в період жорсткої економії. Розвиток програмно-цільового методу планування як методу, який дає змогу на практиці визначити результативність та ефективність витрачання бюджетних коштів, є важливим у контексті необхідності переходу до середньо- і довгострокового бюджетного планування і прогнозування з використанням економічних, соціальних і демографічних прогнозів, що є перспективою подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Лук'яненко І.Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти: монографія. Київ, 2004. 584 с.
2. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку: монографія. Київ, 2003. 488 с.
3. Юрій С.І., Стоян В.І., Даневич О.С. Казначейська система: підручник; 2-е вид., змін. і доп. Тернопіль, 2006. 816 с.
4. Василюк О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: підручник. Київ, 2004. 608 с.
5. Бюджетний менеджмент: підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова та ін.; за ред. В.М. Федосова. Київ: КНЕУ, 2004. 864 с.
6. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 496 с.
7. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання. Київ: НДФІ, 2005. 259 с.
8. Бюджетна складова реалізації домінуючих напрямів суспільного розвитку: монографія / Л.В. Лисяк, О.В. Гриценко, С.В. Качула, К.М. Роменська та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Лисяк. Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. 396 с.
9. Сучасні інструменти фінансового планування: навч. посіб. / за заг. ред. І.Ф. Щербини; ІБСЕД. Київ, 2012. 128 с.
10. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доп., станом на 14 березня 2017 р. Київ: Паливода А.В., 2017. 224 с.
11. Хакег Р. Програмно-цільовий метод. Program Budgeting Manual. Barents Group, 1999. С. 7.
12. Бабич Т.С. Бюджетування в Україні: становлення та перспективи розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Київ: КНЕУ, 2008. 20 с.
13. Боголіб Т.М. Середньострокове бюджетне планування як бюджетний механізм стимулювання економічної активності в Україні. Інвестиції: практика і досвід. 2011. № 12. С. 121–125.
14. Костирко Л.А. Фінансовий контроль цільового використання бюджетних коштів: монографія. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2009. 292 с.
15. Крупка М. Програмно-цільовий метод бюджетування в Україні. Вісник Львівського університету. 2009. № 41. С. 16–34.
16. Лисяк Л.В. Впровадження програмно-цільового методу планування видатків місцевих бюджетів в Україні. Формування ринкової економіки в Україні. 2013. Вип. 29. Ч. 2. С. 3–9.

Качула С. В.

Університет таможенного дела и финансов

БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Резюме

Исследована экономическая суть бюджетного планирования как инструмента финансового регулирования социально-экономического развития общества. Осуществлен анализ методов бюджетного планирования, используемых в Украине при планировании доходов и расходов бюджета. Раскрыты особенности использования программно-целевого метода планирования расходов государственного и местных бюджетов в Украине как инструмента среднесрочного бюджетного планирования. Определены дальнейшие направления совершенствования практики применения методов бюджетного планирования в условиях реформирования в Украине.

Ключевые слова: финансовое регулирование, бюджетный механизм, бюджетное планирование, методы бюджетного планирования, программно-целевой метод, среднесрочное планирование.

Kachula S. V.

University of Customs and Finance

BUDGET PLANNING AS A FINANCIAL REGULATION TOOL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

Summary

The economic essence of budget planning as a financial regulation tool of social and economic development of society is investigated. The analysis of budget planning methods used in Ukraine in the planning of budget revenues and expenditures is carried out. The features of using the program-target method of planning of expenditures of state and local budgets in Ukraine as a tool of medium-term budget planning are disclosed. Further directions of improvement of the practice of applying budget planning methods in conditions of reform in Ukraine are outlined.

Keywords: financial regulation, budget mechanism, budget planning, methods of budget planning, program-target method, medium-term planning.

УДК 336.22:352

Письменний В. В.

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ «ВЛАСНИХ» ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ ЗА ІНІЦІАТИВИ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ

Обґрунтовано необхідність упровадження «власних» податків і зборів, які мають стати основою парадигми формування доходів місцевих бюджетів. Вироблено критерії, які їм відповідають в частині вузької та унікальної бази оподаткування, оподаткування об'єктів, прив'язаних до певної місцевості, забезпечення малого розходження податкового навантаження на різних територіях, уникнення високих витрат на податкове адміністрування. Запропоновано переформатувати стару фіскальну ідеологію на основі позитивно-емоційного ставлення до процесу «власного» оподаткування.

Ключові слова: доходи місцевих бюджетів, місцеве оподаткування, «власні» податки та збори.

Постановка проблеми. З усього переліку податкових джерел, звідки місцева влада черпає необхідні їй фінансові ресурси для виконання функцій і завдань, найбільш ефективно це робити через призму місцевого оподаткування. Для цього вона володіє широким спектром повноважень, які зводяться до можливості самостійно впроваджувати, визначати порядок обчислення та механізм сплати місцевих податків і зборів. В умовах деконцентрації державної влади право податкової ініціативи має бути технічно розширене й пов'язуватися з відповідальністю у сфері прийняття рішень щодо надання суспільних благ і послуг. Найліпше, коли впровадження податкових платежів та їх витрачання будуть відділені від центру.

Причиною широких податкових повноважень органів влади на місцях є намагання врахувати особливості економічного та соціального розвитку територій, що в централізованій системі державного управління є непростим завданням. Надання їм більшої компетенції та відповідальності у сфері формування податкових надходжень має заперечливі аргументи через те, що впровадження додатково до закріплених на законодавчому рівні так званих «власних» податків і зборів може створити передумови до податкового сепаратизму. Побоювання матимуть місце з огляду на нерозвиненість політичних інститутів і небажання змінювати парадигму формування доходів місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних бібліографічних джерел, у яких вивчалися питання місцевого оподаткування, необхідно виділити публікації В.Л. Андрущенка, З.С. Варналія, В.В. Зайчикової, О.П. Кириленко, В.І. Кравченка, А.І. Крисоватого, В.М. Мельника, Л.Л. Тарангул та ін. Їхні наукові доробки мають глибокий, проте неспеціалізований характер, у них майже не знаходить відображення питання ролі «власного» оподаткування у фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування. Поза увагою залишаються проблеми тих платежів, які в державах із розвинутою ринковою економікою і демократичними орієнтирами розвитку є основою фіска на місцевому рівні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні критеріїв упровадження «власних» податків і зборів та виробленні на їх основі нової парадигми формування доходів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Власні» податкові платежі зоналіпше підходять, аби стати основою системи місцевого оподаткування, вони, як і місцеві податки та збори, враховують такі критерії. По-перше, витрати органів фіскальної служби на податкове адміністрування повинні бути якомога меншими, а їх стягнення – не впливати на заощадження платників податків.

По-друге, порядок обчислення та механізм сплати не мають зачіпати соціальну поведінку населення, переміщення бази оподаткування до інших територій. По-третє, для формування відповідності між обсягом надходжень і видатками місцевих бюджетів на забезпечення суспільного добробуту органи влади повинні відповідно корегувати елементи оподаткування.

Ці платежі є специфічною формою відносин, і якщо на початковому етапі (поряд із місцевими податками та зборами) можуть розглядатися як факультативне джерело бюджетних доходів, то згодом – їх замінити. Відповідно до інших переконань вони справляються за будь-які надані блага або дії органів влади, які можуть бути інтерпретовані як «плата за послуги». До особливостей необхідно віднести зв'язок із місцевістю та здатність бути технічно використаними в територіальному масштабі [1, с. 79]. В ідеальному варіанті ними є платежі, які впроваджуються за ініціативою представницьких органів місцевого самоврядування, ці ж органи визначають їхні елементи та здійснюють адміністрування.

Подані на рис. 1 критерії впровадження «власних» податкових платежів певною мірою нагадують вимоги до місцевих податків і зборів, апробовані у вітчизняній практиці й чим визначили нинішній стан місцевого оподаткування. Ними вдалося частково позбутися в Україні від неефективних податкових платежів, витрати на адміністрування яких перевищували надходження до місцевих бюджетів, сформувати гнучку систему податкових ставок, прив'язану до мінімальної заробітної плати, забезпечити більш-менш рівномірний розподіл податкового навантаження, зокрема щодо оподаткування немобільної бази оподаткування. Але для того щоб система місцевого оподаткування набула змін, її двадцять років ескортували спроби та помилки.

Дивним видавалося утримання в переліку місцевих податків і зборів таких платежів, як збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі (у 2007 р. надходження становили 0,01 млн. грн., у 2009 р. – 0,0003 млн. грн.), збір за участь у бігах на іподромі (з 2007 р. не надходив узагалі), збір за виграш на бігах на іподромі (у 2007 р. – 0,0003 млн. грн.). Брак розвиненої мережі іподромів призвів до того, що витрати на податкове адміністрування перевищували їх надходження. Те ж саме стосувалося зборів за видачу ордеру на квартиру, за право проведення кіно- і телезйомок, за право на проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу та лотерей, але проблеми були в елементах оподаткування.

Зокрема, всі податкові платежі прив'язувалися до неоподаткованого мінімуму доходів грома-

дям, який упродовж функціонування старої системи місцевого оподаткування дорівнював 17 грн. (причому податкові ставки могли становити тільки частину або якийсь відсоток від цієї суми). Сформувавши в Україні гнучку систему податкових ставок, прив'язану до мінімальної заробітної плати, вдалося не одразу після прийняття Податкового кодексу, вони ще не один рік «притиралися» з порядком обчислення та механізмом сплати. Цей крок був економічно виправданий і його можна було застосувати до нині скасованих місцевих податків та зборів, які добре гармоніювали через оподаткування немобільної бази оподаткування.

«Власні» податкові платежі мають стати основою парадигми формування доходів місцевих бюджетів. Якщо відійти від спірного питання лобювання політичних рішень, вони комбінуються з демократичними відносинами, за яких органи влади на місцях самостійно, зважаючи на природно-кліматичні, географічні, соціально-демографічні, економічні й інші чинники, зможуть запроваджувати податки та визначати елементи оподаткування. Критерієм має стати вузька та унікальна база оподаткування як фізичний, вартісний або інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовуються податкові ставки і який використовується для визначення податкових зобов'язань (рис. 1).

У цьому сенсі місцеві ради можуть оподатковувати збір ягід і грибів у лісах місцевого значення, видобуток мешканцями корисних копалин, призначених для власного використання, заняття торгівлею за межами ринків, використання місцевої символіки в комерційних цілях тощо. Але найбільш ефективним буде оподаткування об'єктів, які мають прив'язку до певної місцевості (придатними для цього мали би бути податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, і плата за землю). Для цього органи влади мають розробити положення, які обґрунтували б економічну необхідність того чи іншого платежу та результати впровадження, визначили основні елементи оподаткування, порядок обчислення й механізм сплати.

Ще одним критерієм для «власних» податків і зборів є встановлення гнучких податкових ставок, прив'язаних до мінімальної заробітної плати (рис. 1). Це означає, що законодавчо визначена величина податкових нарахувань на одиницю вимірювання податкової бази з часом буде змінюватися. Звичайно, це матиме негативний вплив на економічну діяльність платників податків, які називатимуть такі податкові ставки неприпустимими та доведуть, що ця ініціатива створює деструктив в організації податкових відносин на місцях. За допомогою гнучких податкових ставок органи влади зможуть швидко й ефективно змінювати пріоритети своєї фіскальної політики, прив'язувати її до кон'юнктури.

Хоча побутує інша думка: краще запровадити елементи конкуренції з надання суспільних благ і послуг, аніж здійснювати регулювання податкових ставок [2, с. 21]. Тут неважливі кількість податків, розміри податкових ставок і можливість

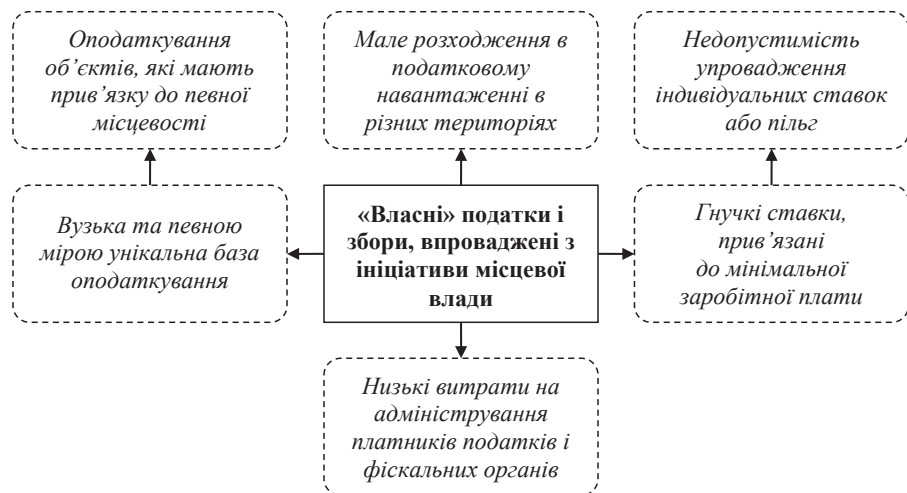


Рис. 1. Критерії впровадження «власних» податків і зборів з ініціативи місцевої влади

використання податкових пільг. Податкові платежі розглядаються тою частиною багатства, яку громадяни віддають для задоволення колективних потреб і можуть бути забезпечені тільки шляхом оподаткування. Насправді, ми не погоджуємося з таким твердженням хоча б тому, що зіставлення суспільних благ і послуг з їх оплатою буде ідеалізованим. Територіям із високим податковим навантаженням важко конкурувати з тими, котрі за рахунок низьких ставок податків приваблюють інвесторів, ресурси та капітал.

Навіть якщо податкові ставки не будуть гнучкими, місцевим радам має заборонятися застосовувати індивідуальні податкові ставки, як і пільги зі сплати «власних» податкових платежів (рис. 1). Ця вимога повинна не допустити надмірний вплив «людського чинника» в роботі місцевої влади, що часто трапляється. Зокрема, у нинішньому податку на прибуток підприємств комунальної власності місцева влада оподатковує прибуток за нульовою ставкою, аргументуючи це підтриманням комунального сектору економіки. Для всього спектру «власних» податків і зборів коло платників податків, до яких можуть застосовуватися індивідуальні податкові ставки, розшириться з числа «своїх» підприємств.

Мале розходження в загальному обсязі податкового навантаження в різних територіях – критерій, який дає змогу уникнути міграції платників податків (рис. 1). Але він не стосується оподаткування немобільної бази оподаткування, не схильної до міжтериторіального переміщення (тут можна провести деяку аналогію з податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та платою за землю). Натомість високі податкові ставки в одних місцях можуть призвести до закриття бізнесу або його переведення до інших. В умовах поганої економічної кон'юнктури впровадження додаткових податкових платежів буде виправдане, коли місцевій владі потрібно терміново сформувати достатню ресурсну базу для виконання функцій і завдань.

Все-таки головна вимога до «власних» податків і зборів – можливість місцевої влади самостійно, з огляду на природно-кліматичні, географічні, соціально-демографічні, економічні й інші чинники, запроваджувати податки та визначати елементи оподаткування (табл. 1). Тут для них відкривається повна свобода дій. В умовах демо-

кратії держава повинна підтримати їх у розвитку права податкової ініціативи, не боячись роздмухування податкового сепаратизму, а крапки над «і» поставлять самі громадяни-виборці. У разі високого податкового навантаження вони або покинуть територіальну громаду, або залишаться в ній, коли отримують рівноцінні суспільні блага та послуги за сплачені податки.

Ця рівноцінність є лише символічною, практично досягнути її неможливо й не потрібно. Податки необхідно розглядати як загальні складники процесу обміну «послуги – оплата» між органами влади на місцях, з одного боку, й отримувачами суспільних благ і послуг, тобто пересічними платниками податків, – з іншого. Вони є покладеним на населення обов'язком вносити в бюджет грошові внески без прямого обміну на певні блага й послуги, але гарантованою умовою бути забезпеченими благами і послугами суспільного характеру, котрі споживаються або використовуються колективно, а не як порядок індивідуального присвоєння [3, с. 14]. Але приймаючи рішення щодо їх впровадження, органи влади прагнуть задовольнити свої інтереси.

Як у кожному окремому випадку переконати сплачувати додаткові податкові платежі? Платники податків не сприймають базові принципи оподаткування в парадигмі «податки – основа суспільного добробуту». Більшість із них не розуміє, для чого їх примушують це робити, позбавляючи частини зароблених коштів, впливаючи на майно або змінюючи споживання товарів і послуг. В Україні ухилення від оподаткування практично не впливає на ділову репутацію, а кількість покарань за податкові злочини є надто малою. На жаль, суспільство побічно підтримує тих, хто

не сплачує встановлені законом податки. Саме у цьому контексті питання формування податкової культури є винятково актуальними.

«Власні» податки та збори можна ефективно сформувати за рахунок оподаткування збору ягід і грибів у лісах місцевого значення, видобутку корисних копалин, призначених для власного використання, заняття торгівлею за межами ринків, використання місцевої символіки в комерційних цілях тощо. Одним із таких платежів може стати збір за упорядкування території, який справлятиметься власниками магазинів, аптек і перукарень (табл. 1). При цьому вони матимуть вибір: заплатити двірнику заробітну плату на рівні мінімального розміру або сплатити збір, наприклад, у розрахунок 10% мінімальної заробітної плати. В іншому разі прийдеться заплатити штраф за недотримання чистоти на прилеглої території.

Впроваджувати ці платежі можна за розміщення реклами з власників білбордів і сітілайтів (сума платежу закладатиметься у ціну оренди й залежатиме від розміщення об'єкта реклами: у центральній частині міста або «спальних» районах за ставками 3–20% мінімальної заробітної плати), за проведення розважальних заходів, що буде враховано у цінах на квитки на концерти або спектаклі артистів, котрі приїжджають на гастролі в населений пункт (його справляння не має призвести до суттєвого скорочення кількості відвідувачів культурно-масових заходів, адже сума платежу не буде перевищувати 5% вартості квитка). Цей перелік можна продовжувати, враховуючи різні чинники.

«Ідеальних» податків немає, тому до цього дня податкова творчість не припиняється. Вони намагаються створити за своєю подобою таку

Таблиця 1

Види «власних» податків і зборів, їх елементи оподаткування з огляду на природно-кліматичні, географічні, соціально-демографічні, економічні та інші чинники

Податкові платежі	Причини впровадження	Об'єкт оподаткування	Платники
Збір за збирання біологічних ресурсів лісового фонду	Наявність обмежених біологічних ресурсів на певній території	Біологічні ресурси лісового фонду (ягоди, гриби тощо)	Фізичні особи, які здійснюють збирання ягід і грибів у лісах місцевого значення
Збір за видобування корисних копалин, призначених для власного використання	Наявність обмежених природних ресурсів на певній території	Викопні корисні копалини (вугілля, торф, глина, пісок, гравій, вапняк тощо)	Фізичні особи, які здійснюють видобування корисних копалин
Збір за зайняття території населеного пункту	Використання фізичними особами – суб'єктами малого бізнесу і юридичними особами території та ресурсів населеного пункту	Площа території населеного пункту, зайнятої піском, глиною, щебенем, органічними добривами, вугіллям, дровами тощо	Фізичні та юридичні особи, які для власних потреб або у своїй діяльності використовують територію населеного пункту
Збір за використання місцевої символіки в комерційних цілях	Використання місцевої символіки з метою отримання прибутку	Дохід, отриманий від продажу товарів із використанням місцевої символіки без ПДВ	Фізичні особи – суб'єкти малого бізнесу та юридичні особи, які використовують місцеву символіку в комерційних цілях
Податок на заняття торгівлею за межами ринків	Недотримання встановлених правил торгівлі у населеному пункті	Площа місць для заняття торгівлею	Фізичні та юридичні особи, які здійснюють торгівлю за межами ринків
Збір за розміщення зовнішньої реклами	Отримання прибутку за рахунок конкурентних переваг	Площа рекламних щитів, зайнятих рекламою	Фізичні особи – суб'єкти малого бізнесу та юридичні особи – власники рекламних щитів
Податок на незаслужений приріст вартості нерухомості	Збільшення вартості нерухомості, що не залежить від зусиль власника	Різниця у вартості нерухомості на час придбання і продажу	Фізичні та юридичні особи – власники нерухомості
Збір за проведення гастрольних заходів	Отримання надмірного прибутку	Вартість квитка на концерти або спектаклі артистів, які приїжджають на гастролі в населений пункт	Фізичні особи, які відвідують розважальні заходи
Збір за впорядкування території	Контроль над дотриманням чистоти території, прилеглої до торговельних та інших закладів	Площа території, прилеглої до торговельних та інших закладів	Фізичні особи – суб'єкти малого бізнесу та юридичні особи

архітектуру податкових відносин, яка давала б змогу мобілізувати до бюджету обсяг коштів, достатній для фінансування суспільних благ і послуг, не пригнічуючи розвиток економіки. До того ж упровадження «власних» податків і зборів з ініціативи місцевої влади буде викликом для платників податків, піднімаючи питання ухилення й уникнення від оподаткування. Однією з причин податкової злочинності є етично-психологічний стан, що характеризується заперечливим ставленням до податкової системи, а разом із цим правовий нігілізм породжує недотримання законодавства, яке регламентує податкові відносини.

Рівень податкової культури українців має зростати, зрештою, від нього залежить функціонування «власних» податкових платежів. Особливо гостро це питання стоїть сьогодні, коли система місцевого оподаткування не відповідає реальним потребам суспільства, має деструктивний характер, державний і приватний сектори економіки не здатні забезпечити достатні та стабільні податкові надходження. Завдання всіх інститутів влади повинні полягати в організації такого механізму податкових відносин на місцях, за якого кожен громадянин, сплачуючи податки, відчував би рух коштів через усі ланки бюджетної системи, а «власні» податки і збори мають зайняти в ньому особливе місце.

Висновки. Для системи доходів місцевих бюджетів України «власні» податкові платежі не є чимось новим на шпальт «винаходу велосипедного колеса». Підходи до їх формування були запозичені з принципів функціонування інституту місцевих податків і зборів, самооподаткування та цільових фондів, утворених місцевими радами. Вони є симбіозом, природним етапом еволюції ресурсної бази органів влади на місцях

та вершиною розвитку демократичних перетворень. Для впровадження цих платежів потрібні лише політична воля, уникнення дискусії в законодавстві та єдиний підхід, що базується на чітких вироблених критеріях.

Ці критерії мають стосуватися вузької й унікальної бази оподаткування (тут важливо, щоб елементи оподаткування «власних» податків і зборів не дублювали нині чинних податкових платежів); оподаткування об'єктів, прив'язаних до певної місцевості (за прикладом широкого спектра податків у підсистемі оподаткування нерухомості); забезпечення малого розходження податкового навантаження в різних територіях (щоб податкова конкуренція не вплинула на переміщення податників податків, як і щодо критерію застосування гнучких податкових ставок та недопущення впровадження індивідуальних податкових ставок і пільг); уникнення високих витрат на податкове адміністрування (надходження податків повинне бути більшим за витрати на їх справляння).

Фіскальна функція місцевого оподаткування досі залишається основною та спрямована на збільшення дохідної частини бюджетів за будь-яких причин і без компромісів. Наслідком цього стало те, що платники податків не відчують довіру до системи мобілізації та розподілу бюджетних коштів. Високі податки впливають на економічну поведінку громадян, змінюють їхні морально-етичні норми й ідеали, змушують пристосовуватися до жорстких умов фіскалу. Необхідно переформатувати стару фіскальну ідеологію на основі принципів сумління, свідомості й обов'язку, а побудова нового образу відносин між державою та суспільством повинна базуватися на позитивно-емоційному ставленні до процесу «власного» оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Сиринов М.А. Местные финансы. Москва: Гос. изд-во, 1926. 216 с.
2. Холматов М., Борунова Л. Особенности системы местных налогов и сборов: международный опыт, существующая практика и возможности ее адаптации для Республики Таджикистан. Душанбе, 2014. 43 с.
3. Андрущенко В.Л., Варналій З.С., Прокопенко І.А., Тучак Т.В. Податкові системи зарубіжних держав: навч. посіб. Київ: Кондор-Видавництво, 2012. 222 с.

Письменный В. В.

Тернопольский национальный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ «СОБСТВЕННЫХ» НАЛОГОВ И СБОРОВ ПО ИНИЦИАТИВЕ МЕСТНЫХ ВЛАСТЕЙ

Резюме

Обоснована необходимость введения «собственных» налогов и сборов, которые должны стать основой парадигмы формирования доходов местных бюджетов. Выработаны критерии, которые им соответствуют в части узкой и уникальной налоговой базы, налогообложения объектов, привязанных к определенной местности, обеспечения малого различия налоговой нагрузки на различных территориях, избегания высоких затрат на налоговое администрирование. Предложено переформатировать старую фискальную идеологию на основе позитивно-эмоционального отношения к процессу «собственного» налогообложения.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, местное налогообложение, «собственные» налоги и сборы.

Pysmennyi V. V.

Ternopil National Economic University

FEATURES OF INTRODUCTION OF “OWN” TAXES AND FEES FROM THE LOCAL AUTHORITY INITIATIVES

Summary

The necessity of introducing “own” taxes and fees, which should become the basis of the paradigm of local budgets revenues, is substantiated. The criteria of it introducing should apply the narrow and unique tax base, the taxation of objects tied to a certain territory, the provision of a small difference in tax burden in different territories and the avoidance of high costs for tax administration. It is proposed to reformat the old fiscal ideology on the basis of a positive-emotional attitude to the process of “own” taxation.

Keywords: local budget revenues, local taxation, “own” taxes and fees.

РОЗДІЛ 9 СТАТИСТИКА

УДК 311.213.3:[331.522.4:330.341.1

Бабєєва О. В.Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто методичний підхід статистичного оцінювання розвитку інноваційного розвитку трудового потенціалу населення України. Обчислено індекс рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу за регіонами України в 2017 р. Проведено кореляційний аналіз для виявлення чинників впливу на рівень інноваційного розвитку трудового потенціалу.

Ключові слова: трудовий потенціал, статистичне оцінювання, кореляційний аналіз, інноваційний розвиток, кореляційне поле, компонента.

Постановка проблеми. В умовах становлення економічних відносин особливого значення набуває проблема формування та використання трудового потенціалу, оскільки він справляє вагомий вплив на зростання виробництва, стабільність та конкурентоспроможність підприємства, території, регіону, економіки країни загалом. Разом із тим стан трудового потенціалу багато в чому залежить від дії різних чинників або умов його відтворення, які необхідно аналізувати, систематизувати й урахувати під час реалізації програм у сфері розвитку трудового потенціалу та соціально-економічного розвитку країни у цілому.

Збільшення частки технологій підвищує вимоги до якості трудового потенціалу й навичок працівників, вимагає інвестицій у підвищення кваліфікації та перекваліфікацію робітників, модернізацію системи професійної підготовки, розвиток системи навчання протягом життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти характеристик ринку праці та сфери зайнятості населення досліджували такі вчені, як З. Бараник, О. Боднарук, В. Васильченко, Б. Генкін, А. Гриненко, О. Грішнова, В. Гриньова, Л. Керб, А. Коцур, Е. Лібанова, В. Лич, В. Пономаренко, С. Сембер, Р. Чорний, Л. Шаульська. Однак треба зазначити, що проблеми впливу ринку праці та сфери зайнятості на розвиток та відтворення трудового потенціалу залишаються досі недостатньо дослідженими. Цим зумовлена необхідність поглибленого вивчення зазначеної проблематики та її актуальність.

Мета статті полягає у статистичному оцінюванні чинників впливу на рівень інноваційного розвитку трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудовий потенціал – це існуюча сьогодні та передбачувана в майбутньому чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет тощо) здатні та мають намір здійснювати трудову діяльність.

Інтегральне оцінювання інноваційного розвитку трудового потенціалу передбачає як безпосередню оцінку інноваційного складника, так і чинників опосередкованого впливу, у яких такий інноваційний розвиток відбувається.

Вибраний на основі аналізу та узагальнення можливих методичних прийомів підхід інтеграль-

ного оцінювання інноваційного розвитку трудового потенціалу дає змогу сформулювати основні положення його застосування.

Основні положення інтегрального оцінювання інноваційного розвитку трудового потенціалу:

- сформований інтегральний показник має відповідати окресленій меті дослідження – надавати адекватну оцінку реальній ситуації стосовно рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу регіонів країни;

- схема побудови інтегрального показника повинна бути логічно обґрунтованою, надавати можливість для здійснення чіткої та однозначної інтерпретації отриманих результатів [2];

- урахування наявності, відкритості та оперативності вихідної інформації для проведення розрахунків (даних Державної служби статистики України та інших офіційних джерел);

- кількість відібраних показників повинна бути достатньою для здійснення обґрунтованої оцінки, однак необхідно уникати надмірного пере-насищення інформацією [1];

- компоненти, включені до складу інтегрального показника, мають нерівнозначний вплив на рівень інноваційного розвитку трудового потенціалу, тому доцільно обчислювати вагові коефіцієнти для кожного зі складників;

- методичний підхід інтегрального оцінювання повинен забезпечувати можливість порівняння інтегральної оцінки у цілому та кожної з її компонент не лише відносно різних регіонів країни, а й динаміки рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу в межах одного й того ж регіону, у зв'язку з чим доцільне проведення розрахунків за низку років.

Інтегральне оцінювання інноваційного розвитку трудового потенціалу передбачає застосування такого алгоритму побудови:

1. Постановка проблеми у загальному вигляді. Розширення проблеми до проблематики. Обґрунтування мети дослідження.

2. Визначення основних компонент інтегральної оцінки та показників-індикаторів для їх обчислення.

3. Здійснення розподілу показників-індикаторів на стимулятори та дестимулятори.

4. Обчислення стандартизованих значень показників-індикаторів.

5. Розрахунок значень кожної з компонент, включених до складу узагальнюючого показника.

6. Розрахунок значень кожної з компонент узагальнюючого показника.

7. Визначення інтегрального узагальнюючого індексу для кожного з регіонів країни за низку років.

8. Порівняльний аналіз рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу за регіонами відносно один одного в розрізі компонент інтегрального показника за тим самим регіоном у динаміці.

9. Формування висновків.

Під час визначення основних компонент інтегральної оцінки слід урахувати, що в умовах формування економіки інноваційного типу трудовий потенціал, з одного боку, виступає в ролі самостійного людського ресурсу, що відображає ступінь поточного та перспективного забезпечення регіональної економіки робочою силою та можливостей економічного зростання в регіоні, а з іншого боку, є тим елементом економічного потенціалу, що з'єднує та залучає до економічної діяльності всі інші його складники й тим самим визначає конкурентоспроможність економічної системи регіону [1].

Зважаючи на це, інтегральну оцінку трудового потенціалу пропонується здійснювати за такими компонентами: демографічною, зайнятості, соціально-економічною, медичною, освітньою, інноваційною.

Своєю чергою, до складу кожної з компонент інтегральної оцінки віднесено низку показників-індикаторів.

Для визначення вагомості кожної з компонент інтегральної оцінки індексу інноваційного розвитку трудового потенціалу було проведено опитування 10 експертів, які проранжували компоненти за їх пріоритетністю від 1 до 6.

За даними таблиці, коефіцієнт конкордації становить:

$$W = (12 * 1310) / 10^2 * (6^3 - 6) = 0,75.$$

Порівнявши розраховане значення λ^2 (49) з критичним значенням за відповідними таблицями, маємо підстави стверджувати з імовірністю 0,95, що значення коефіцієнта конкордації не випадкове, а думки експертів узгоджені.

Результати обробки оцінок експертів свідчать, що найбільший вплив на рівень інноваційного розвитку трудового потенціалу здійснюють такі складники, як інноваційний (0,307), освітній (0,247), компонента зайнятості (0,207), найменший – демографічний (0,007), медичний (0,113) та соціально-економічний (0,120).

Значення індексу рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу коливається в межах від 0,651 (Харківська область) до 0,353 (Луганська область) (рис. 1).

Для визначення сили впливу різноспрямованих чинників на формування трудового потенціалу здійснюємо кореляційний аналіз.

Статистичні показники демографічної компоненти мають значний кореляційний зв'язок між індексом інноваційного розвитку трудового потен-

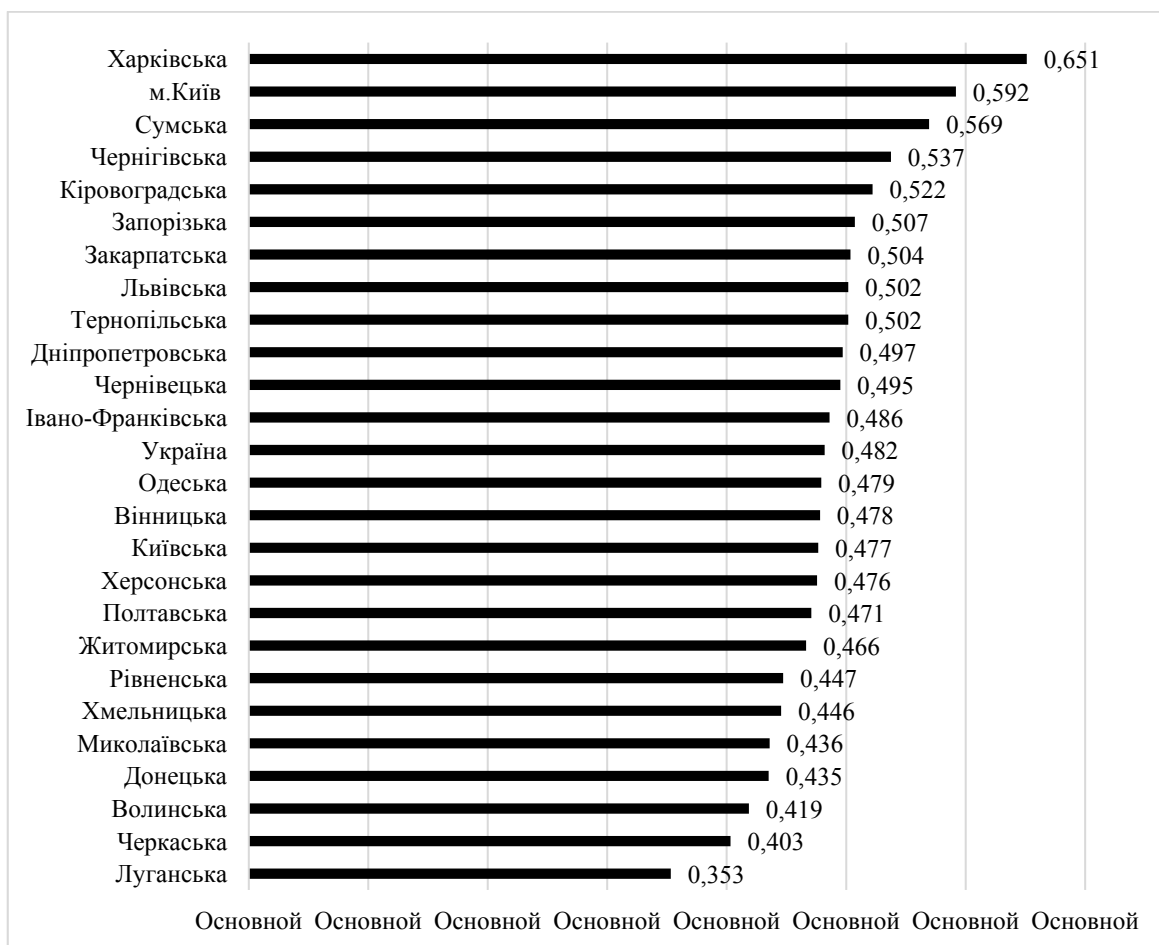


Рис. 1. Інтегральна оцінка індексу рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу за регіонами України в 2017 р.

Джерело: розрахунки автора за даними [3]

ціалу, тому що розрахований коефіцієнт парної кореляції становить 63,6%. Цей зв'язок описується лінійною моделлю:

$$y = 0,75 + 0,004x_1 + 0,008x_2 + 0,001x_3 + 0,002x_4 - 0,001x_5 + 0,003x_6,$$

де y – індекс інноваційного розвитку трудового потенціалу;

x_1 – коефіцієнт природного приросту населення у розрахунку на 1 000 осіб;

x_2 – приріст (скорочення) населення внаслідок міждержавної міграції у розрахунку на 100 тис. осіб;

x_3 – приріст (скорочення) населення внаслідок міжрегіональної міграції у розрахунку на 100 тис. осіб;

x_4 – коефіцієнт смертності дітей у віці до 1 року на 1 000 народжених;

x_5 – співвідношення чисельності осіб у віці молодшого та старшого від працездатного, до чисельності працездатного населення, на 1 000 населення;

x_6 – кількість пенсіонерів у розрахунку на 1 000 осіб населення.

Згідно з розрахунковою моделлю, найбільш суттєвий вплив мали показники природного та механічного руху населення (у другому випадку мається на увазі міждержавна міграція). Так, за зростання населення за рахунок природного відтворення на 1% індекс інноваційного розвитку трудового потенціалу збільшився на 0,004, а за зростання чисельності населення за рахунок міграційних процесів – на 0,008 (рис. 2).

Статистичні показники зайнятості мають сильний кореляційний зв'язок між індексом інноваційного розвитку трудового потенціалу, тому що розрахований коефіцієнт парної кореляції становить 71,9%. Цей зв'язок описується лінійною моделлю (рис. 3):

$$y = 0,479 + 0,018x_1 + 0,023x_2 - 0,037x_3 - 0,0003x_4 + 0,001x_5 + 0,005x_6 - 0,009x_7 - 0,002x_8 - 0,006x_9 - 0,007x_{10} + 0,019x_{11} + 0,002x_{12},$$

де y – індекс інноваційного розвитку трудового потенціалу;

x_1 – рівень економічної активності, %;

x_2 – рівень зайнятості, %;

x_3 – рівень участі у неформальному секторі економіки країни, %;

x_4 – навантаження на одне вільне робоче місце (вакансію), осіб;

x_5 – рівень прийому працівників до середньо-облікової кількості штатних працівників, %;

x_6 – рівень вибуття працівників до середньо-облікової кількості штатних працівників, %;

x_7 – рівень вимушеної неповної зайнятості, %;

x_8 – частка пенсіонерів до облікової кількості штатних працівників, %;

x_9 – питома вага працівників, які працювали під впливом шкідливих чинників, %;

x_{10} – співвідношення суми заборгованості із виплат заробітної плати, % до ФОП;

x_{11} – підвищили кваліфікацію до облікової кількості штатних працівників, %;

x_{12} – частка керівників до чисельності осіб, які підвищили кваліфікацію, %.

Найбільш суттєвий вплив на значення індексу інноваційного розвитку трудового потенціалу, згідно з розрахунками, мають рівні участі населення у неформальному секторі економіки, підвищення кваліфікації до облікової кількості штатних працівників, економічної активності та зайнятості.

Так, за збільшення рівня участі населення у неформальному секторі економіки на 1% рівень інноваційного розвитку трудового потенціалу знизиться на 3,7 п. п., решта із зазначених показників, мають позитивний вплив на результативну ознаку. Отже, індекс інноваційного розвитку трудового потенціалу зростає на 1,8 п. п., 2,3 п. п. та 0,2 п. п. за рахунок зростання на 1%, рівнів економічної активності, зайнятості та підвищення кваліфікації відповідно.

Найбільший вплив на рівень інноваційного розвитку трудового потенціалу має його інноваційний складник (рис. 4), який пояснює 87,7% його варіації.

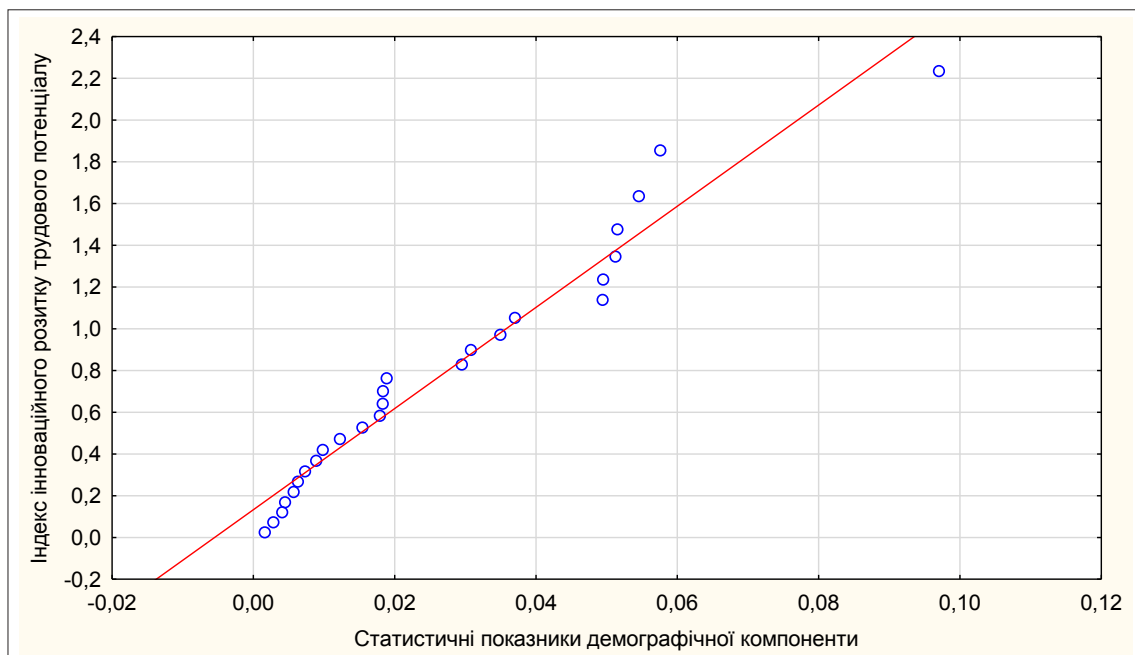


Рис. 2. Кореляційне поле зв'язку між статистичними показниками демографічної компоненти та індексом інноваційного розвитку трудового потенціалу

Джерело: складено автором за даними [3]

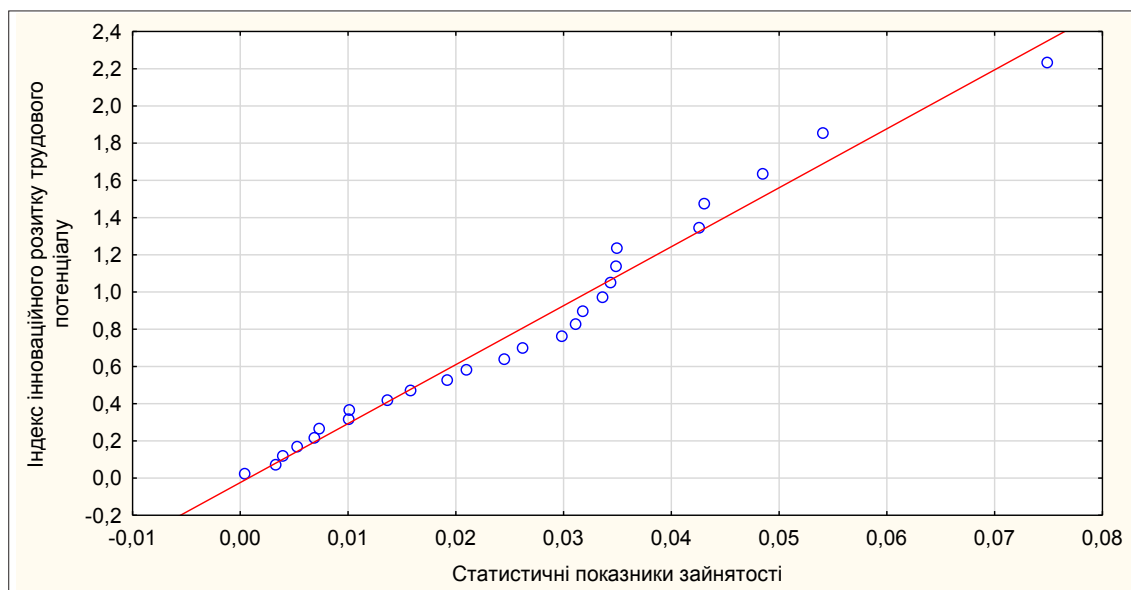


Рис. 3. Кореляційне поле зв'язку між статистичними показниками зайнятості та індексом інноваційного розвитку трудового потенціалу

Джерело: складено автором за даними [3]

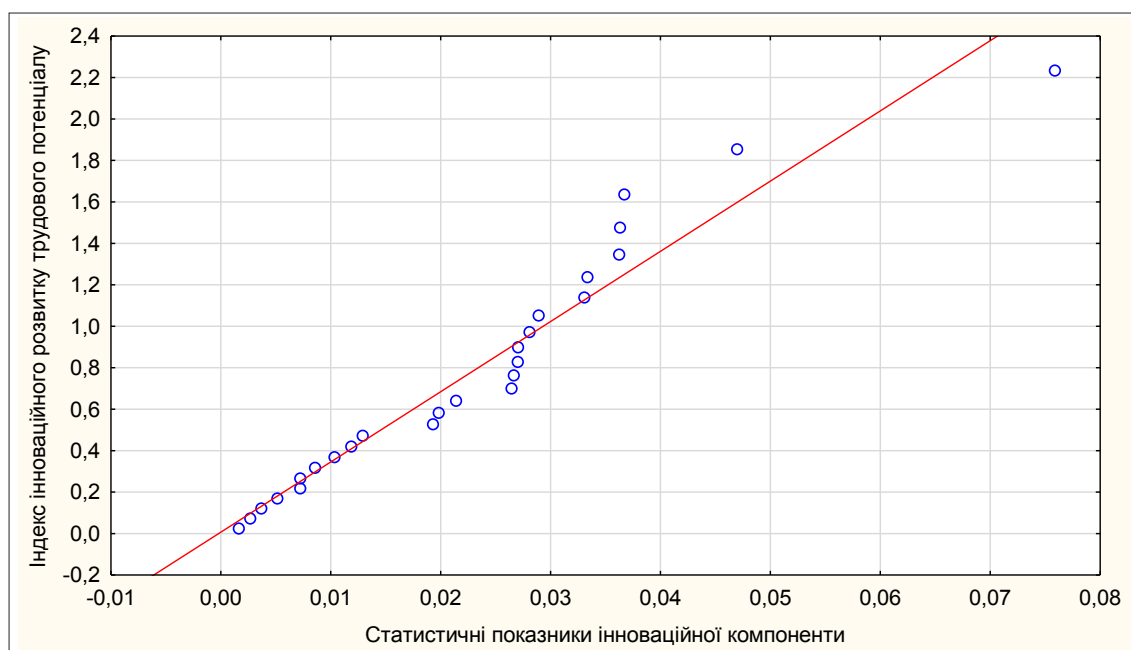


Рис. 4. Кореляційне поле зв'язку між статистичними показниками інноваційного складника та індексом інноваційного розвитку трудового потенціалу

Джерело: складено автором за даними [3]

Кореляційне поле, зображене на рис. 4, описується такою моделлю:

$$y = 0,29 + 0,0003x_1 - 0,0002x_2 + 0,01x_3 + 0,003x_4 + 0,012x_5 + 0,0002x_6 + 0,0011x_7,$$

де y – індекс інноваційного розвитку трудового потенціалу;

x_1 – інноваційна активність промислових підприємств, %;

x_2 – співвідношення витрат на інновації до обсягу реалізованої інноваційної продукції, %;

x_3 – питома вага промислових підприємств, які впроваджують інновації, %;

x_4 – питома вага промислових підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію, що була

новою для ринку, % до кількості підприємств, які реалізували інноваційну продукцію;

x_5 – обсяг реалізованої інноваційної продукції, % до загального обсягу реалізованої промислової продукції;

x_6 – частка реалізованої інноваційної продукції за межі України, % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції;

x_7 – винахідницька активність регіону (з розрахунку на 10 тис. працюючих), осіб.

За допомогою кореляційного аналізу можливо зробити висновки, що на рівень інноваційного розвитку має значний вплив питома вага підприємств, які впроваджують інновації. Питома

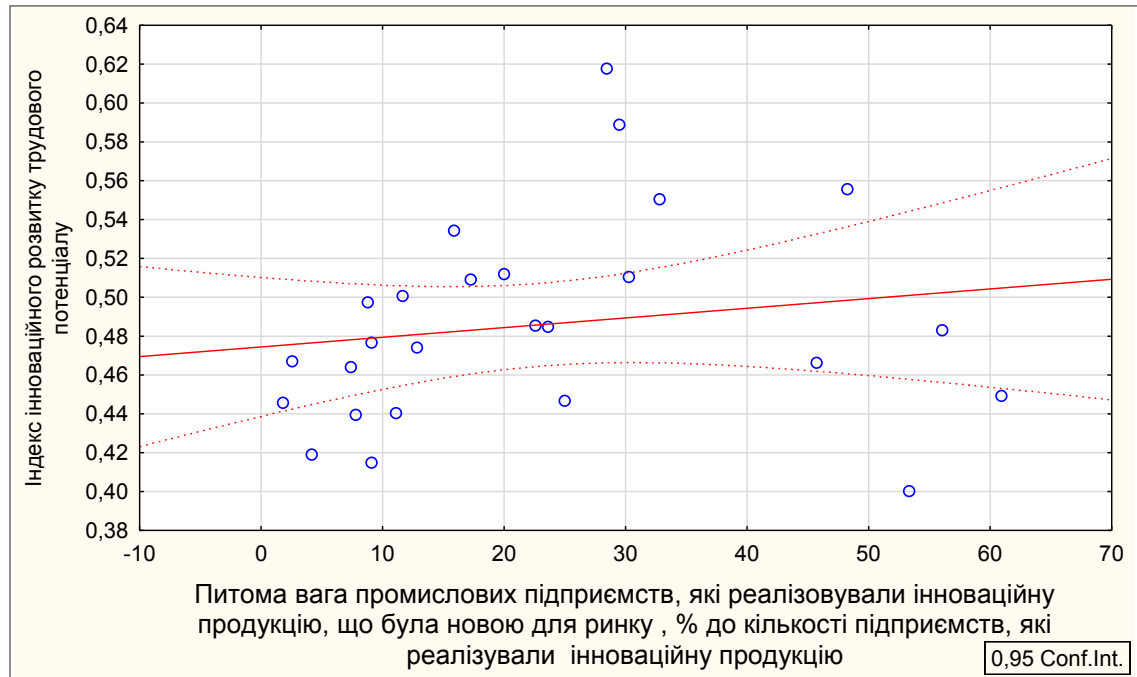


Рис. 5. Кореляційне поле зв'язку між питомою вагою підприємств, які впроваджують інновації, та індексом інноваційного розвитку трудового потенціалу
Джерело: складено автором за даними Державної [3]

вага таких підприємств пояснює 70,5% варіації результативної ознаки. Так, за збільшення частки підприємств, які впроваджують інновації, на 1% рівень інноваційного розвитку трудового потенціалу зростає на 1,1 п. п. (рис. 5).

Отже, можливо зробити висновки, що всі статистичні компоненти рівня інноваційного розвитку можуть пояснити 63,3–87,7% варіації результативної ознаки, що характеризується значним та сильним зв'язком.

Висновки. Отримані значення індексів дають змогу здійснити порівняльну характеристику рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу за регіонами країни. Значення індексу рівня інноваційного розвитку трудового потенціалу коливається в межах від 0,651 (Харківська область) до 0,353 (Луганська область). Умовно регіони України за рівнем інноваційного розвитку

трудового потенціалу можна поділити на п'ять груп. Кореляційний аналіз показав, що всі статистичні компоненти рівня інноваційного розвитку можуть пояснити 63,3–87,7% варіації результативної ознаки, що характеризується значним та сильним зв'язком.

Отже, виконаний аналіз отриманих значень індексу інноваційного розвитку трудового потенціалу та його компонент дає змогу отримати інформацію як щодо рівня готовності безпосередньо економічно активного населення до зайнятості в інноваційній сфері, так і орієнтованості самого зовнішнього середовища на інноваційну модель розвитку. Групування подібних за станом та динамікою розвитку регіонів дає змогу розробляти та впроваджувати гнучку та ефективну політику державного регулювання як щодо розвитку трудового потенціалу, так й інноваційного розвитку регіонів у цілому.

Список використаних джерел:

1. Бараник З.П. Статистика ринку праці: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 167 с.
2. Бендасюк О.О. Особливості розвитку трудового потенціалу України в умовах переходу до інноваційної моделі економіки. Регіональна економіка. 2010. № 1. С. 172–177.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Назва з титул. екрана.

Бабеева О. В.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Резюме

В статье рассмотрен методический подход статистического оценивания развития инновационного развития трудового потенциала населения Украины. Вычислен индекс уровня инновационного развития трудового потенциала по регионам Украины в 2017 г. Проведен корреляционный анализ для выявления факторов влияния на уровень инновационного развития трудового потенциала.

Ключевые слова: трудовой потенциал, интегральное оценивание, корреляционный анализ, инновационное развитие, корреляционное поле, компонента.

Babieieva O. V.

SHEI "Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman"

**STATISTICAL EVALUATION OF FACTORS INFLUENCING THE LEVEL OF INNOVATIVE
DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL**

Summary

The author reviewed the methodical approach of statistical estimation of the labor potential of Ukraine. The index of the level of innovative development of labor potential according to the regions of Ukraine in 2017 was calculated. The author conducted a correlation analysis in order to identify the factors influencing the level of innovation development of labor potential.

Keywords: labor potential, integral estimation, correlation analysis, innovative development, correlation field, component.

НАШІ АВТОРИ

1. **Бабєєва Ольга Вячеславівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
2. **Багдікян Багдікян Сусанна Вараздатівна** – старший викладач кафедри обліку та оподаткування Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
3. **Базецька Ганна Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
4. **Балук Надія Романівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Львівського торговельно-економічного університету
5. **Бодрецький Михайло Вікторович** – кандидат економічних наук, докторант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
6. **Большаков Дмитро Віталійович** – аспірант Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
7. **Братута Олексій Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки промисловості та організації виробництва Українського державного хіміко-технологічного університету
8. **Бусарева Тетяна Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
9. **Вовчанська Ольга Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Львівського торговельно-економічного університету
10. **Галайко Андрій Миронович** – аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка
11. **Герасимчук Зоряна Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, Вища школа міжнародних стосунків та суспільних комунікацій, м. Хелм, Польща
12. **Грінченко Раїса Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету
13. **Громова Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Національного університету державної фіскальної служби України
14. **Дорофєєв Дмитро Анатолійович** – аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»
15. **Дюжев Віктор Геннадійович** – доктор економічних наук, професор кафедри організації виробництва та управління персоналом Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
16. **Загорулько Богдана Олегівна** – магістрант Сумського національного аграрного університету
17. **Зінченко Олена Антонівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку ДВНЗ «Криворізький національний університет»
18. **Іванова Лілія Омелянівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту Львівського державного університету фізичної культури імені І. Боберського
19. **Іжевський Павло Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи Хмельницького національного університету
20. **Ільченко Наталія Борисівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри торговельного підприємництва та логістики Київського національного торговельно-економічного університету
21. **Кабанець Ірина Анатоліївна** – старший викладач кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
22. **Каличева Наталія Євгеніївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту
23. **Качула Світлана Валентинівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Університету митної справи та фінансів, м. Дніпро
24. **Кібенко Катерина Андріївна** – аспірант Таврійського державного агротехнологічного університету
25. **Кірнос Інна Олександрівна** – кандидат наук з державного управління, доцент, докторант Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського
26. **Кобченко Михайло Юрійович** – аспірант Полтавської державної аграрної академії
27. **Конєва Тетяна Анатоліївна** – аспірант Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
28. **Костишин Наталія Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
29. **Кусик Наталія Львівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
30. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
31. **Манченко Крістіна Ігорівна** – студентка магістратури спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

32. **Маркіна Ірина Анатоліївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Полтавської державної аграрної академії
33. **Матукова Ганна Іллівна** – доктор педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
34. **Мельник Юрій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Одеської національної академії харчових технологій
35. **Миколук Оксана Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри обліку аудиту та оподаткування Хмельницького національного університету
36. **Міщук Наталія Володимирівна** – асистент кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівського національного університету імені Івана Франка
37. **Могильна Людмила Миколаївна** – кандидат економічних наук, старший викладач Сумського національного аграрного університету
38. **Мокряк Едуард Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту і публічного адміністрування, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
39. **Паргола Андрій Ігорович** – аспірант Державного університету інфраструктури та технологій
40. **Пасічниченко Ігор Вікторович** – магістр Українського державного університету залізничного транспорту
41. **Письменний Віталій Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
42. **Пічура Віталій Іванович** – доктор сільськогосподарських наук, доцент, професор кафедри екології та сталого розвитку імені професора Ю. В. Пилипенка Херсонського державного аграрного університету
43. **Потравка Лариса Олександрівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри публічного управління та адміністрування Херсонського державного аграрного університету
44. **Рубльов Олег Володимирович** – магістр Українського державного університету залізничного транспорту
45. **Свида Іванна Василівна** – кандидат економічних наук, докторант Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського
46. **Супрун Анатолій Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
47. **Супрун Наталія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку ДВНЗ «Криворізький національний університет»
48. **Троханяк Степан Романович** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівського національного університету імені Івана Франка

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 1 від 11.09.2018 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 20,46.
Підписано до друку 28.09.2018 р. Замов. № 0918/94. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.