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

100 Років
ХЕРСОНСЬКОМУ ДЕРЖАВНОМУ
УНІВЕРСИТЕТУ

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 24
Частина 1

Херсон
2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

***Соловйов Ігор Олександрович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організацій Херсонського державного аграрного університету).*

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

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

***Мохненко Андрій Сергійович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

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

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

***Ушкаренко Юлія Вікторівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

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

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

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

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

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

Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 15 від 26.06.2017 р.

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

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2017
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2017

ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України,який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу,а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених,творчих,талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів,пошуків,звершень,зростання та примноження здобутків.

Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами,які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.

Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки,світового господарства та міжнародних економічних відносин,економіки та управління підприємствами,інноваційної та інвестиційної діяльності,бухгалтерського обліку,аналізу та аудиту,фінансів та податкової політики,математичних методів та інформаційних технологій в економіці,сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.

Упевнений,що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.

Щиросердно вітаю редакційний колектив,авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету
Василь СТРАТОНОВ

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Назарук О.М.
АНАЛІЗ СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ (1990-2015 РР.) 9

Смєсова В.Л.
ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ У ПРАЦЯХ ПРЕДСТАВНИКІВ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ І РАННЬОГО НЕОЛІБЕРАЛІЗМУ 14

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Василиця О.Б.
ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТОКИ В СИСТЕМІ УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН 19

Дячек В.В., Пастухова Н.В.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 23

Ложачевська О.М.
АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ БІЗНЕС-АВІАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ 27

Побоченко Л.М., Сабатін О.С.
РОЗВИТОК E-COMMERCE НА ПРИКЛАДІ ІНТЕРНЕТ-КРАМНИЦІ AMAZON 31

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Буринська О.І.
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ 35

Ігнатко М.І., Готра В.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ 39

Кітц Р.Р.
МАКРОПРУДЕНЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 43

Козлянченко О.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ 50

Колісніченко П.Т.
ЗАГРОЗИ, РИЗИКИ ТА НЕБЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 57

Марков Б.М.
ПОНЯТТЯ ТА РЕГУЛЯТОРИ РОЗДРІБНОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ 61

Матвійчук Н.П.
ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 66

Меглей В.І.
ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ, ЕКОЛОГІЧНІ ВИМІРИ 70

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабірлі У.Х., Олійник А.М., Павленко О.П.
АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ НА ТОВАРИ ВІТЧИЗНЯНОГО ПОХОДЖЕННЯ НА РИНКАХ ЄС 74

Бойко К.О., Швець Є.В.
МЕТОДИ ТА ЕТАПИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ 80

Бойчик І.М.
УДОСКОНАЛЕННЯ БРЕНДИНГУ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ **84**

Боковець В.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ **89**

Бондаренко Т.В.
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ **93**

Гайденко С.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА **98**

Грабчак В.І.
РЕПУТАЦІЯ ЯК ГОЛОВНЕ ДЖЕРЕЛО КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА **102**

Грушина А.І.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ КУЛЬТУРИ **107**

Данкеєва О.М.
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ОЦІНКИ ВИХОДУ РОЗДРІБНОЇ МЕРЕЖІ НА НОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ **113**

Демчук Н.І., Абахтімова А.А.
УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ **118**

Драган О.І.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА **121**

Ксьондз С.М., Баковець М.В., Войтюк А.В.
ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ **124**

Мукомела-Михалець В.О.
НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ НАРОЩУВАННЯ І РОЗВИТКУ **127**

Петришин Л.П.
ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ТА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ **132**

Поляков П.А.
КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ **136**

Сабецька Т.І.
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА **141**

Семенюк І.Ю.
ОЦІНКА СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ **146**

Совсун К.С., Следь О.М.
ЕФЕКТИВНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ **150**

Халімон Т.М.
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА **153**

Чубаренко А.С.
ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНИХ СЛУЖБ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ **158**

Шастун С.В.
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ **162**

Шиян Н.І.
ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ **167**

Коваленко Д.І.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ **171**

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Білоскурський Р.Р.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ..... **175**

CONTENTS

SECTION 1
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Nazaruk O.M.
ANALYSIS OF THE STATE OF AGRICULTURE IN UKRAINE (1990-2015)..... **9**

Smiesova V.L.
ECONOMIC INTERESTS IN THE WORK OF REPRESENTATIVES
OF INSTITUTIONALISM AND EARLY NEOLIBERALISM..... **14**

SECTION 2
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Vasylytsya O.B.
INVESTMENT FLOWS IN UKRAINIAN AND US ECONOMIC RELATIONS..... **19**

Dyachek V.V., Pastukhova N.V.
ANALYSIS OF EFFICIENCY OF METHODS OF CURRENCY SYSTEM REGULATION
IN MODERN CONDITIONS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY..... **23**

Lozhachevska O.M.
ANALYSIS OF WORLD MARKETS BUSINESS AVIATION IN GLOBAL COMPETITION..... **27**

Pobochenko L.M., Sabatin O.S.
THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE FOR AN EXAMPLE ONLINE STORE AMAZON..... **31**

SECTION 3
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Burynska O.I.
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AS A TOOL TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF
AGRARIAN SECTOR IN UKRAINE..... **35**

Hotra V.V., Ihnatko M.I.
PECULIARITIES OF FORMATION OF THE CONTROL MECHANISM OF INNOVATIVE
DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE..... **39**

Kitz R.R.
MACROPRUDENTIAL MECHANISMS FOR FINANCIAL STABILIZATION
OF THE ECONOMY OF UKRAINE..... **43**

Kozlyanchenko O.M.
CONCEPTUAL PRINCIPLES OF EFFECTIVE STATE SYSTEM CRISIS MANAGEMENT
AGRICULTURAL MACHINERY IN UKRAINE..... **50**

Kolisnichenko P.T.
THREATS, RISKS, DANGERS IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY **57**

Markov B.M.
THE CONCEPT AND CONTROL OF RETAIL FOOD MARKET..... **61**

Matviichuk N.P.
FANCTIONING THE BRANCH OF HORTICULTURE IN GLOBALIZATIONS CONDITIONS..... **66**

Mehlei V.I.
PROSPECTS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL SYSTEM
OF AGRICULTURAL MANAGEMENT: ECONOMIC, SOCIAL
AND ENVIRONMENTAL DIMENSION..... **70**

SECTION 4
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Babirli U.H., Oliinyk A.M., Pavlenko O.P.
AN ANALYSIS OF CONSUMER DEMAND FOR NATIONAL GOODS ON THE EU MARKETS..... **74**

Boiko K.O., Shvets E.V.
METHODS AND STEPS OF RESEARCH OF COMPETITIVE MARKET
OF CONSTRUCTION SERVICES..... **80**

Boichyk I.M.
IMPROVING BRANDING THE BASIS FOR INCREASE BUSINESS VALUE..... **84**

Bokovets V.V.
IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROCESSES
AT MODERN ENTERPRISES....89

Bondarenko T.V.
INNOVATIVE DEVELOPMENT AS THE CONDITION OF EFFECTIVE FUNCTIONING
OF HORTICULTURAL ENTERPRISES....93

Gaidenko S.N.
THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISES HOUSING AND COMMUNAL....98

Hrabchak V.I.
REPUTATION AS THE MAIN SOURCE OF COMPANY'S CAPITALIZATION....102

Hrushyna A.I.
EVALUATION OF EFFECTIVENESS STRATEGIC MANAGEMENT
OF FINANCIAL RESOURCES OF CULTURAL ENTERPRISE....107

Dankeieva O.M.
APPLICATION OF THE METHOD OF THE ANALYSIS OF HIERARCHIES
FOR THE ASSESSMENT OF THE ENTRY OF RETAIL NETWORK
INTO THE NEW MARKET IN UKRAINE....113

Demchuk N.I., Abakhtimova A.A.
MANAGEMENT OF BANK RISKS....118

Dragan H. I.
THEORETICAL APPROACHES TO MANAGEMENT COMPETITIVE ADVANTAGES
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE....121

Ksondz S.M., Bakovets M.V., Voityuk A.V.
INCREASE PROFITABILITY IN A MARKET SUMMARY....124

Mukomela-Mykhalets V.O.
INTANGIBLE ASSETS OF INDUSTRIAL CORPORATIONS:
PROBLEMS OF EXPANSION AND DEVELOPMENT....127

Petryshyn L.P.
TARGETS OF DEVELOPMENT OF PEOPLE'S HOUSEHOLDS
AND AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE....132

Polyakov P.A.
MANAGEMENT CONCEPT ECONOMIC SECURITY OF DOMESTIC ENTERPRISES....136

Sabetska T.I.
FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM
OF ENSURING THE FINANCIAL-ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE....141

Semeniuk I.Yu.
ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES
IN THE CONDITIONS OF DEEPENING OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES....146

Sovsun K.S., Sled' A.N.
EFFECTIVE METHODS OF MOTIVATION....150

Khalimon T.M.
MANAGING COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE....153

Chubarenko A.S.
WAYS TO REFORM THE EXISTING STRUCTURE OF ECONOMIC SERVICES,
WHICH INFLUENCES ON INNOVATIVE ACTIVITIES....158

Shastun S.V.
ESSENCE AND FEATURES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY....162

Shiyan N.I.
SOME ASPECTS OF ORGANIC PRODUCTION....167

Kovalenko D.I.
THE EFFICIENCY OF THE USE OF LAND CAPITAL OF AGRARIAN ENTERPRISES....171

SECTION 5
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Biloskurskyy R.R.
FOREIGN EXPERIENCE AND NATIONAL FEATURES OF PROVIDING
INNOVATIVE ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT....175

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.4

Назарук О.М.
старший викладач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету

АНАЛІЗ СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ (1990-2015 РР.)

Аналізується стан сільського господарства України за період з 1990 р. до 2015 р. Досліджується динаміка наступних показників: валової продукції сільського господарства, обсягів виробництва валової сільськогосподарської продукції з розрахунку на 100 га сільгоспугідь, виробництва основних видів продукції рослинництва та тваринництва, показника рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, індексу продуктивності праці, ефективності виробництва продукції, середньомісячної заробітної плати (у розрахунку на одного працівника).
Ключові слова: агропромисловий комплекс, сільське господарство, валова продукція, рентабельність виробництва, індекс продуктивності праці.

Назарук О.Н. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ (1990-2015 гг.)
Анализируется состояние сельского хозяйства Украины за период с 1990 г. по 2015 г. Исследуется динамика следующих показателей: валовой продукции сельского хозяйства, объемов производства валовой сельскохозяйственной продукции в расчете на 100 га сельхозугодий, производства основных видов продукции растениеводства и животноводства, показателя рентабельности производства сельскохозяйственной продукции, индекса производительности труда, эффективности производства продукции, среднемесячной заработной платы (в расчете на одного работника).
Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, валовая продукция, рентабельность производства, индекс продуктивности труда.

Nazaruk O.M. ANALYSIS OF THE STATE OF AGRICULTURE IN UKRAINE (1990-2015)
The analysis of state of agriculture in Ukraine for the period from 1990 to 2015. We investigate the dynamics of next indicators: gross agricultural production, the volume of gross agricultural production per 100 hectares of farmland, production of major crop production and livestock production indicator of profitability of agricultural production, the index of labor productivity, production efficiency and the average monthly wage (calculated per employee).
Keywords: agricultural complex, agriculture, gross output, production profitability, index of labor productivity.

Постановка проблеми. Україна є аграрною країною, яка має вагомий природно-ресурсний потенціал. Обсяг земель, придатних для використання у сільському господарстві, становить 41,7 млн. га [1]. Площа земель, придатних до рільництва, складає 33 млн. га, і перевищує площу орних земель таких країн Європи як Великобританія – у 5,1 рази, Франція – 1,9, Німеччина – 2,8, Польща – 2,3 [1].

Агропромисловий комплекс (АПК) України є стратегічною ланкою економіки країни, результатом діяльності якої є формування суттєвої частини ВВП та бюджетних надходжень. Стан АПК значною мірою впливає на тенденції розвитку сільських територій.

Найбільш вагомою складовою агропромислового комплексу України є сільське господарство. Визначення стратегічних пріоритетів розвитку сільськогосподарського виробництва та розробка ефективної регуляторної політики потребує аналізу стану галузі за роки незалежності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу стану сільського господарства України приділяли увагу багато вчених, серед яких: О. Павленко [2], О. М. Барилович [3], В. С. Бойченко та М. В. Линник [4], І. В. Казакова [5], О. Г. Сула [6], О. Фльонц [7].

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проведення аналізу для виокремлення проблем сільськогосподарської галузі України та розробки шляхів їх вирішення у подальших дослідженнях.

Виклад основного матеріалу. За період від набуття Україною незалежності до 2016 року, виробникам сільськогосподарської продукції не вдалося досягли рівня 1990 року. Так, виробництво валової продукції сільського господарства загалом за період, що досліджується, знизилось на 10,2 %. Слід зауважити, що при цьому обсяг валової продукції рослинництва збільшився на 27,0 %, а тваринництва – зменшився на 50,4 %.

З таблиці 1 бачимо, що у тенденції зміни показника виробництва валової продукції сільського господарства можливо розділити на два основні етапи: 1991-1999 рр. – етап стрімкого стаду, та 2000- наш час – етап відновлення. Це пояснюється ходом реформування аграрної галузі в Україні. Так, на першому етапі формувалася нормативно-правова база, реформи затягувалися, а в цілому по країні спостерігався спад виробництва. Другий етап розпочався з прийняття Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» [9].

Результатом дії вищезазначеного Указу Президента стало збільшення обсягів виробництва валової сільськогосподарської продукції з розрахунку на 100 га сільгоспугідь, і цей показник вперше, за період незалежності України, перевищив рівень 1990 р. (рис. 1).

Розглянемо результативність діяльності сільгоспвиробників у розрізі виробництва основних видів продукції галузі (табл. 2).

Аналізуючи табл. 2 бачимо, що у рослинництві протягом досліджуваного періоду збільшилося виробництво більшості основних сільськогосподарських культур (окрім цукрових буряків та плодовоягідних культур) (рис. 2).

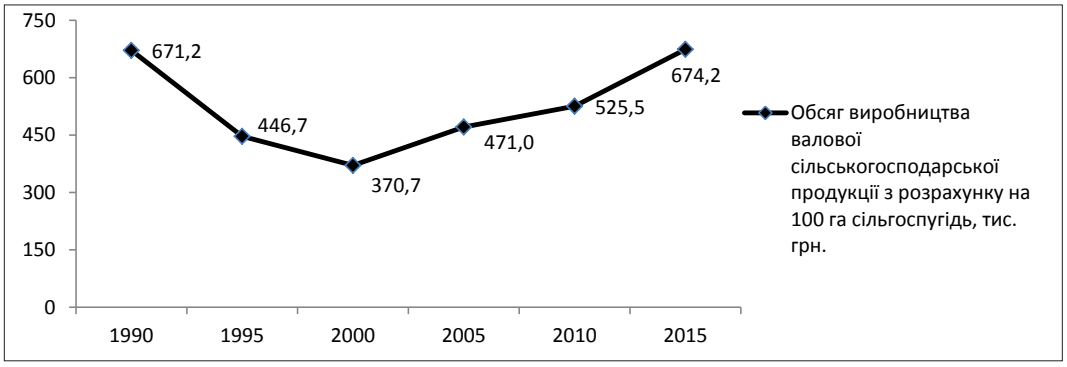

Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва валової сільськогосподарської продукції з розрахунку на 100 га сільгоспугідь

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

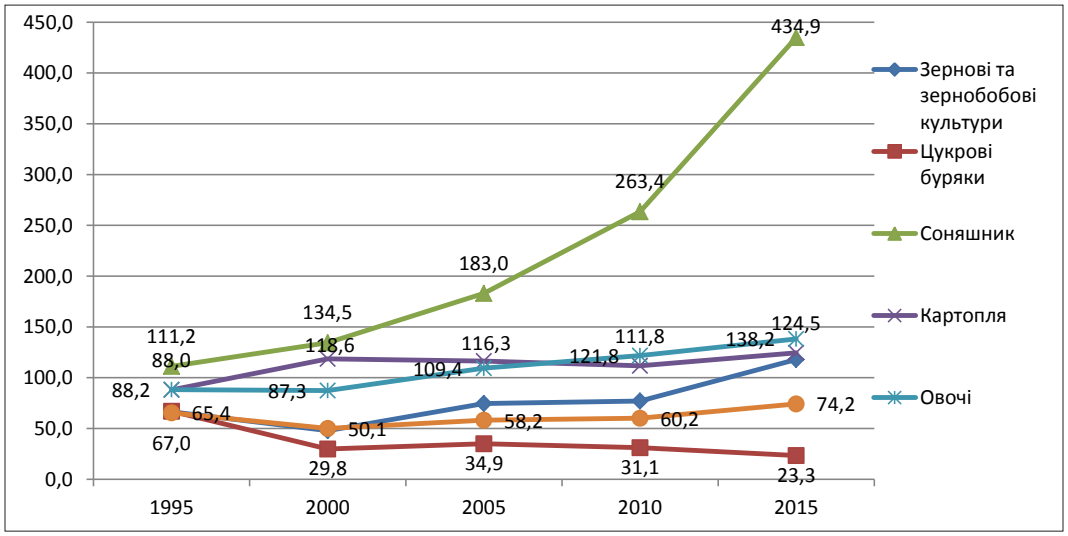

Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва (у співвідношенні до обсягів 1990 р.)

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

Таблиця 1

Валова продукція сільського господарства України у постійних цінах 2010 р.

Роки	Валова продукція, млн. грн.	в тому числі продукція			
		рослинництва		тваринництва	
		млн. грн.	% у валовій продукції	млн. грн.	% у валовій продукції
1990	282774,2	145502,0	51,5	137272,2	48,5
1995	183890,3	106329,6	57,8	77560,7	42,2
2000	151022,2	92838,9	61,5	58183,3	38,5
2005	179605,8	114479,9	63,7	65125,9	36,3
2010	194886,5	124554,1	63,9	70332,4	36,1
2015	239369,9	168348,6	70,3	71021,3	29,7

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

Таблиця 2

Виробництво основних видів продукції рослинництва сільгоспвиробниками в Україні, тис. тонн

	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Зернові та зернобобові культури	51009	33930	24459	38016	39271	60126
Цукрові буряки	44264	29650	13199	15468	13749	10331
Соняшник	2571	2860	3457	4706	6772	11181
Картопля	16732	14729	19838	19462	18705	20839
Овочі	6666	5880	5821	7295	8122	9214
Плоди та ягоди	2902	1897	1453	1690	1747	2153

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

Так, приріст спостерігається за обсягом виробництва соняшнику – на 11056 тис. тонн, овочів – на 2749 тис. тонн та картоплі – на 5018 тис. тон. Зменшення обсягу притаманне виробництву цукрових буряків – на 28263 тис. тонн та плодово-ягідних культур – на 895 тис. тонн.

Згідно даним таблиці 3 обсяги виробництва основних видів продукції тваринництва скоротилися відносно обсягів 1990 р. за всіма позиціями. Так, виробництво м'яса скоротилося на 1 086,2 тис. тонн, молока – на 14 126,8 тис. тонн, яєць – на 1 153,2 млн. штук, вовни – на 27 732 тонн (рис. 3).

Позитивна динаміка зміни обсягів виробництва валової продукції сільського господарства з розрахунку на 100 га сільгоспугідь спричинила й збільшення рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств України. Так, якщо за період з 1991 р. по 2000 р. спостерігався стрімкий спад рівня рентабельності, який у 2000 р. досяг відмітки «-1 %», то в період з 2005 р. по 2015 р. – показник, що досліджується, демонстрував зростання (рис. 4).

Налагодженню позитивної динаміки показника рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції сприяло також збільшення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, що, в свою чергу, було спричинено становленням нових організаційно-правових форм господарювання (рис. 5).

Слід зазначити, не зважаючи на те, що загалом обсяг виробництва сільськогосподарської продукції скоротився, на сьогодні індекс продуктивності праці збільшився і перевищив рівень 1990 р. як у цілому

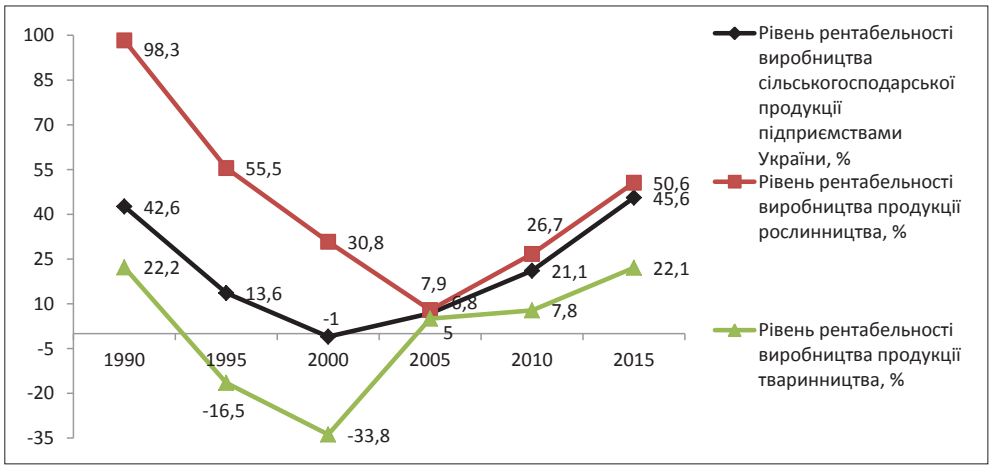

Рис. 4. Динаміка показника рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції підприємствами України

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

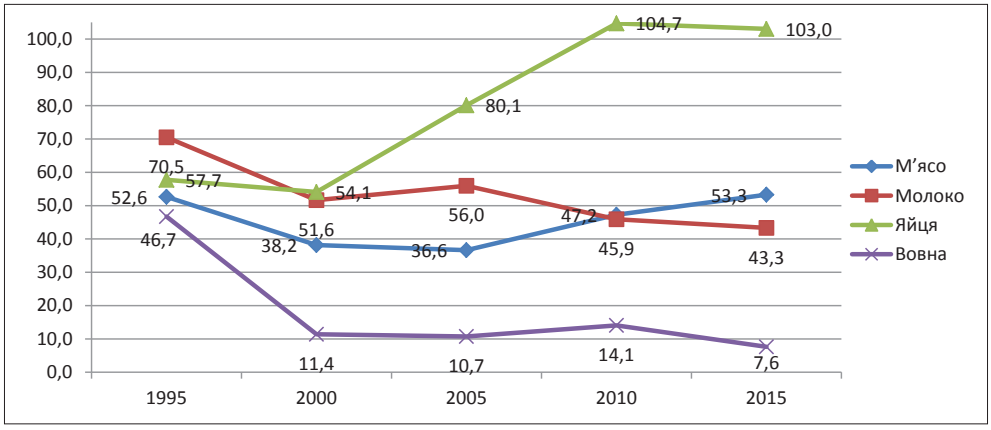

Рис. 3. Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції тваринництва (у співвідношенні до обсягів 1990 р.)

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

Таблиця 3

Виробництво основних видів продукції тваринництва сільгоспвиробниками в Україні

	1990	1995	2000	2005	2010	2015
М'ясо, тис. тонн	4357,8	2293,7	1662,8	1597,0	2059,0	2322,6
Молоко, тис. тонн	24508,3	17274,3	12657,9	13714,4	11248,5	10615,4
Яйця, млн. штук	16286,7	9403,5	8808,6	13045,9	17052,3	16782,9
Вовна, тонн	29804	13926	3400	3195	4192	2270

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

по сільському господарству, так і у рослинництві та тваринництві.

Зміна рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств супроводжувалося переходом від збиткової до прибуткової діяльності (рис. 6). Так, у 1990 р. прибутковість сільськогосподарських підприємств склала 11422,8 млн. грн. при рівні рентабельності 42,6%. У 2000 р. при рентабельності у «-1 %» сільгоспвиробники понесли збитки у розмірі 1955,9 млн. грн., після чого обидва показники почали зростати.

Збільшення прибутковості сільськогосподарських підприємств сприяло підвищенню рівня середньомі-

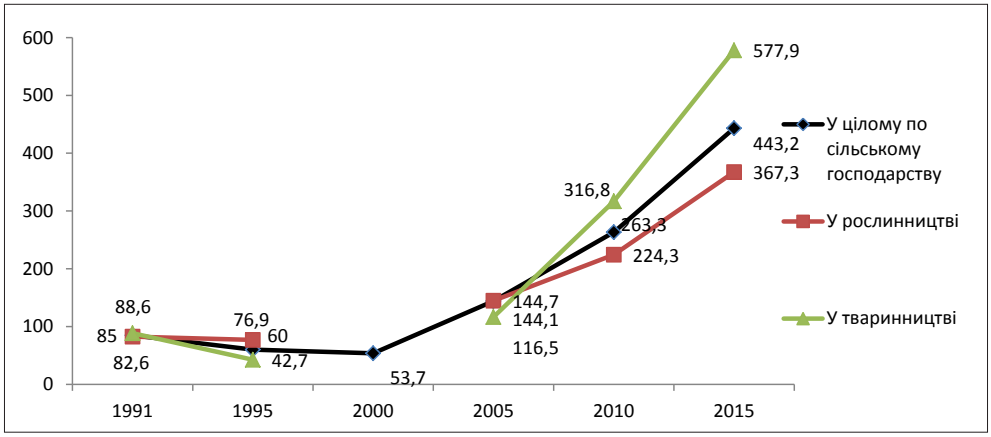

Рис. 5. Динаміка індексу продуктивності праці у сільському господарстві (1990 р. – 100 %)

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

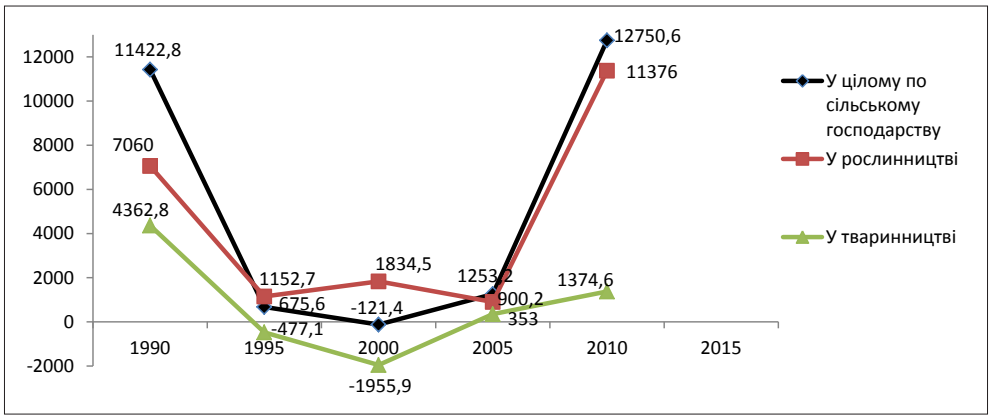

Рис. 6. Динаміка ефективності виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами України, млн. грн.

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

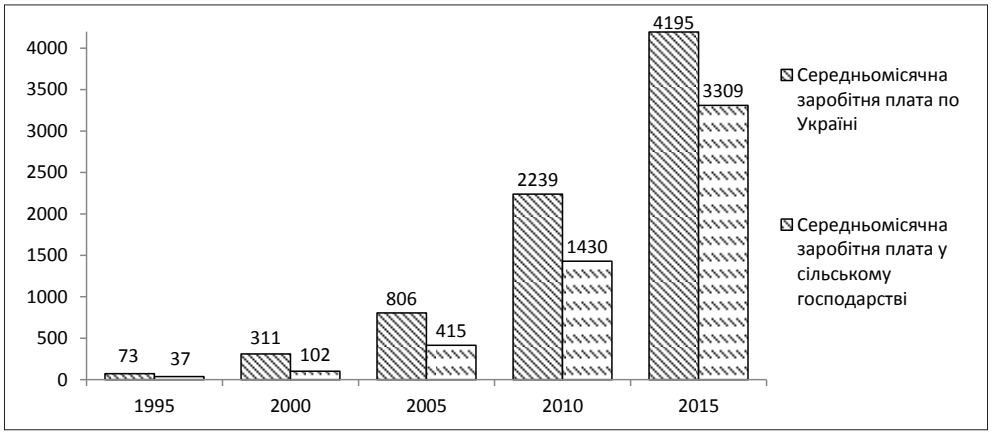

Рис. 7. Динаміка середньомісячної заробітної плати, у розрахунку на одного працівника, грн.

Джерело: [складено за даними Державної служби статистики України]

сячної заробітної плати у галузі. Проте, вона й досі є суттєво нижчою за середню по Україні, у розрахунку на одного працівника (рис. 7). Це, в свою чергу, не сприяє залученню до роботи у сільському господарстві висококваліфікованих робітників.

Висновки і пропозиції. Сільське господарство України є однією з провідних та бюджетоутворюючих галузей економіки країни, яка в останні роки демонструє позитивні зміни. Наявний ресурсний потенціал дозволяє не тільки зберегти існуючі тенденції, а й нарощувати темпи виробництва та експортний потенціал. Але сучасна модель функціонування галузі не може забезпечити її якісні та кількісні зміни для подальшого виходу на світовий ринок сільськогосподарської продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан та проблеми розвитку агропромислового комплексу [Електронний ресурс]. – Електрон. дан. (1 файл). – Режим доступу до матеріалу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10823/1/Status%20and%20problems.pdf – Назва з екрана.
2. О. Павленко, Розвиток агропромислового комплексу – ключ до соціально-економічної і фінансової стабільності нашої країни [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації : http://www.agroua.net/news/index.php?nd=20&monthsel=04&yearsel=2015.
3. Барилович О.М., Стан та проблеми розвитку сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до інформації : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/8/44.pdf.
4. Бойченко В.С., Линник М.В., Сучасний стан розвитку сільського господарства в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: http://bses.in.ua/journals/2016/8-2016/16.pdf.
5. Казакова І.В. Стан і перспективи розвитку сільського господарства в Україні / І.В. Казакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/38845-Stan_i_perspektivi_rozvitku_s/ 1.html.
6. Сула О.Г. Сучасні проблеми сільського господарства в Україні / О.Г. Сула [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sworld.com.ua/konfer34/713.pdf.
7. Фльонц О. Аграрний сектор України: проблеми та перспективи розвитку / О. Фльонц // Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція ІКСГП НААН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2014_10_16_17/sekcija_5_ekonomichni_nauki/agrarnij_sektor_ukrajini_problemi_ta_perspektivi_rozvitku/8-1-0-137.
8. Статистичний збірник «Валова продукція сільського господарства України» / за ред.. Н.С. Власенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до інформації: http://ukrstat.gov.ua/.
9. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» [Електронний ресурс]. – Електрон. дан. (1 файл). – Режим доступу до матеріалу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1529/99 – Назва з екрана.

УДК 330.161:330.831:330.834:330.837

Смєсова В.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Українського державного хіміко-технологічного університету

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ У ПРАЦЯХ ПРЕДСТАВНИКІВ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ І РАННЬОГО НЕОЛІБЕРАЛІЗМУ

Досліджена еволюція системи поглядів економістів щодо формування та реалізації інтересів економічних акторів. Розкриті концептуальні положення представників інституціоналізму і раннього неолібералізму щодо об'єктів, суб'єктів, чинників, механізмів регулювання, характеру відтворення економічних інтересів. Розроблено основні характеристики інтересів економічних акторів господарства першої половини ХХ ст. відповідно до мети, структури, результатів і ступеня реалізації, характеру прояву, способів вирішення конфліктів, мотивів тощо.

Ключові слова: відтворення, економічна думка, економічна поведінка, економічний інтерес, інституціоналізм, інтерес, неолібералізм.

Смесова В.Л. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В ТРУДАХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА И РАННЕГО НЕОЛИБЕРАЛИЗМА

Исследована эволюция системы взглядов относительно формирования и реализации интересов экономических актеров. Раскрыты концептуальные положения представителей институционализма и раннего неолиберализма относительно объектов, субъектов, факторов, механизмов регулирования, характера воспроизводства экономических интересов. Разработаны характеристики интересов экономических акторов хозяйства первой половины ХХ в. в соответствии с целями, структурой, степенью реализации, характером проявления, способами решения конфликтов.

Ключевые слова: воспроизводство, экономическая мысль, экономическое поведение, экономический интерес, институционализм, интерес, неолиберализм

Smiesova V.L. ECONOMIC INTERESTS IN THE WORK OF REPRESENTATIVES OF INSTITUTIONALISM AND EARLY NEOLIBERALISM

The evolution of the system of views on the formation and realization of the interests of economic actors is investigated. Conceptual positions of representatives of institutionalism and early neo-liberalism are revealed with respect to objects, subjects, factors, regulatory mechanisms, the nature of reproduction of economic interests. The characteristics of the interests of economic actors in the economy of the first half of the 20th century have been developed in accordance with the goals, structure, degree of implementation, the nature of manifestation, ways of resolving conflicts.

Keywords: reproduction, economic thought, economic behavior, economic interest, institutionalism, interest, neoliberalism

Постановка проблеми. Експлікація дій окремої людини, домогосподарства, фірми, держави відкриває можливості для розширення наукових уявлень щодо розвитку господарської системи у той чи інший історичний відрізок часу, у тих чи інших економічних умовах. Ефективність функціонування будь-якої економічної системи передусім визначається інтересами, мотивами, волею, прагненнями та усвідомленою поведінкою економічних акторів. Пізнання специфіки економічних інтересів має не тільки прикладне, а й передусім наукове значення. Виявлення споріднених та схожих рис у прагненнях акторів на тих чи інших відрізках розвитку світового господарства і одночасно викарбовування особливого, неповторного, ідентичного у їхній характеристиці доповнює теорію економічних інтересів, яка почала активно розвиватися з першої половини ХХ ст.

Проведений нами **аналіз досліджень і публікацій** показав, що проблематика економічних інтересів була предметом наукових досліджень значної кількості українських та російських науковців. Так, роботи О. Діденко [1], А. Скворцова [2], Н. Чернецової [3] присвячено науково-методичним підходам до дослідження сутності поняття «економічний інтерес», водночас П. Канапухін [4], В. Геєць, В. Голіков, Б. Кваснюк [5], Н. Новікова [6] розглядали напрями державного регулювання та механізми реалізації економічних інтересів в економічному середовищі, методи оцінки економічних інтересів. Дослідження певних аспектів методології та генезису теоретичних уявлень науковців щодо економічних інтересів проводили Н. Чернецова [3], Л. Антошкіна [7].

Водночас еволюція теорії економічних інтересів, розвиток економічних поглядів на предмет відтворення інтересів економічних акторів є недостатньо вивченими та потребують подальшого теоретико-методологічного аналізу. Метою статті є поглиблення наукових знань у сфері генезису теорії економічних інтересів представниками інституціоналізму та раннього неолібералізму з урахуванням специфіки розвитку господарства.

Виклад основного матеріалу. У першій половині ХХ ст. революційні науково-технічні зміни сприяли розширенню виробництва, що прискорило реалізацію економічних інтересів власників великого капіталу. Посилення монополізації, концентрації виробництва та централізації капіталу привело до обмеження доходів дрібних підприємців, доходів робітників, що мало наслідком поглиблення протиріч інтересів економічних суб'єктів. Перша світова війна, післявоєнні революції, занепад системи золотого стандарту, криза 1920–1921 рр. стали серйозними потрясіннями та випробуванням для індустріального господарства ринкового типу. У 30-х рр. ХХ ст. надмонополізація економіки привела до страшної економічної катастрофи – Великої депресії, яка беззаперечно довела, що в кризових умовах ринкові інструменти регулювання є недієздатними і ціновий механізм не можна вважати безумовним важелем гармонізації економічних інтересів. Зазначені економічні події, на наш погляд, червоною ниткою проходять в економічних поглядах представників інституціоналізму і раннього неолібералізму.

Інституціоналізм, зародження якого відбулося на межі XIX – XX ст., а як напряму економічної думки – у 20–30 рр. XX ст., піддав значній критиці погляди класичної та неокласичної шкіл за ортодоксальність трактування індивіда як «економічної людини», порядок дій якої є статичним. Натомість вчені цього напряму запропонували розглядати економічні інтереси під призмою впливу на життя людини різноманітних чинників природного, економічного та загалом соціального походження, їх постійного генезису на основі використання міждисциплінарного підходу та історико-генетичного методу. На думку інституціоналістів, прояв втілених в інститутах біологічних закономірностей розвитку, способів господарювання, мислення, традицій, звичаїв людей віддзеркалюється в їхніх економічних інтересах. Одночасно першість вчені віддавали загальнонаціональним, а не індивідуальним економічним інтересам.

У праці Т. Веблена «Теорія дозвільного класу» висунуто підхід до обґрунтування змісту економічних інтересів через розуміння соціальних інституцій, психологічних мотивів і факторів, які чинять вплив на поведінку людини як учасника господарського життя. Соціальні інститути трактуються ним як «особливі способи існування суспільства, які утворюють особливу систему суспільних відносин» [8, с. 200]. Економічні інтереси реалізуються на основі використання сил навколишнього середовища та способів здійснення господарського життя, нагромаджених у минулому попередніми поколіннями, втілених у соціальних інституціях [8, с. 204]. Такими рушійними силами вчений вважає сукупність мотивів, інстинктів, стимулів, прагнень, спонукань людини. Серед них Веблен виділяє «інстинкт майстерності», мотиви багатства та грошового суперництва, споживання, прагнення до престижу і комфорту, соціального статусу, звички та демонстративність в економічній поведінці тощо.

Згідно з поглядами вченого мотиви та інстинкти, якими керується людина у процесі господарської діяльності, виникають як результат її розумової діяльності, а не простого існування як живої, природної істоти. Відповідно реалізація економічних інтересів здійснюється людиною усвідомлено на основі «схильності до цілеспрямованої діяльності» та зусиль, «які ведуть до більш достовірного прояву накопиченого багатства» [8, с. 81, 82]. З позиції Веблена «грошовий успіх» – «загальноприйнята мета усілякої дії» [8, с. 81]. Таким чином, прагнення до реалізації економічних інтересів як осмислена цілеустановка діяльності людини зумовлює формування та вибір нею засобів споживання і нагромадження. Одним із перших Веблен підійшов до визначення змісту відтворення економічних інтересів людиною. Вчений зауважив, що наявна «тенденція до перетворення наявного грошового рівня у відправний момент для нового збільшення багатства, а це висуває новий рівень достатку і нову розстановку сил між добробутом своїх сусідів і своїм власним» [8, с. 79–80]. На початковому етапі незадоволеність рівнем свого доходу створює систему економічних прагнень людини, її економічний інтерес. Втілення та задоволення первинного економічного інтересу породжує формування нового інтересу до більш високого рівня доходу, що відповідає «престижній грошовій нормі певного суспільства» чи певного прошарку населення. Кругообіг буде постійно відтворюватися, оскільки індивід ніколи не буде задоволений станом, щоб не прагнути його поліпшити порівняно з іншими.

На основі дослідження соціальних інститутів Веблен робить аргументоване зауваження, що інститут дозвільного класу «затримує розвиток суспільства» [8, с. 212–213] загалом та впровадження нововведень в економічне життя зокрема, створює непристосованість суспільства до реальної економічної дійсності. Розвиток суспільства засновано на загальноколективному інтересі у виробничій ефективності та відсутності «егоїзму». Інтерес же кожного окремого індивіда є раціональним, заснованим на прагненні до збільшення доходу – «економічна людина», чиїм єдиним інтересом є свій власний, а єдиною людською рисою – розважливість, для сучасного виробництва некорисна [8, с. 241]. Відповідно Веблен окреслює зіткнення та конфлікт економічних інтересів суспільства та індивіда, «несумісність» їхніх прагнень. Імпульси до виникнення зазначеного конфлікту створюють соціальні інститути. Т. Веблен прагнув показати, що досягнення певного суспільного положення дає людині імпульс до активізації її науково-технічної діяльності, ініціативності в реалізації колективних інтересів, постійного руху у процесі господарської діяльності на противагу «стійкості природнього порядку» панівної концепції класиків. Згідно з поглядами Веблена, прихильника соціально-психологічного напряму інституціоналізму, спосіб життя людини визначається, з одного боку, традиціями та звичками, що вимагає певної відповідності цим усталеним соціальним установкам та характеризується дією «закону демонстраційного марнотратства» та «закону соціального статусу». З іншого – все новими вимогами суспільного життя, відповідність яким створює потребу в грошових коштах для їх задоволення та активної участі в економічній діяльності [8, с. 80, 206]. Боротьба зазначених економічних сил породжує конфлікт інтересів. Вченим протиставляються економічні інтереси власників фінансового і підприємницького капіталу, орієнтовані тільки на безмежне зростання прибутку, з суспільними інтересами, заснованими на зростанні промислового виробництва та задоволенні суспільних потреб у благах. Можливість участі в реалізації суспільних інтересів шляхом інвестицій у новітні технології та винаходи, виробництво нових і перспективних продуктів, притаманна власникам капіталу, Вебленом не допускалася.

Одночасно слабким місцем теорії Веблена є позиція, згідно з якою інтереси робітників промислового виробництва, а також «технічних спеціалістів» (пізніше названих Гелбрейтом «технократією») ототожнюються із загальними інтересами суспільства. Зазначені економічні агенти, як і інші учасники господарства, здійснюють діяльність, спрямовану на отримання вигоди, зайняття високооплачуваної посади, досягнення інших успіхів. Отже, їхні економічні інтереси не співпадають із суспільними.

Дж. Р. Коммонс, який вважається основоположником соціально-правового напряму інституціоналізму, визначив поняття «інститут» як колективну дію з контролю, звільнення і розширення індивідуальної дії. Відповідно контроль дій одного індивіда завжди виражається і повинен виражатися у вигоді (збитку) для іншого (інших) [9, с. 70]. Тобто в учасників зазначеної діяльності наявні потенційні економічні інтереси, очікування щодо отримання певного економічного статусу, економічної свободи, власності, вираженої в правах, тощо. Спочатку відбувається оцінювання економічних інтересів, тобто «зважування їх порівняльної важливості» [10, с. 151], зіставлення індивідом визначених ним порівняльних

цінностей – вигід та обтяжень обмеженості ресурсів. Реалізація економічних інтересів індивіда здійснюється шляхом власного або примусового вибору між певними економічними альтернативами на основі виконання (безпосереднє застосування економічної влади), ухилення (спрямування влади лише в чітко визначеному напрямі) й утримання (уникнення вибору) [9]. Кожен індивід, який приймає участь у трансакції, обирає для себе або кращу з економічної позиції альтернативу, або як мінімум уникає гіршої. Останнє, згідно з Коммонсом, утворює більший рівень кореляції суперницьких інтересів (єдність економічних інтересів). Менший рівень узгодженості економічних інтересів викликає соціальний конфлікт [10, с. 57].

На основі міждисциплінарного підходу і відповідного визначення предмета етики, економічної науки та юриспруденції Коммонс з'ясував предмет інституційної економіки як синтез науково-методологічних принципів зазначених наук. Згідно з поглядами вченого інституційна економіка здійснює оцінку поведінки людини у процесі здійснення трансакцій, джерелом якої є конфлікти інтересів, що регулюються на основі аналізу моральних (колективної думки, норм), економічних (прибутку та збитків), юридичних (силового примусу) санкцій. На основі обґрунтування економічного змісту трансакцій вчений визначив із них ті, в результаті яких існує конфлікт економічних інтересів: трансакції, засновані на конкуренції, дискримінації, економічній владі, встановленні діючих правил [9]. Відповідно у процесі трансакцій виникають соціально-економічні відносини між економічними агентами – відносини конфлікту, залежності (взаємозв'язку конфліктів) та наказу (вирішення конфлікту на основі угоди). «Учасники конфлікту інтересів залежать один від одного через взаємне відчуження і присвоєння того, що хоче інша сторона, але чим не володіє» [9, с. 75]. Піддаючи критиці класичні та неокласичні твердження про гармонійність економічних інтересів, Коммонс доходить висновку, що «в дійсності конфлікт інтересів перетворюється в джерело реально можливої взаємності і впорядкованих очікувань щодо власності і свободи» [9, с. 75]. Останнє означає, що зіткнення економічних інтересів є потенційними очікуваннями результату колективної трансакції, реалізація яких відбудеться у майбутньому – можливих прибутків, прав власності, можливого споживання (нагромадження), виробництва, обміну товарів, надання послуг тощо. Основним дієвим засобом вирішення конфліктів економічних інтересів Коммонс вважає закони, правовий контроль за дотриманням господарських зобов'язань, встановлення правил гри для економічних агентів. Тим самим урозріз із уявленнями попередників вчений відкидає суперечки між класами як основну причину зіткнення економічних інтересів у процесі суспільного виробництва і можливість їх силового усунення. Натомість наполягає на неминучості, апріорності наявних конфліктів економічних інтересів як наслідку поліфункціональної взаємодії економічних суб'єктів у господарській системі та їх нормативному врегулюванні.

Таким чином, сполучення етичних, економічних, правових норм у господарському житті є основою вирішення конфліктів інтересів економічних агентів, що виникають у результаті їхніх колективних дій. Наукова рефлексія інституціоналістів дала змогу додати новий підхід до аналізу економічних інтересів шляхом міждисциплінарного аналізу психологічних, економічних, юридичних та інших соціальних аспектів поведінки індивіда, а також впливу на нього соціально-економічних інститутів. Зазначене дало змогу поглибити уявлення щодо цілей, мотивів, об'єктів економічних інтересів індивіда та суспільства, знайти зв'язок між теоретичними та практичними аспектами економічних інтересів.

У 30 рр. XX ст. виник неолібералізм як самостійна система поглядів, що ґрунтується на пріоритеті умов для необмеженої вільної конкуренції на основі визначеного втручання держави в економічні процеси. Представники нової австрійської школи Л. фон Мізес та Ф. фон Хайєк визначили основні риси індивідуалістичної поведінки людини на основі механізму економічного порядку. Основою наукового аналізу Мізеса стали універсалізм та методологічний апріоризм, засновником якого його вважають. На базі зазначених методологічних підходів вчений обґрунтував напрям дослідження соціальної та економічної поведінки індивіда – «загальну теорію людської діяльності – праксіологію». Основними умовами людської діяльності Мізес називає дії, волю, занепокоєння, мотиви, очікування, що «цілеспрямована поведінка здатна усунути або принаймні пом'якшити відчуття неспокою» [11, с. 16,17]. Вчений прийшов у своїх висновках від моделі homo sapiens (людини розумної) до моделі homo ad ens (людини діючої). У своєму економічному бутті людина діюча, так само, як і інші люди, діє у власних інтересах, пристосовує свою поведінку до поведінки інших. Реалізація її інтересів залежить від вміння спрогнозувати результат власної діяльності. Досліджуючи морфологічну сутність людської та економічної діяльності, цілі існування та мотиви поведінки індивіда, Л. Мізес визначив сутність економічних інтересів людини, які пов'язував з отриманням певної вигоди або уникненням певних витрат, «поліпшенням умов свого існування» на основі вибору засобів їх задоволення. Серед основних форм економічних інтересів Мізес виділяє: у капіталіста – прибуток та багатство, у робітника – заробітну плату, у власника ресурсів – ренту, процент, дивіденди тощо [11].

На вершину піраміди Мізес зводить дії, бажання, мотиви та економічні інтереси індивіда, які стають рушійною силою реалізації інтересів груп, об'єднань, суспільства. «Суспільство є продуктом людської діяльності, тобто людського прагнення до усунення, наскільки це можливо, будь-якого занепокоєння» [11, с. 138]. Відповідно верховенство індивідуалізму проявляється як у прагненнях людини до максимізації економічної вигоди, так і у суспільному співробітництві з іншими для поліпшення умов існування. Економічну теорію вчений-економіст трактує як теорію людського вибору «не лише між матеріальними предметами та послугами», а між усіма людськими цінностями [11, с. 7]. У зв'язку з цим будь-який вибір людини, навіть той, що здається на перший погляд ірраціональним, згідно з «праксіологічними» уявленнями Мізеса є економічним, соціальним та одночасно раціональним результатом розумового обдумування. Отже, економічна наука вивчає раціональний вибір індивіда та його результати («проблеми істини та визначеності»), не володіючи при цьому можливостями його передбачення. Л. Мізес впровадив ієрархічну систему чинників, які комплексно та агреговано впливають на механізм реалізації економічних інтересів суб'єктів (час, невизначеність, ринок, споживчий попит, конкуренція, монопольні ціни, інституційні умови). Наріжним каменем зазначеної системи є зміни у часі – «діяльність спрямована на зміну і тому знаходиться в потоці часу» [11, с. 95].

Таким чином, реалізація економічних інтересів постійно спрямована на зміни у майбутньому, які сприятимуть докорінному поліпшенню умов існування та діяльності порівняно з поточним станом суб'єкта, удосконалення методів, способів та інструментів господарювання, пошук ефективних шляхів розподілу грошових потоків. Не можна не погодитися із висновками Л.Н. Русакової, що зазначені чинники одночасно посилюють асиметрію інтересів господарюючих суб'єктів [12]. Дійсно, під їхнім впливом загострюється боротьба між економічними суб'єктами, спрямована на завоювання споживчого попиту, витіснення та заміщення конкурентів, отримання домінуючого положення на ринку, преференцій з боку держави, що поглиблює суперечності інтересів.

Отже, система зазначених чинників, по-перше, стає рушійною силою відтворення економічних інтересів кожного окремого суб'єкта та одночасно всієї національної економіки, по-друге, стимулює

Таблиця 1

Економічні інтереси у процесі генезису у першій половині XX ст.*

Характеристики			**Господарство першої половини XX ст.**
Трактування економічних інтересів	Ранній інституціоналізм:	соціально-психологічний напрям:	– біологічні закономірності розвитку, способи господарювання, мислення, традиції, звичаї людей, втілені в інститутах, реалізуються в економічних інтересах суб'єктів; – примат загальнонаціональних, а не індивідуальних економічних інтересів; – рушійні сили економічних інтересів: внутрішні мотиви, інстинкти, стимули, прагнення, спонукання людини
		соціально-правовий напрям	– в учасників господарської діяльності наявні потенційні економічні інтереси, очікування щодо отримання певного економічного статусу, свободи, власності, вираженої в правах, можливих прибутків, можливого споживання тощо; – засоби вирішення конфліктів економічних інтересів – закони, правовий контроль за дотриманням господарських зобов'язань, встановлення правил гри для акторів.
	Неолібералізм. Нова австрійська школа:		– верховенство індивідуалізму в економічних інтересах – отримання певної вигоди та нагороди за ризик, уникнення витрат на основі вибору засобів їх задоволення; – дії, бажання, мотиви та економічні інтереси індивіда – рушійна сила реалізації інтересів груп, об'єднань, суспільства; – система чинників, які комплексно впливають на реалізацію економічних інтересів: час, невизначеність, ринок, попит, конкуренція, монопольні ціни, інституційні умови; – механізм узгодження конфліктів інтересів – спонтанний економічний порядок.
Зміст			Прагнення до збільшення доходу; отримання економічного статусу і свободи, прав власності; уникненням витрат; нагорода за ризик, результат зусиль індивіда
Об'єкти			Економічні блага, дохід, вигода, прибуток, заробітна плата, рента, процент, дивіденди
Суб'єкти			Інституціоналізм – держава, власники капіталу; Неолібералізм – індивід, групи, об'єднання, суспільство
Формування			Шляхом економічної поведінки індивіда, в результаті дії інститутів, ринку, конкуренції, у процесі виробництва, споживання, нагромадження і заощаджень, інвестування, використання факторів виробництва, обміну товарів, надання послуг, підприємництва
Реалізація			Заснована на діяльності домогосподарств, підприємств (фірм), груп, об'єднань, держави, дії інститутів, суспільства
Панівні форми			Інтереси фірм ≠ Інтереси індивідів ≠ Інтереси держави та суспільства
Характер			Постійний, експансивний, усвідомлений характер
Мотиви			Превалюють мотиви корпорацій над мотивами робітників
Мета			Отримання колективної, особистої економічної вигоди, задоволення загальнонаціональних інтересів
Ступінь реалізації			Підприємства (фірми), об'єднання – повна реалізація,Індивіди – неповна, часткова, обмежена реалізація, держава – неповна реалізація
Переважаюча основа			Приватна власність на засоби виробництва, економічні ресурси; субординація та ієрархічне підпорядкування
Результати реалізації			Створення ВВП, нагромадження капіталу, прибутку, зарплати, доходів від використання факторів виробництва
Інструменти регулювання			Законодавчі норми, договірні умови, ринкові регулятори
Структура			Гетерогенна
Конфлікти			Між індивідами, фірмами, державою за отримання економічного (соціального) ефекту
Характер прояву			З боку власників промислового, торгового, сільського, фінансового капіталу – активність З боку робітників та селян – інертність, безініціативність

**Розроблено автором*

економічний розвиток та піднесення, по-третє, посилює антагоністичність інтересів індивідів, фірм, об'єднань, галузей тощо.

Ф. фон Хайєк, який був продовжувачем неоавстрійської школи, розглядав економічні інтереси як частину усього розмаїття інтересів індивіда, спираючись на індивідуалістичну філософію та раціоналізм. Критика дискурсивних уявлень мислителів щодо інтересів людини дала змогу Хайєку на основі розмежування «конструктивістського» та «еволюційного» раціоналізму визначити, що: 1) індивідуальне знання є обмеженим, і ніяка людина не володіє повнотою знань кого-небудь іншого. І далі – обмеженість знань та інтересів людини є конституційною – «людина не в змозі знати більше крихітної частинки всього суспільства, а мотивами для неї є лише найближчі результати її дій у знайомій їй сфері» [13, с. 27, 25]; 2) ринок є дієвим механізмом реалізації свободи та спонукання людини до участі в реалізації загальних цілей суспільства через інтереси; 3) індивідуаліст повинен бути ентузіастом добровільної та спонтанної співпраці з іншими індивідами [13, с. 27]. Беручи за основу принципи методологічного індивідуалізму та суб'єктивізму, Хайєк встановив, що основою господарської діяльності є інтереси, цілі, мотиви та бажання індивіда. Водночас людина у процесі реалізації своїх інтересів повинна мати «конкретну сферу відповідальності», тобто мати економічну свободу, але діяти в межах чинного законодавства. Згідно з поглядами мислителя економічний інтерес індивіда втілює в собі не лише очікувану ним винагороду за реалізацію наявних економічних ресурсів, а й об'єктивний результат його зусиль, нагороду за ризик, який він несе, виходячи з цінності його результатів для інших економічних суб'єктів. Таким чином, відтворення власних інтересів індивіда одночасно повинно бути суттєвим внеском у реалізацію потреб та інтересів інших індивідів та суспільства. І це останнє, поряд із власними прагненнями, повинно бути дуже важливим та обов'язковим рушієм діяльності людини. Відповідність, переплетення намірів та очікувань детермінують дії та активність господарюючих суб'єктів та є формою порядку суспільних відносин.

Механізмом узгодження конфліктів інтересів різних економічних суб'єктів Ф. Хайєк проголошує ринок, який утворює спонтанний економічний порядок. Останній формується природним шляхом у процесі генезису суспільних відносин, функціонує автономно від активності, усвідомлених прагнень людини, заснований на співробітництві в межах універсальних принципів та правил ведення господарювання у сполученні з економічною свободою [13, с. 28].

Таким чином, неоліберали доповнили теорію економічних інтересів в частині деталізації чинників, структури механізму та інструментів їх реалізації, аналізу впливу відтворення індивідуальних інтересів на реалізацію суспільних інтересів загалом та інтересів інших економічних акторів зокрема.

Проведені дослідження генезису поглядів щодо відтворення економічних інтересів дали нам змогу розробити основні характеристики економічних інтересів господарства першої половини ХХ ст. (табл. 1.)

Дані табл. 1 свідчать, що на початку ХХ ст. віддавався примат національним (інституціоналізм) та індивідуальним (неолібералізм) економічним інтересам. Одночасно посилилася тенденція індивідуалізму та впливу окремої людини на процес реалізації загальнонаціональних інтересів. Економічні інтереси домогосподарств, фірм, держави розглядаються у тісній кореляції з інтересами індивіда, оскільки формування та подальша реалізація інтересів на будь-якому зрізі відбувається конкретною людиною. Відтворення економічних інтересів індивіда характеризується впливом різноманітних детермінант – матеріальних, психологічних, емоційних, інтелектуальних, етичних тощо. Механізмами регулювання економічних інтересів вважаються різноманітні інститути, ринковий порядок та держава.

Висновки. Відповідно формування та реалізація економічних інтересів постає як поліструктурна взаємодія різноманітних прагнень економічних акторів через дію системи інститутів, інструментів та механізмів впливу. Представники інституціоналізму і неолібералізму доповнили теорію економічних інтересів соціально-психологічними, соціально-правовими та конкурентно-ринковими чинниками, розширили предмет її аналізу, поєднавши мікро- та макроплощини дослідження. Складником подальших наукових розвідок повинно стати дослідження сучасних теоретичних концепцій економічних інтересів, які сформувалися у межах нової інформаційної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діденко О. Теоретичне дослідження науково-методичних підходів до дослідження сутності поняття «економічний інтерес» [Електронний ресурс] / О. Діденко. // Демократичне врядування. – 2013. – Вип. 12. – Режим доступу: www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik12
2. Скворцов А.Ю. Генезис характеристики экономических интересов / А.Ю. Скворцов // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – № 3. – С. 68–70.
3. Чернецова Н.С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Н.С. Чернецова: М., 2003. – 411 с.
4. Канапухин П.А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / П.А. Канапухин. – Воронеж, 2009. – 409 с.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В.М. Геєць, В.І. Голіков, Б.Є. Кваснюк та ін. / За ред. В.М. Гейця. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
6. Новікова Н.Л. Напрями державного регулювання та оцінка економічних інтересів в аграрній сфері / Н.Л. Новікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 15. – С. 42–44.
7. Антошкіна Л. Вища освіта в системі суспільних інтересів: монографія / Л. Антошкіна. – Донецьк: ТОВ «»Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 284 с.
8. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – Под общ. ред. В.В. Мотылева. – М: Прогресс, 1984. – 367 с.
9. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Пер. с англ. А.А. Оганесян. // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 69–76.
10. Коммонс Дж. Р. Правовые основания капитализма / Дж. Р. Коммонс. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 416 с.
11. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории [Текст] / Л. Мизес. – Пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
12. Русакова Н.Л. Теория Л. Мизеса и российская экономика / Н.Л. Русакова // Экономический журнал. – 2003. – № 6. – С. 187–203.
13. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек – С. «Австрийская школа». – Кн. 24. – Челябинск: Социум, 2011. – 394 с.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.942

Василиця О.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТОКИ В СИСТЕМІ УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Статтю присвячено аналізу потоків прямих іноземних інвестицій зі США. Проаналізовано галузеву структуру залучених ПІІ в Україну. Вивчено основні тенденції надходження капіталу зі США в Україну. Проаналізовано американські підприємства на території України. Проведено економетричний аналіз за допомогою точкової діаграми.
Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, економетричний аналіз, потоки інвестицій, галузева структура ПІІ, точкова діаграма.

Василица О.Б. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ УКРАИНСКО-АМЕРИКАНСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
Статья посвящена анализу потоков прямых иностранных инвестиций из США. Проанализирована отраслевая структура привлеченных ПИИ в Украину. Изучены основные тенденции притока капитала из США в Украину. Проанализированы американские предприятия на территории Украины. Проведен эконометрический анализ с помощью точечной диаграммы.
Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, эконометрический анализ, потоки инвестиций, отраслевая структура ПИИ, точечная диаграмма.

Vasylytsya O.B. INVESTMENT FLOWS IN UKRAINIAN AND US ECONOMIC RELATIONS
The article is dedicated to analysis of the flows of foreign direct investment from the US. There were made analysis of sectoral structure of FDI in Ukraine. Also there were examined major trends in capital flows from the US to Ukraine. There were analyzed US companies, which are functioning in Ukraine. Econometric analyses were done using scatter-plot.
Keywords: foreign direct investment, econometric analysis, investment flows, the brunch structure of FDI, scatter-plot.

Постановка проблеми. Іноземне інвестування здійснює вагомий вплив на приймаючу країну, зачіпаючи її внутрішні ринки, систему господарювання, середовище підприємницької діяльності, інфраструктуру. Іноземні інвестиції виступають потужним рушієм економічного розвитку для багатьох економік. Зважаючи на недостатність внутрішніх фінансових ресурсів для здійснення ефективного економічного розвитку, Україна активно намагається залучати іноземні інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників, що займалися проблематикою вивчення використання іноземного капіталу в трансформаційних економіках (до яких належить й Україна), можна виділити Ф. Лейн, Дж. Мілесі-Феретті [1], Н. Кампос, Ю. Кіношіта [2], Д. Божілова [3]. Українські вчені представлені Т. Вахненко [4], В. Башко [6]. Серед дослідників, що аналізували вплив інвестицій зі США, варто виділити Г. Харламову [5; 7], яка досліджувала українсько-американське інвестиційне співробітництво в контексті глобалізації. Однак у працях даних дослідників відсутнє економетричне дослідження впливу залучення ПІІ на макроекономічні показники України.

Мета статті полягає у глибшому вивченні за допомогою економетричного апарату можливості впливу залучених інвестицій зі США на економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті під іноземними інвестиціями ми розуміємо прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Згідно з визначенням економічної енциклопедії за редакцією С. Мочерного, інвестиції – це довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами для привласнення прибутку [8, с. 125].

Офіційне правове оформлення інвестиційної співпраці між Україною та США відбулося у 1994 р. під час укладання договору між Україною та США про заохочення та взаємний захист інвестицій [9]. Сторони договору зобов'язалися застосовувати до інвестицій національний режим. У цьому договорі було прописано основні положення щодо зобов'язання сторін; захист інвестицій обох сторін від експропріації та перешкод під час переказу коштів від інвестицій; регламентується порядок вирішення спорів. Подальшим етапом правового оформлення стало підписання міжурядової Угоди про торговельне та інвестиційне співробітництво у 2008 р. [10; 11]. Згідно з умовами Угоди, було сформовано Українсько-Американську комісію з торгівлі та інвестицій. До обов'язків цієї Комісії входить моніторинг інвестиційних відносин між сторонами; пошук можливостей їх розширення; визначення перешкод в інвестиційному процесі та пошук шляхів їх усунення тощо.

Незважаючи на намагання України збільшити надходження інвестицій зі США, станом на початок 2016 р. ця країна знаходилася на дев'ятому місці серед найбільших інвесторів нашої економіки (рис. 1). У загальному обсязі інвестицій в Україну на частку США припадає 1,8%. Така ситуація пояснюється значною кількістю офшорних юрисдикцій у географічній структурі надходження інвестицій (Кіпр, Віргінські Острови). Тобто можемо говорити про процес реінвестування капіталу, який був раніше вивезений з України. Нідерланди, Австрія не є кла-

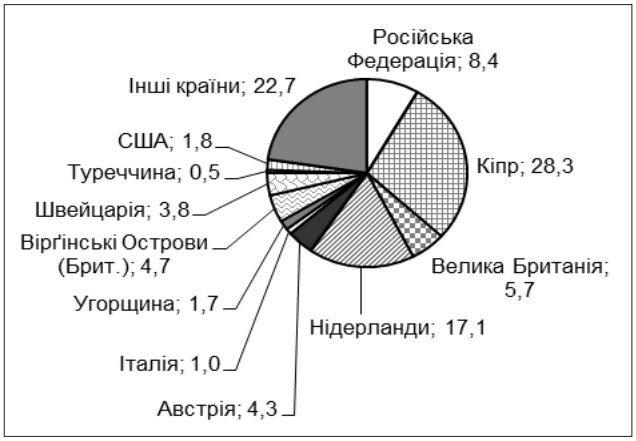

Рис. 1. Географічна структура залучення ПІІ в Україну в 2016 р., %

Джерело: складено за [12]

сичними офшорними зонами, проте надають значні податкові пільги для іноземних інвесторів, а також характеризуються відносною стабільністю. Це зумовлює їхню привабливість для іноземних вкладень, які пізніше реінвестуються у свої країни. Аналізуючи географічну структуру залучення іноземних інвестицій до США (рис. 2), можна помітити, що роль України в інвестиційних потоках є мінімальною. В офіційних статистичних даних станом на 2016 р. обсяг інвестицій нашої країни до США становив 6 млн. дол. Основними інвесторами США виступають: Великобританія, Японія, Нідерланди, Канада та Франція. Фінансові ресурси України не є співставними із можливостями основних світових гравців.

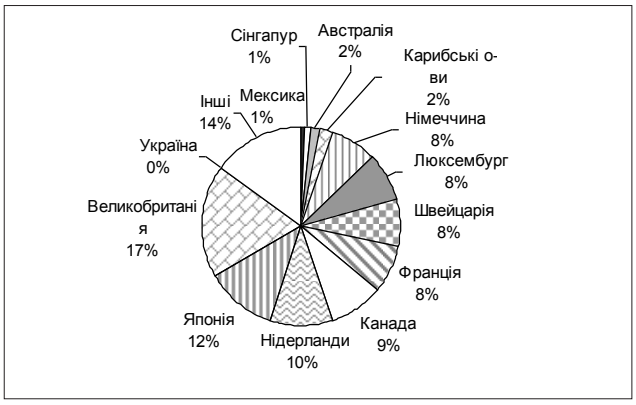

Рис. 2. Географічна структура залучення ПІІ в США станом на початок 2016 р., у %.

Джерело: складено за [13]

Інвестиційне співробітництво між США та Україною об'єктивно є асиметричним. Український капітал на світовому інвестиційному ринку становить незначну частку: у 2012 р. – 6 481,9 млн. дол., а в 2016 р. цей показник зменшився і становив 5 817,6 млн. дол. У географічному розрізі Україна протягом 2016 р. найбільше інвестувала до Кіпру – 93,7%, Російської Федерації – 2%, Латвії – 1,1%, Польщі – 0,7%. США опинилися тільки на останніх позиціях – 0,01%. Станом на 2011 р. інвестиції були на рівні 0,08% [12].

Надходження іноземних інвестицій в Україну зі США протягом останніх трьох років зберігає низхідну динаміку. Аналізуючи динаміку надходження ПІІ, можна виявити, що інтенсифікація притоку спостерігалася у 1998 р. та тривала до 2000 р., коли у США почалася криза акцій високотехнологічних компаній. Тоді ж спостерігався відтік інвестицій до США на рівні 12 млн. дол., що видно з рис. 3.

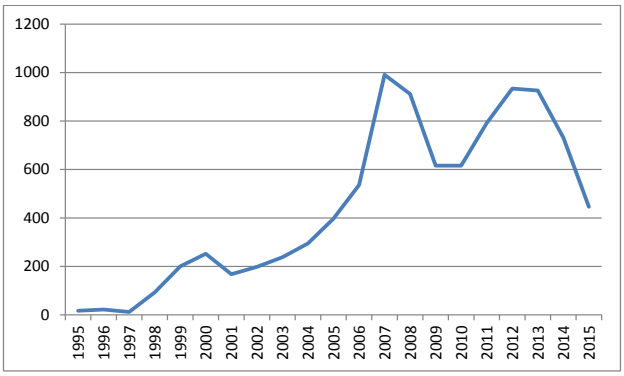

Рис. 3. Динаміка потоків ПІІ зі США в Україну, млн. дол. США.

Джерело: складено за [13]

У контексті розвитку інвестиційної співпраці варто акцентувати увагу на кількох найбільших інвестиційних проектах цього періоду. Так, досить удалим є досвід інвестування у мережу ресторанів швидкого харчування McDonald's. Фірма прийшла на український ринок у 1997 р. і з того часу поступово розширює свою мережу. Успішно розвивається компанія Cargill, котра на 1998 р. була найбільшою іноземною кампанією в аграрному секторі України. У 1996 р. було створено спільну компанію Golden Telekom, яка посідає важливе місце у сфері телекомунікаційних послуг та систем зв'язку. 1996 р. потужна інвестиційна група SigmaBleyzer заснувала перший «Український фонд розвитку» (Ukrainian Growth Fund), у подальшому її активність на українському ринку буде зростати, зокрема на 2007 р. один із найбільших її інвестиційних проектів – це «Воля-Кабель».

Зростання відновилося у 2002 р. та зберігало тенденцію до 2007 р. Можна помітити активізацію інвестиційного процесу після Помаранчевої революції 2004 р., що була викликана активною підтримкою США політичних змін в Україні. Також у визначений період збільшується частка американських ТНК у пакеті ПІІ. Зокрема, станом на 01.01.2001 The Coca-cola Company інвестувала у харчову промисловість України 318 млн. дол., McDonald's Corporation (також харчова промисловість) – 195 млн. дол., а SigmaBleyzer (телекомунікації) – 150 млн. дол. Поряд із цим низка ТНК відкрила в Україні свої дочірні компанії, філії чи сформувала спільні підприємства. Серед них найбільші: The Coca-cola Company, SigmaBleyzer, McDonald's Corporation, Kraft Foods Inc. (харчова промисловість), SC Johnson (хімічна промисловість), Philip Morris Inc. (тютюнова), Procter&Gamble Co. (хімічна промисловість) [14, с. 178].

У 2007 р. спостерігалося різке збільшення інвестиційного потоку, найбільше за весь період інвестування – 444 млн. дол. Така ситуація пояснюється значним зростанням світової економіки. Серед потужних інвестиційних проектів американських компаній даного періоду варто назвати діяльність AES Corporation (на 2007 р. частка AES у ЗАТ «Київобленерго» та ЗАТ «Рівнеобленерго» становить близько 85%); Cargill, Inc (2000 р. збудувала завод із переробки насіння соняшнику в Донецьку, має кілька елеваторів).

Серед наймасштабніших інвестиційних проектів визначеного періоду є укладений у грудні 2005 р.

контракт між НАЕК «Енергоатом» та американською компанією Holtec International щодо побудови в Україні головного сховища відпрацьованого ядерного палива із вітчизняних АЕС. Загальна вартість цього контракту – 150 млн. доларів, із них майже 90% припадає на Holtec International.

У 2008 р. у США розпочалася іпотечна криза, яка переросла у світову фінансову кризу. Такий стан справ спричинив різкий відтік капіталу на рівні 53 млн. дол. США. Однак протягом наступних років ситуація стабілізувалася, про що свідчить позитивна динаміка надходження інвестицій в Україну зі США. Деяке падіння інвестиційних надходжень у 2010 р. пояснюється політичною обстановкою в Україні (президентством В.Ф. Януковича).

На 2010–2011 рр. важливою формою інвестування залишаються підприємства з американським капіталом, їх понад 1 500. А на території США працює всього шість підприємств з українським капіталом. Разом із тим Т. Мединська [15, с. 9–10] наголошує, що найпривабливішими формами співробітництва з Україною для американських компаній є прямі продажі, дистриб'юторські чи франчайзингові угоди, ліцензоване або спільне вироб-ництво. А найвигіднішою формою інвестування є саме спільні підприємства.

Зменшення надходжень інвестицій у 2014 р. пояснюється політичною та економічною нестабільністю, початком військових дій на сході та анексією Криму.

Окрім тенденцій надходження ПІІ зі США, доцільним видається проаналізувати види економічної діяльності, куди надходять інвестиції. Як видно з табл. 1, найбільше інвестицій спрямовано у торгівлю – 18,8% загального обсягу інвестицій зі США. Загалом це відображає загальнодержавну тенденцію у надходженні ПІІ, де на перших позиціях знаходяться фінансове посередництво, операції з нерухомим майном, торгівля та металургійне виробництво. Такі реалії інвестиційного процесу пояснюються економічною нестабільністю в державі, значними політичними ризиками, бюрократичними перепонами, що трансформується у потребу якомога швидше отримати прибуток.

Другу позицію займає професійна, наукова, технічна діяльність – 16,5%. На третьому місці знаходиться переробна промисловість, причому в 2016 р. відбулося зменшення інвестицій у цю сферу на 0,3 п. п. На четвертій позиції знаходяться фінансова та страхова діяльність – 14,9% інвестиційного потоку зі США. Замикає перші п'ять позицій будівництво – 12,2%. Операції з нерухомими майном є менш привабливими для американського інвестора – 9,4%. Інвестиції у сільське господарство перебувають на рівні 2,5%. Соціальний сектор займає незначні позиції – 0,1–0,3%.

Таблиця 1

Інвестиції зі США в Україну за видами економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності	Роки	
	2015	2016
Сільське господарство	2,8	2,5
Добувна промисловість	1,3	1,3
Переробна промисловість	16,2	15,9
Постачання електроенергії, пари, газу	0,4	0,2
Водопостачання та каналізація, переробка відходів	0,3	0,3
Будівництво	12,2	12,2
Торгівля	16,3	18,8
Транспорт	1,5	1,2
Готелі та харчування	2,3	2,2
Інформація та телекомунікація	2,8	2,7
Фінансова та страхова діяльність	18,2	14,9
Операції з нерухомими майном	9,9	9,4
Професійна, наукова, технічна діяльність	14,1	16,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,3	0,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,3	0,3

На нашу думку, доцільним видається проаналізувати вплив надходження прямих іноземних інвестицій зі США на основні макроекономічних показників України. Для дослідження було вибрано: ПІІ зі США кумулятивним підсумком у відсотках від ВВП України (1995–2016 рр.), темпи росту ВВП України у відсотках (1995–2016 рр.), український експорт у відсотках від ВВП (1995–2016 рр.).

Регресійний аналіз проводився методом точкової діаграми, що дає змогу встановити залежність між двома показниками. Вивчався вплив залучення інвестицій зі США (незалежна змінна) на темпи росту ВВП (залежна змінна). Як видно з рис. 4, існує прямо пропорційний вплив притоку інвестицій на темпи росту ВВП, однак низький коефіцієнт детермінації не дає змоги стверджувати про статистичну значущість даної моделі (1).

$$GDP = -6.5 + 19.1*FDI$$
$$R^2 = 0.3,$$

де GDP – темпи росту ВВП України, %;

FDI – кумулятивний притік прямих іноземних інвестицій зі США, % від ВВП України;

R^2 – коефіцієнт детермінації.

Низький коефіцієнт детермінації пояснюється тим, що темпи росту ВВП залежать не лише від інвестицій зі США, а й від багатьох інших параметрів (економічної політики держави, обмінного курсу, попиту на світових ринках тощо). Крім того, обсяг американських інвестицій в українську економіку є незначним.

Якщо аналізувати вплив американських ПІІ на частку експорту у ВВП, то можна також виявити прямо пропорційний (позитивний) вплив (рис. 5). Проте коефіцієнт детермінації також є низьким (0,3), що зменшує статистичну значущість цієї моделі (2) На нашу думку, у разі збільшення частки інвестицій зі США у загальному обсязі іноземних інвестицій в Україну спостерігатиметься покращення статистичних показників даної моделі

$$EXPORT = 43.9 + 15.9*FDI$$
$$R^2 = 0.3,$$

де EXPORT – частка експорту товарів та послуг у ВВП України, %;

FDI – кумулятивний притік прямих іноземних інвестицій зі США, % від ВВП України;

R^2 – коефіцієнт детермінації.

Висновки. Отже, інвестиційне співробітництво України зі США є вагомим елементом економічної співпраці між даними країнами. Протягом останніх років спостерігається зниження частки ПІІ зі США у загальному обсязі іноземних інвестицій, що надходять в Україну. Така тенденція пояснюється зниженням зацікавленості США в економіці України та переорієнтації цієї країни на ефективніші ринки; економічною політикою України, яка зумовила зростання частки офшорних територій в інвестиційному процесі (тобто репатріюванні капіталу); «розворотом» української політики в сторону Росії.

Емпіричний аналіз виявив позитивний вплив інвестицій зі США на темпи росту ВВП України та частку експорту у ВВП, однак моделям не вистачає статистичної значущості.

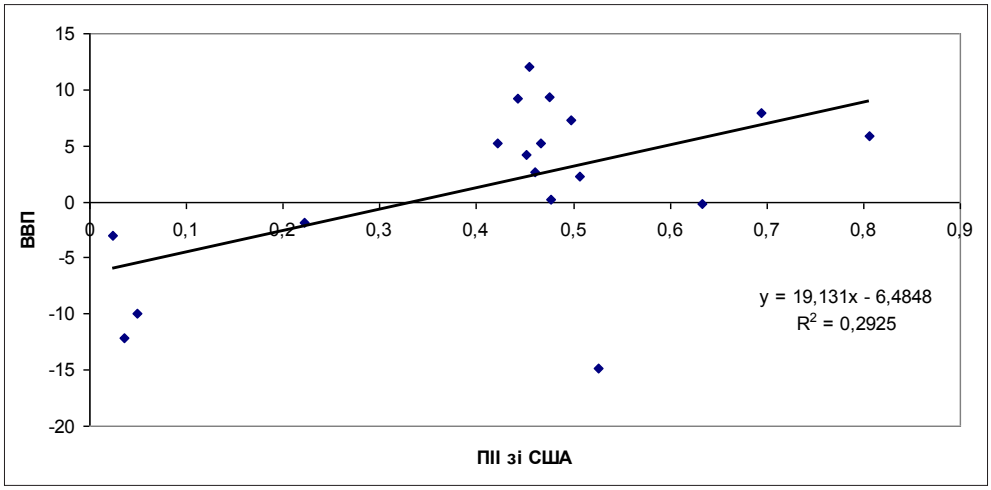

Рис. 4. Вплив прямих іноземних інвестицій зі США на темпи росту ВВП України
Джерело: складено автором

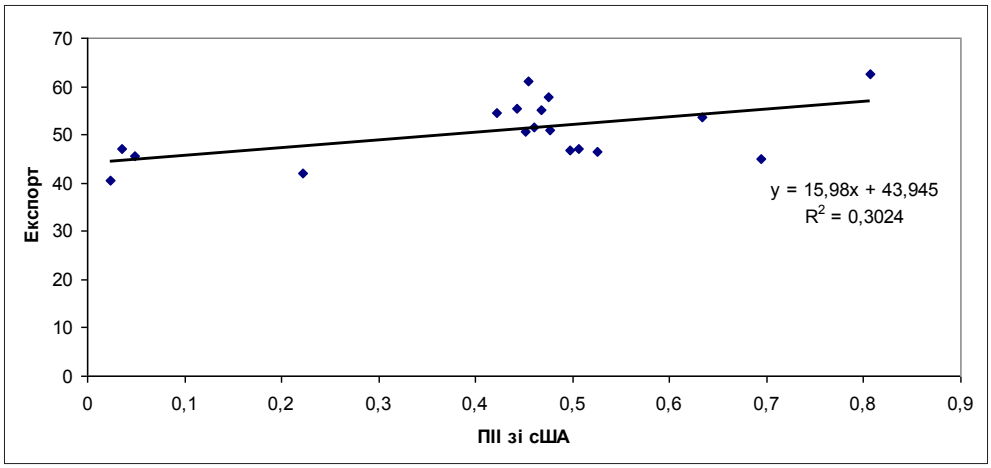

Рис. 5. Вплив прямих іноземних інвестицій зі США на частку експорту у ВВП
Джерело: складено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lane Ph. Capital Flows to Central and Eastern Europe / Philip R. Lane and Gian Maria Milesi-Ferretti [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http// www.imf.org
2. Nauro F. Campos Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies / Nauro F. Campos, Yuko Kinoshita [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http// www.imf.org.
3. Diana Bozhilova When Foreign Direct Investment is Good for Development: Bulgaria's accession, industrial restructuring and regional FDI / Diana Bozhilova [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http// www.imf.org.
4. Вахненко Т. Моделювання макроекономічних факторів зовнішніх запозичень та їх впливу на розвиток економіки України / Т. Вахненко // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 17–25.
5. Харламова Г.О. Економіко-математичне дослідження можливостей впливу прямого іноземного інвестування на економічний розвиток України / Г.О. Харламова // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 23–26.
6. Башко В.Й. Зовнішнє фінансування дефіциту бюджету в контексті інвестиційної діяльності держави / В.Й. Башко // Економіка, фінанси, право. – 2006. – № 12. – С. 27–30.
7. Харламова Г.О. Американо-українське інвестиційне співробітництво в умовах глобалізації / Г.О. Харламова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/ index.php/ apmv /article/viewFile /1566/1483.
8. Економічна енциклопедія / За ред. С. Мочерного [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studentbooks.com.ua/content/view/53/39/1/5/.
9. Договір між Україною та Сполученими Штатами Америки про заохочення та взаємний захист інвестицій [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840_419.
10. Сфера компетенції Українсько-Американської спільної комісії сприяння розвитку торгівлі та інвестиціям [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1079.361.0.
11. Угода про торговельне та інвестиційне співробітництво між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1079.4375.0.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
13. Офіційний сайт Бюро економічного аналізу США [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.bea.gov /international/ index. htm#omc.
14. Поліщук О.В. Проблеми інвестиційного вектору ТНК в Україні / О.В. Поліщук, В.В. Цимбал // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 175–180.
15. Мединська Т. Торгово-економічне співробітництво України і США в умовах економічної глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / Т. Мединська. – К., 2007. – 18 с.

УДК 351.822

Дячек В.В.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Пастухова Н.В.
магістр
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статтю присвячено аналізу методів регулювання валютної системи на тлі міжнародної економічної діяльності. Розкрито сутність валютної системи, методи її регулювання та аналіз їх практичної значимості. Виявлено низку недоліків у системі даних методів, а також негативні наслідки від їх упровадження. Зроблено відповідні висновки та надано рекомендації щодо напряму вдосконалення методів валютного регулювання.

Ключові слова: валютне регулювання, суб'єкт економічної діяльності, міжнародні розрахунки, офшор, офшорна компанія.

Дячек В.В., Пастухова Н.В. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу методов регулирования валютной системы на фоне международной экономической деятельности. Раскрыты сущность валютной системы, методы ее регулирования и анализ их практической значимости. Выявлен ряд недостатков в системе данных методов, а также негативные последствия от их внедрения. Сделаны соответствующие выводы и даны рекомендации по совершенствованию методов валютного регулирования.

Ключевые слова: валютное регулирование, субъект экономической деятельности, международные расчеты, оффшор, оффшорная компания.

Dyachek V.V., Pastukhova N.V. ANALYSIS OF EFFICIENCY OF METHODS OF CURRENCY SYSTEM REGULATION IN MODERN CONDITIONS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY

The article is devoted to the analysis of methods of currency system regulation against the background of international economic activity. Within the framework of this topic, the essence of the monetary system, the methods of its regulation and an analysis of their practical importance were revealed. The analysis revealed a number of shortcomings in the system of these methods, as well as the negative consequences from their implementation. Appropriate conclusions were drawn and recommendations were made on the direction of improving the methods of currency regulation.

Keywords: currency regulation, subject of economic activity, international settlements, offshore, offshore company.

Постановка проблеми. Сучасні інтеграційні та глобалізаційні процеси роблять практично неможливим існування економіки країни у формі автаркії. Поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації призвело до зростання обсягів міжнародної торгівлі між країнами та її суб'єктами господарювання, а й фізичними особами. Можливість та ефективність застосування адміністративних заходів щодо регулювання міжнародної торгівлі вкрай обмежена. На перше місце виходять заходи та методи непрямого впливу, так званої «м'якої сили», тому дослідження ефективності валютних обмежень, які періодично встановлюються Національним банком України та іншими центральними банками світу, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням валютної системи та валютного регулювання займалася ціла низка українських та зарубіжних дослідників. Найбільший внесок у цій галузі вітчизняної науки зробили О.М. Береславська [3], Ю.М. Бездітко [1], В.І. Міщенко [11], А.М. Мороз, М.І. Савлук [12], а найвидатнішими зарубіжними представниками є Дж. Бек, Л. Вуд, Й. Шумпетер [13], Дж. Рікардс та ін.

Мета статті полягає у визначенні ефективності застосування адміністративних та економічних методів валютного регулювання міжнародної економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Валютне регулювання являє собою діяльність уповноважених державних органів, яка спрямована на організацію функціонування внутрішнього валютного ринку, визначення порядку проведення операцій із валютними цінностями та міжнародних розрахунків, а отже, на регламентацію державної валютної політики України [7].

Суб'єктами валютного регулювання є організації, установи, органи, що впроваджують прямі та опосередковані регуляторні заходи, спрямовані на регламентацію та упорядкування міжнародних розрахунків та операцій із валютою і валютними цінностями (Національний банк України, Кабінет Міністрів України, уповноважені банки, Державна податкова інспекція України, Міністерство зв'язку України, Державний митний комітет України).

Об'єктами валютного регулювання є процеси й явища валютних відносин: валютний курс національної грошової одиниці, операції з валютою і валютними цінностями [6].

Валютне регулювання ставить перед собою низку цілей (рис. 1).

Згідно з рис. 1, підтримка стабільного курсу є однією з найважливіших цілей валютного регулювання. Нині пострадянські країни, такі як Україна, Казахстан, Республіка Білорусь та ін., зіштовхуються з падінням курсу за більшої інтеграції в міжнародну торгівлю. Для стабілізації свого курсу дані країни використовують адміністративні методи. Своєю чергою, адміністративні методи включають у себе валютні обмеження, валютну блокаду та регулювання платіжного балансу (табл. 1).

Особливості та дія адміністративних методів валютного регулювання були сформовані та зумовлені умовами оплати в міжнародних розрахунках. Усього у світовій практиці наявні п'ять основних форм міжнародних розрахунків, які відрізняються між собою за тими чи іншими параметрами (табл. 2).

На перший погляд, зміст табл. 1 та 2 свідчить, що методи регулювання міжнародних розрахунків є доцільним та можуть привести до позитивних результатів.

Для стабілізації валютного курсу під час економічних потрясінь Національним банком України до Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [9] було внесено зміни, відповідно до яких виторг резидентів українських суб'єктів господарювання в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів із дати митного оформлення (оформлення вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт. Тобто це грошові надходження в іноземній валюті від реалізації товарів і послуг на зовнішньому ринку. У разі порушення резидентами – українськими суб'єктами господарювання граничних термінів повернення валютної виручки, до них можуть бути застосовані штрафні санкції у вигляді пені за кожний день прострочення у розмірі подвійної облікової ставки (приблизно 0,3%) від суми неодержаної виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

Такий інструмент регулювання валютного ринку може здатися дієвим. Але звернемося до табл. 2, не всі імпортери підуть на стовідсоткову передплату за товар чи послуги. Також не всі можуть сплатити за товар та послуги в момент їх отримання. І якщо сучасні Інтернет-технології можуть дати змогу моментально отримати деякі види послуг чи виконані роботи, то продукти необхідно доставити, на що потрібен певний час. А якщо процес доставки буде вимагати більше часу, ніж планувалося, з різних причин: погода, форс-мажор тощо? До того ж є різновиди інкасо та акредитива, які мають на увазі відстрочку платежів

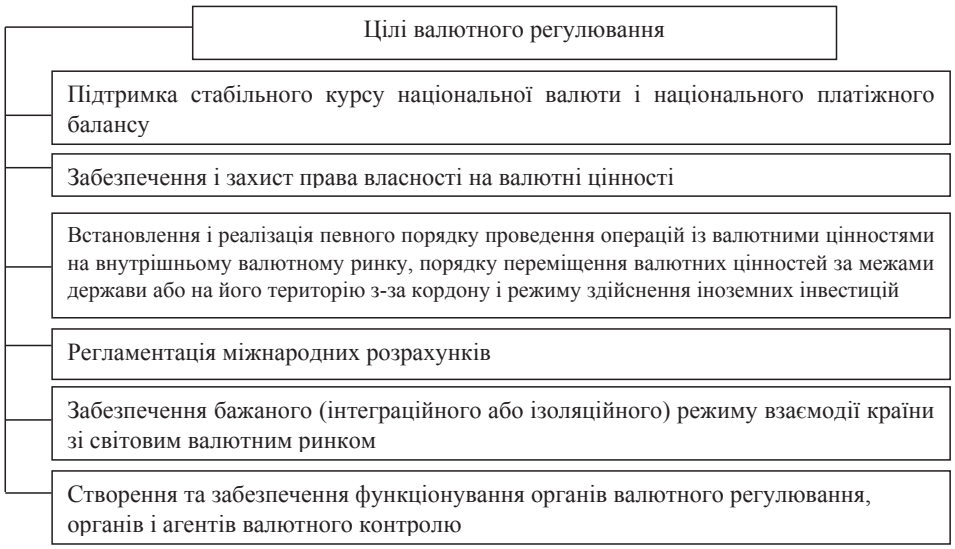

Рис. 1. Цілі валютного регулювання

Джерело: розроблено авторами за [4]

Таблиця 1

Характеристика адміністративних методів валютного регулювання

№ з/п	Метод	Характеристика
1	Валютні обмеження	Система нормативних правил, які встановлюються в законодавчому та адміністративному порядку і спрямовані на обмеження операцій з іноземною та національною валютами, золотом та іншими валютними коштами на ринку і передбачають обов'язкову їх здачу казначейству. Валютні обмеження використовуються для врівноваження платіжного балансу, регулювання курсу національної валюти та стримування відпливу офіційних золотовалютних резервів. Складники валютних обмежень: обов'язковий продаж державі іноземної валюти; заборона вільної купівлі-продажу іноземної валюти; особливі умови переказів та платежів за кордон та отримання зовнішніх позик; обмеження прав фізичних осіб володіти та розпоряджатися іноземною валютою; вивезення капіталу.
2	Валютна блокада	Система економічних санкцій у формі валютних обмежень, що накладаються однією країною або групою країн на іншу країну, для перешкоджання використанню нею своїх валютних цінностей задля реалізації певних економічних чи політичних вимог. Валютна блокада є різновидом економічної блокади. До валютної блокади належать такі заходи, як:блокування рахунку, кредитна блокада, валютні обмеження.
3	Регулювання платіжного балансу	Застосування експортних субсидій, митних тарифів, страхування від утрат, викликаних коливаннями валютних співвідношень.

Джерело: розроблено авторами за [5]

на 90 днів, тобто імпортер має можливість не сплачувати за товар протягом 90 днів з дня його отримання. А якщо додати до цього час доставки товару морським транспортом, ми можемо отримати валютний виторг від такої операції через 150–180 і більше днів. Український експортер не може піти на такі умови. У результаті вітчизняні експортери або відмовляються від таких операцій зовсім, або вимушені шукати шляхи подолання таких заборон та обмежень. Ними можуть бути нові операції з іноземними банками чи зниження вартості товару, щоб дати можливість імпортеру компенсувати витрати на комерційний кредит іноземного банка. У будь-якому разі країна-експортер утрачає обсяг валютної виручки. До того ж міжнародні угоди характеризуються наявністю більшої кількості ризиків та віддаленістю експортера від банка-кредитора чи імпортера. Угода може не скластися чи можуть виникнути затримки, у результаті експортер підпадає під санкції.

У практиці українських підприємств було багато випадків, коли на їх рахунки не нараховувалися кошти від іноземних контрагентів в установлений термін, унаслідок чого вже на наступний день вони отримували пеню. У цьому разі підприємство може звернутися до компетентного органу для стягнення заборгованості з іноземного контрагента, але це не має сенсу, бо мінімальна сума мита за судовий розгляд становить 1 800 дол. США у разі звернення до Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України та 1 200 дол. США – у разі звернення до Арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України.

Для уникнення таких ситуацій та мінімізації ризиків українські підприємства знайшли інший шлях – створення компаній в офшорних зонах (офшорні компанії). Офшорні зони являють собою невеликі держави або території, які шляхом надання іноземним резидентам пільг у здійсненні фінансово-кредитних операцій в іноземній валюті залучають закордонні інвестиції [2].

Офшорна компанія являє собою підприємницьке товариство, еквівалентом якого є товариство з обмеженою відповідальністю або акціонерне товариство, але на відміну від місцевих підприємницьких товариств офшорна компанія повністю звільнена від сплати податків або платить низькі податки в країні реєстрації за умови, що вона не отримує доходів у цій країні. Такі компанії дають змогу оптимізувати податки, спростити документообіг, прискорити фінансові потоки і забезпечити їх надійність, уберегтися від свавілля фіскальних органів [8].

Схема функціонування офшорної компанії зображена на рис. 2.

На рис. 2 видно, що завдяки офшорній компанії мінімізується ризик від валютних коливань та ліквідується необхідність у здійсненні тривалих імпортних операціях.

Ще одним фактором, який спонукає підприємців до заснування офшорної компанії, є простота її реєстрації. Нині в Україні є ціла низка компаній, які надають послуги з відкриття офшорних підприємств. Вартість реєстрації коливається від 280 дол. США залежно від країни та набору включених послуг. Строк реєстрації такої компанії займає від тижня до одного місяця.

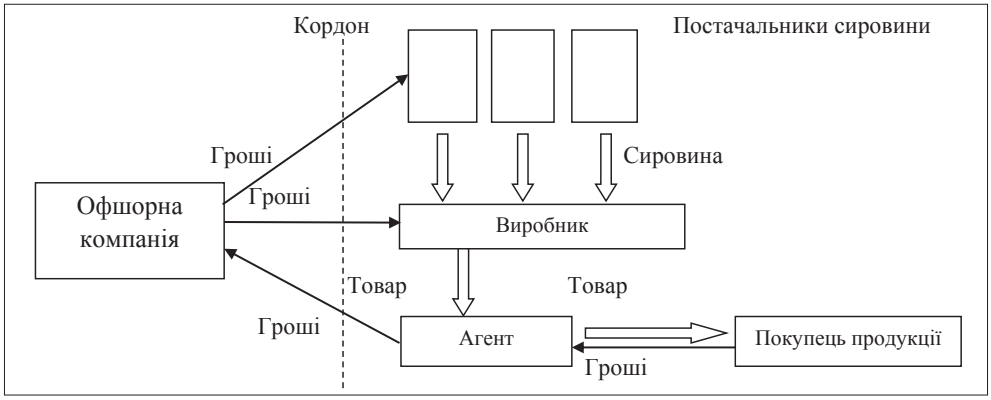

Рис. 2. Схема функціонування офшорної компанії

Джерело: розроблено авторами за [2]

Таблиця 2

Форми міжнародних розрахунків

№ з/п	Форми міжнародних розрахунків	Характеристика
1	Банківський переказ	Доручення одного банку іншому виплатити бенефіціару певну суму валюти. Це основна форма міжнародних розрахунків у сучасній практиці. Крім того, банківський переказ є елементом усіх інших форм міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чеки, векселі).
2	Інкасо	Банківська операція, що означає доручення експортера своєму банку отримати від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі документів (фінансових, комерційних) та зарахувати кошти на рахунок експортера.
3	Акредитив	Угода, в якій банк зобов'язується на прохання клієнта (імпортера) оплатити документи третій особі або бенефіціару (експортеру), на користь якого відкрито акредитив, чи оплатити акцепт трати, яку виставив бенефіціар, чи негоціацію (купівлю документів), виставлених йому експортером (бенефіціаром) відповідно до певних умов.
4	Чек	Спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати (перерахувати) вказану в ньому суму грошей із поточного рахунку особи, яка підписала чек.
5	Вексель	Цінний папер, який засвідчує без умов негрошове зобов'язанняборжника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Джерело: розроблено авторами за [4]

Переваги офшорів для українських підприємців трансформуються в негативний ефект для української економіки. Замість того щоб заснувати підприємство в Україні, суб'єкти господарювання відкривають їх за кордоном, відповідно, там вони створюють робочі місця, виплачують податки, сприяють розвитку науково-технічного прогресу, а іноді й вивозять інноваційні ідеї за кордон. У результаті цього Україна позбавляється вищеперерахованих переваг, які б могли вплинути на зріст виробничих та соціально-економічних показників.

Офшорні компанії є також ефективним засобом для здійснення злочинів, таких як відмивання грошей, проведення нелегальних товарних операцій (у тому числі фіктивних), використання технологій і шахрайських схем, які дають змогу регулювати ціни у зовнішньоекономічній діяльності, накопичувати і виводити капітал, незаконно відшкодовувати ПДВ, легалізовувати злочинні доходи та ін. Як наслідок, в Україну не надходять значні суми коштів від реальної вартості товарів, які залишаються на рахунках в офшорних країнах, зростає рівень контрабанди та ін., тобто зростає рівень фінансової злочинності у цілому.

Але слід відзначити, що реєстрація офшорної компанії все ж займе певний час і виллється у додаткові витрати для підприємства на саму реєстрацію, підтримку діяльності офшорної компанії та оплату праці консультантів із корпоративного управління, бухгалтерського обліку та юридичних питань, тому в короткостроковому обрію (до одного року) реєстрація офшорної компанії нераціональна, за довгострокового – вигода очевидна.

Отже, зрозуміло, що спрощення процесу повернення валютної виручки запобіжить створенню офшорних компаній та сприяє розвитку економіки України. У 2016 р. Національний банк України запропонував такі заходи у цьому напрямі [10]:

– збільшити для виробників товарів і експортерів терміни повернення валютної виручки до 120 днів;

– скасувати норму обов'язкового продажу 65% валютної виручки та зняти обмеження на здійснення взаємозаліків зустрічних однорідних вимог між покупцем і постачальником за зовнішньоекономічними контрактами;

– скасувати обмеження на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, введені НБУ;

– створення програми індивідуального збільшення терміну розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів.

Але ці заходи не є ефективними, більше того, вони можуть поглибити наявні проблеми. Наприклад, термін повернення валютної виручки до 120 днів є недостатнім, за нинішніх умов він повинен бути значно більшим. Створення програми індивідуального збільшення терміну розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів буде сприяти розвитку корупції. Необхідно шукати інші, більш прогресивні методи валютного регулювання.

Висновки. Адміністративні методи валютного регулювання не завжди дають змогу досягти встановлених цілей через відсутність достатніх для цього стимулів та мають короткостроковий ефект. До недоліків інструментів адміністративного методу регулювання належить стримування ними конкуренції на фінансових ринках між кредитними інститутами під час залучення і розміщення ресурсів, що порушує процес ринкового саморегулювання. Крім того, ефективність інструментів прямого адміністративного методу регулювання з часом знижується, оскільки економічні суб'єкти прагнуть знайти шляхи обходу встановлених обмежень і заборон. Необхідно переходити до використання економічних методів валютного регулювання, які дають кращі результати, завдяки чому для досягнення поставленої мети держава створює суб'єктам господарської діяльності сприятливі умови, які заохочують їх до необхідних дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бездітко Ю.М. Валютне регулювання : [навч. посіб.] / Ю.М. Бездітко, О.О. Мапуйленко, Г.А. Стасюк. – Х. : ОЛДІ-плюс, 2004. – 272 с.
2. Боринець С.А. Міжнародні валютно-фінансові відносини : [навч. посіб.] / С.А. Боринець. – К. : Знання, 2010. – 305 с.
3. Береславська О.І. Міжнародні рахунки та валютні операції : [навч. посіб.] / О.І. Береславська, О.Н. Наконечний. – К. : КНЕУ, 2002. — 392 с.
4. Верланов Ю.Ю. Фінансовий менеджмент : [навч.-метод. посіб.] / Ю.Ю. Верланов. – М. : МДГУ, 2006. – 344 с.
5. Власенко Є.Ю., Брітченко І.Г. Державне регулювання валютного курсу в сучасних економічних умовах / Є.Ю. Власенко, І.Г. Брітченко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2012. – № 3(37). – 300 с.
6. Єпіфанова М.А. Валютне регулювання в системі державного регулювання економіки / М.А. Єпіфанова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 30. – 280 с.
7. Основи держави і права : [навч. посіб.] / Г.Г. Забарний, Р.А. Калюжний, В.К. Шкарупа. – К. : Паливода, 2007. – 384 с.
8. Зимовець В.І. Про інтеграційні процеси у світовому фінансовому секторі / В.І. Зимовець // Економіка України. – 2006. – № 1. – 254 с.
9. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» № 187/94-ВР від 23.09.1994. – Київ : Велес, 2005. – 48 с.
10. Концепція нового валютного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908.
11. Міщенко В.І. Ліквідність банківської системи України / В.І. Міщенко, А.В. Сомик – К. : Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
12. Мороз А.М. Банківські операції : [підручник] / А.М. Мороз, М.І. Савлук. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.
13. Шумпетер Й.А. Теорія економичного розвитку / Й.А. Шумпетер. – М. : Ексмо, 2007. – 862 с.

УДК: 339.9

Ложачевська О.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки
Національного транспортного університету

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ БІЗНЕС-АВІАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті досліджено глобальний ринок бізнес-авіації в сучасних умовах. Розглянуто виробництво бізнес-джетів у світі та обсяги світового ринку бізнес-авіації. Проаналізовано регіональну структуру ринку ділової авіації у світі. Оцінено вартість виробництва бізнес-джетів у світі. Розглянуто рейтинг найпопулярніших бізнес-джетів, що літають в інтересах чартерних пасажирів.

Ключові слова: ділова авіація, бізнес-джети, світовий ринок бізнес-авіації, авіакомпанія, світові поставки, глобальний попит, виробники літаків.

Ложачевская Е.М. АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА БИЗНЕС-АВИАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ
В статье исследован глобальный рынок бизнес-авиации в современных условиях. Рассмотрены производство бизнес-джетов в мире и объемы мирового рынка бизнес-авиации. Проанализирована региональная структура рынка деловой авиации в мире. Оценена стоимость производства бизнес-джетов в мире. Рассмотрен рейтинг самых популярных бизнес-джетов, летающих в интересах чартерных пассажиров.

Ключевые слова: деловая авиация, бизнес-джеты, мировой рынок бизнес-авиации, авиакомпания, мировые поставки, глобальный спрос, производители самолетов.

Lozhachevska O.M. ANALYSIS OF WORLD MARKETS BUSINESS AVIATION IN GLOBAL COMPETITION
This article explores the global market business aviation in modern conditions. Considered the production of business jets in the world and the volume of world market of business aviation. Analyzes regional structure of business aviation market in the world. Reviewed manufacturing cost of business jets in the world and the main manufacturers of aircraft business aviation. Considered Most Popular business jets, flying in the interests of charter passengers.

Keywords: business aviation, business jets, the global business aviation market, the airline, the world's supply, global demand, manufacturers of aircraft.

Постановка проблеми. В умовах глобальної конкуренції компанії, які регулярно користуються послугами ділової авіації, випереджають своїх конкурентів та займають верхні рядки в рейтингах за доходами, інноваціями та задоволеністю співробітників. Використання бізнес-авіації дає змогу недавно налагодженим діловим зв'язкам розвиватися швидко й ефективно, що прискорює процес інвестування та ведення бізнесу. Можливість займатися бізнесом швидше і за межами рідної країни є головним пріоритетом бізнес-авіації для міжнародних підприємств і для світової економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку бізнес-авіації у світі присвячені наукові праці К. Козловського (міжнародний досвід управління діловими перевезеннями), К. Марінцевої та А. Ярошa (організаційні основи розвитку діяльності авіаперевізника на ринку ділової авіації), М. Музиченко (сучасні тенденції розвитку бізнес-авіації у світі), К. Сидоренко, О.І. Хлопіної-Квіч (особливості венчурного фінансування розвитку ділової авіації) та інших учених.

Водночас недостатньо опрацьовані сучасні тенденції розвитку світового ринку бізнес-авіації в умовах глобальної конкуренції.

Мета статті полягає в аналізі структури та динаміки світового ринку бізнес-авіації в умовах глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Темпи росту популярності ділової авіації останніми роками привели до її масового поширення у світі. Відповідно бізнес-авіація сьогодні відіграє важливу роль в економіці багатьох країн, що перетворило бізнес-джети на другий за значущістю (після регулярної авіації) вид повітряного транспорту, а щорічні обороти ринку ділової авіації перевищують відповідні показники ринку бойової авіаційної техніки. Сьогодні це необхідність для багатьох бізнесменів і політичних діячів.

За даними Всесвітньої асоціації ділової авіації (GBTA) глобальний ринок бізнес-авіації пережив період великого буму, катастрофічний спад і зупинився перед новими реаліями. 2014 рік був найуспішнішим з моменту обвалу ринку ділової авіації у 2008 році. Активність ринку бізнес-авіації багато в чому залежить від рівня самооцінки покупців, як приватних осіб, так і компаній [1].

Серійний випуск бізнес-джетів – велика частка світової індустрії ділової авіації, її локомотив і основний показник стану ринку. Починаючи з 2008 року темпи виробництва повітряних суден для приватних польотів неухильно падали. Так, у 2008 році було вироблено 1317 літаків бізнес-класу, а в 2012 році їх кількість скоротилася до 672. Це насамперед пов'язано з попитом, який різко впав на середні і маленькі літаки, тоді як попит на великі бізнес-джети не надто постраждав. У 2013 році кількість випущених на ринок літаків становила 678 бізнес-джетів [2] (рис. 1).

Згідно з даними Асоціації виробників літаків авіації загального призначення у 2013 році поставки бізнес-джетів стабілізувалися після чотирирічного падіння. Покупцям було передано 678 реактивних літаків – на 6 більше, ніж у 2012 році. Але, незважаючи на таку різницю у кількості випущених літаків, вартість поставок у 2013 році виявилася величезною – 21 млрд. дол. США. Це на 4 млрд. дол. США більше, ніж у 2013 році, і майже стільки ж, як у 2008-му. Це зумовлено змінами у структурі поставок бізнес-джетів [2].

У 2015 році поставлено 718 літаків, що менше на 4 одиниці порівняно з 2014 роком (722 бізнес-джети). Продовження інвестицій у галузь та в нові продукти дало змогу зберегти швидкість поставок літаків бізнес-класу.

Канадська компанія Bombardier – один із лідерів світового ринку бізнес-авіації – у десятиріч-ному прогнозі повідомляє, що ринку до 2025 року

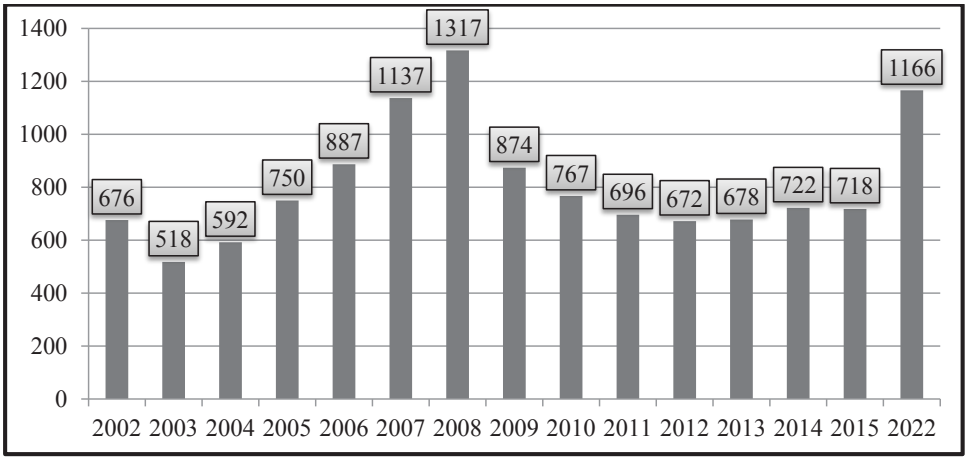

Рис. 1. Виробництво бізнес-джетів у світі в 2002–2015 рр. та прогноз на 2022 рік (шт.)

Джерело: Побудовано автором за даними Асоціації виробників авіації загального призначення (GAMA)

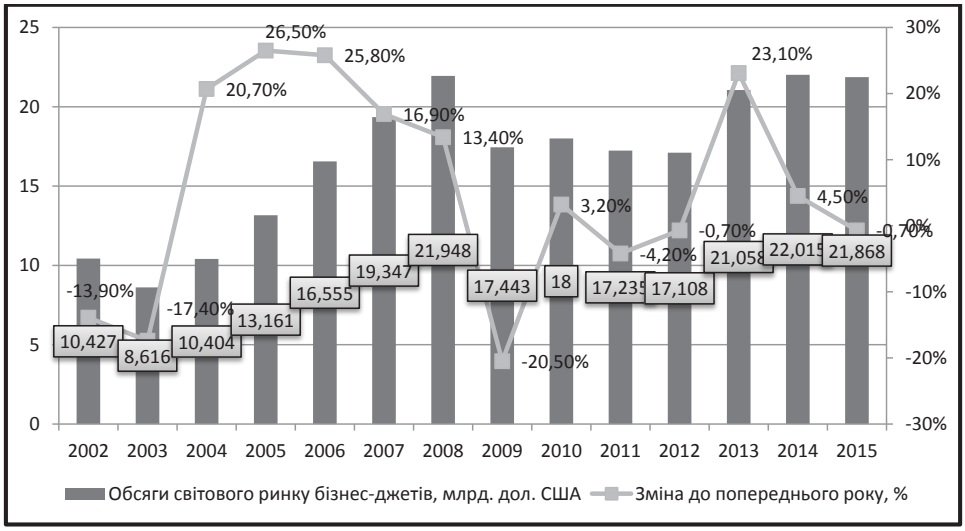

Рис. 2. Обсяги ринку бізнес-джетів у світі та темпи падіння/зростання у період 2002–2015 рр. (млрд. дол. США / %)

Джерело: Побудовано автором за даними Асоціації виробників авіації загального призначення (GAMA)

буде потрібно понад 9 тис. нових бізнес-джетів на загальну суму 270 млрд. дол. США, а найбільшим ринком ділової авіації залишиться Північна Америка, для якої до 2025 року буде потрібно найбільше нових літаків – 3930. Другим за величиною ринком у світі залишиться Європа з прогнозованими бізнес-поставками нових джетів на рівні 1530 одиниць [3].

Підтримку ринку нададуть і країни, що розвиваються, де попит на бізнес-джети починає рости. У довгостроковому періоді ринок чекає зростання, причому домінувати на ринку будуть моделі більшого розміру. Експерти відзначають, що інші виробники бізнес-джетів також вловили тенденцію і виводять на ринок не тільки моделі більшого розміру, але і більш технологічні літаки, оснащені Wi-Fi, сенсорними дисплеями і системами мобільного офісу. Така тенденція зумовлена тим, що виробники змушені підлаштовуватися під запити клієнтів, які хочуть мати можливість ефективніше працювати, навіть якщо вони перебувають у повітрі.

Потрібно відзначити уповільнення зростання продажів бізнес-джетів у 2015 році на 0,6% порівняно з 2014 роком. Обсяг ринку становить 21,868 млрд. дол. США, що на 0,7% менше за показник попереднього року (22,015 млрд. дол. США у 2014 році) [2] (рис. 2):

Дещо змінилася і карта поставок бізнес-джетів у 2015 році. Частка Північної Америки (а саме – США) після перерви знову перевищила психологічний рубіж і становить 60,8% світового обсягу переданих замовникам бізнес-джетів. Далі з величезним відставанням йде Європа з 18% ринку; в країни Азії передано майже 9,2% бізнес-джетів; частка Латинської Америки становить 7,1%, а Близького Сходу й Африки – 4,9% [3] (табл. 1).

За даними Gama General Aviation Statistical Data Book and 2016 Industry Outlook щорічний внесок бізнес-авіації в економіку США становить 150 млрд. дол. США та 1,2 млн. робочих місць щорічно. А в економіку країн Європи внесок бізнес-авіації становить 20 млрд. дол. США [4].

Більше половини всіх повітряних суден ділової авіації у світі використовується в Північній Америці, тому традиційно основним ринком продавців і покупців є цей регіон. Ще по 15% приходиться на Європу і Південну Америку. У 2015 році в США вироблено 128 бізнес-джетів (рис. 3).

Останніми роками також поступово зростає активність Китаю та Індії, але кількість угод із клієнтами цього регіону незрівнянна з кількістю угод у США.

В Європі у 2015 році вироблено 59 бізнес-джетів, що на 12 літаків менше, ніж у попередньому році [5].

Вартість виробництва бізнес-джетів у світі в 2015 році становила 10,215 млрд. дол. США, але потрібно відзначити, що свого піку вона досягла в 2008 році (11,34 млрд. дол. США), а далі відповідно до загальносвітових тенденцій (а саме – світової фінансової кризи) почала знижуватися і сьогодні ще не повернулася до показника 2008 року [4] (рис. 4).

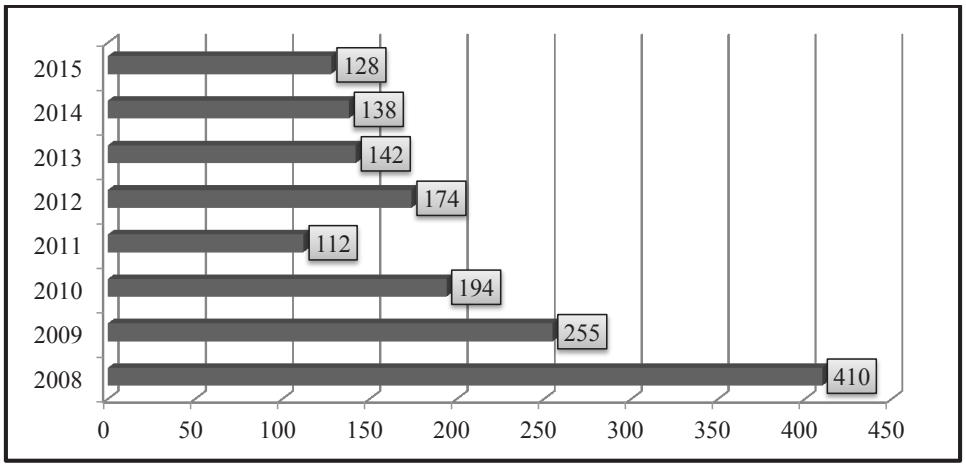

Рис. 3. Виробництво бізнес-джетів у США в період 2008–2015 рр. (шт.)

Джерело: Побудовано автором за даними 2015 General Aviation Statistical Databook and 2016 Industry Outlook

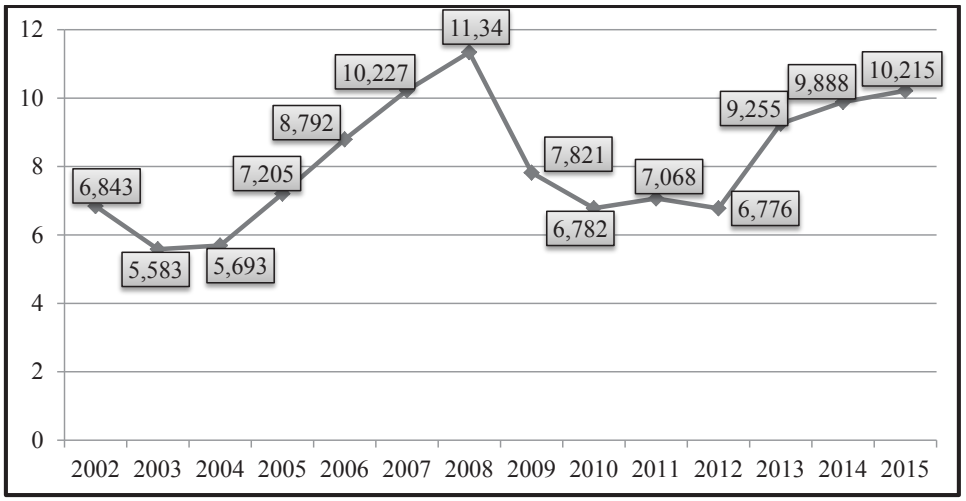

Рис. 4. Вартість виробництва бізнес-джетів у світі в період 2002–2015 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: Побудовано автором за даними 2015 General Aviation Statistical Databook and 2016 Industry Outlook

Таблиця 1

Зміни регіонального розподілу бізнес-джетів у світі в 2011–2015 рр.

Регіон	2011	2012	2013	2014	2015
Північна Америка	50%	49,7%	52,4%	52,2%	60,8%
Європа	20,2%	20,8%	15,6%	19,5%	18%
Азійсько-Тихоокеанський регіон	12,9%	11,8%	11,9%	10,9%	9,2%
Латинська Америка	10,1%	11,6%	11,1%	9,4%	7,1%
Близький Схід і Африка	6,8%	6,1%	9%	7,9%	4,9%

Джерело: Складено автором за даними Асоціації виробників авіації загального призначення (GAMA).

За даними Aviation International News виробники бізнес-джетів – Boeing Business Jets, Embraer, Gulfstream Aerospace Corporation, Textron Aviation (Cessna Aircraft) – відзвітували про збільшення кількості поставлених бізнес-джетів у 2015 році. А компанії Bombardier Business Aircraft, Dassault Falcon Jet, ONE Aviation Corp. та Airbus погіршили минулорічні показники [6].

Компанія Bombardier Aerospace стала лідером серед виробників бізнес-джетів у 2015 році, вона поставила на ринок 199 літаків. За її прогнозами на світовий ринок ділової авіації протягом подальших 10 років чекає збільшення поставок до понад 9000 літаків бізнес-класу [3] (табл. 2).

У 2015 році Gulfstream Aerospace Corporation передала клієнтам 154 літаки – на 4 більше, ніж у 2014 році (зростання на 3%). Попит на великі бізнес-джети виявився більшим, ніж раніше: їх було поставлено 120 проти 117 у 2014 році (збільшення на 3%). Водночас зріс попит на середні бізнес-джети: у 2015 році компанія передала їх 34, а в 2014 році – 33. У зв'язку з цим виробник планує наростити випуск другого класу НД [3].

Дочірнє підприємство Textron Aviation (Cessna Aircraft) у 2015 році збільшило поставки майже на 5%, передавши клієнтам 166 літаків сімейства Citation. Третій виробник – Dassault Falcon Jet – зменшив кількість поставлених літаків у 2015 році до 55. У 2014 році ця цифра становила 66 (мінус 17%). Від усіх замовлень 15% припало на клієнтів із країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай). Зменшення числа поставок у 2015 році супроводжувалося запуском нових проектів Dassault Falcon Jet. Так, у 2015 році було випущено 55 нових літаків Falcon 2000S/2000LXS/900LX/7X [2].

Бразильська авіабудівна компанія Embraer у 2015 році поставила своїм замовникам 120 літаків, у 2014 році – 116 бізнес-джетів. У сегменті бізнес-авіації ця компанія поставила замовникам 12 літаків Phenom 100, 70 одиниць Phenom 300, 20 лайнерів Legacy 500, 12 літаків Legacy 650 і 3 – Lineage 1000.

Рейтинг найпопулярніших бізнес-джетів, що літають в інтересах чартерних пасажирів, у 2015 році очолила компанія Embraer Legacy 600/650, частка якої становила 10%. Ця модель користується незмінним попитом та є однією з найпопулярніших на глобальному ринку бізнес-авіації. Її частка становить 12% від світового парку бізнес-джетів. Літак Cessna Citation XLS зайняв друге місце з 9%. Замикає трійку лідерів із часткою 8,5% Challenger 605 [4] (табл. 3):

Фундамент флоту становлять місткі машини класів Long Range. Найпопулярнішими моделями серед власників бізнес-джетів є далекомагістральні літаки Global XRS/5000 і Falcon 7X, а також важкі Challenger 605 і Embraer Legacy 600. Із нових трендів набирає популярності Gulfstream G650, а деякі власники далекомагістральних бізнес-джетів продають свої машини, коли підходить час отримувати замовлені раніше абсолютно нові моделі (наприклад, Global 6000 і Gulfstream G650) [7, с. 140].

На вторинному ринку бізнес-джетів спостерігався відтік літаків з Європи в США: поступово скорочуються повітряні флоти Великобританії, Франції і Німеччини. Серед найбільш продаваних уживаних бізнес-джетів у 2015 році в Європі лідером був Citation Mustang. На другому місці опинився Citation Bravo, третє посів CJ3. Всього ж у європейському ТОП-10 із продажу на вторинному ринку присутні 7 легких джетів, один середній і два великих.

Висновки. Таким чином, компанії, що регулярно використовують послуги бізнес-авіації, випереджають своїх конкурентів, займають верхні рядки в рейтингах за доходами і прибутком, інноваціями, задоволеністю співробітників. Провідні організації світу використовують бізнес-авіацію як засіб для досягнення успіху. Адже бізнес-авіація збільшує ефективність, продуктивність і гнучкість, даючи змогу організаціям виходити на нові рівні в часи зростання і в періоди турбулентності.

У 2016 році відбувалося зниження цін на старі бізнес-джети. Однак ця ситуація не така вже й страшна для продавців. Наприклад, підвищуються шанси на продаж у старих літаків, 80-х років випуску [8].

За прогнозами Embraer до 2020 року обсяг ринку бізнес-джетів в Індії збільшиться в чотири рази і становитиме близько 8,9 млрд. дол. США. Цей ринок є головним в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Попит поступово зміщується у бік бізнес-джетів середнього та великого розмірів (зразок – Lineage), хоча літаки початкового рівня, такі як Phenom, також користуються популярністю [9].

Незважаючи на те, що на бізнес-джеті можна полетіти не тільки у відрядження, але й на відпочинок із сім'єю або на вечірку з друзями, ділові поїздки залишаються одним із основних складників ринку бізнес-авіації загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації ділової авіації (GBTA) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gbta.org.
2. Офіційний сайт Асоціації виробників авіації загального призначення (GAMA) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gama.
3. Bombardier Business Aircraft Market Forecast 2013–2033 [Electronic resource]. Chicago, USA: Bombardier corporation, 2016. – Mode of access: http://www. Bombardier.com.
4. General Aviation Statistical Databook and 2016 Industry Outlook [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.gama.com.
5. Офіційний сайт Європейської асоціації ділової авіації (EBAA) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ebba.europa.eu.
6. Офіційний сайт «Новини авіації» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.avianews.com.
7. Побоченко Л.М., Чиженко І.О. Сучасні тенденції розвитку світового ринку бізнес-авіації // Стратегія розвитку України. – 2017.– № 1. – С. 138–144.
8. Global Market Forecast 2015–2030 [Electronic resource]. France: Airbus, 2016. – Mode of access: http://www.airbus.com.
9. Офіційний сайт Національної Асоціації Ділової Авіації (NBAA) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbaa.org.

УДК: 339:004

Побоченко Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-наукового інституту Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Сабатін О.С.
студентка
Навчально-наукового інституту Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

РОЗВИТОК E-COMMERCE НА ПРИКЛАДІ ІНТЕРНЕТ-КРАМНИЦІ AMAZON

У статті досліджено розвиток електронної комерції у світі. Проаналізовано основні популярні форми інтернет-торгівлі в США. Розглянуто особливості діяльності та функціонування інтернет-крамниці Amazon. Обґрунтовано роль інтернет-крамниці Amazon у сучасному світі електронної комерції.

Ключові слова: електронна комерція, інтернет-торгівля, веб-ресурс, Amazon, інтернет-крамниця.

Побоченко Л.Н., Сабатин А.С. РАЗВИТИЕ E-COMMERCE НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА AMAZON
В статье исследовано развитие электронной коммерции в мире. Проанализированы основные популярные формы интернет-торговли в США. Рассмотрены особенности деятельности и функционирования интернет-магазина Amazon. Обоснована роль интернет-магазина Amazon в современном мире электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция, интернет-торговля, веб-ресурс, Amazon, интернет-магазин.

Pobochenko L.M., Sabatin O.S. THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE FOR AN EXAMPLE ONLINE STORE AMAZON
This article explores the development of electronic commerce in the world. Analyzed the basic form of popular e-commerce in the United States. The features of the activities and functioning online store Amazon. The role of online store Amazon in today's world of electronic commerce.

Keywords: e-commerce, Internet-trade, web-resource, Amazon, online store.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки та спрощення доступу підприємницьких структур до можливостей мережі Інтернет сприяють ситуації, в якій web-ресурси можна використовувати для реклами і продажу товарів і послуг. Сьогодні обороти купівлі-продажу товарів і послуг в Інтернеті обчислюються в мільярдах доларів за рік, і згідно зі статистикою комерційний сегмент Інтернету показує стабільне зростання з року в рік [1]. Все більше компаній-виробників відкривають свої сайти-представництва у мережі, які інформують потенційного покупця про товари і послуги та дають можливість безпосереднього замовлення і/або покупки бажаного товару. Завдяки зручності використання реалізація товарів в Інтернеті є однією з найбільш розповсюджених [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова і вітчизняна економічна наука має чимало здобутків щодо теоретичних основ дослідження електронної комерції. До вітчизняних і російських дослідників цієї проблеми можна віднести В. Алексуніна [1], О.М. Ананьєва [2], І.П. Балабанова [3], В. Родігіна [1]. Вони досліджували поняття, структуру й особливості інтернет-торгівлі. Проблеми електронної комерції досліджують також такі вчені, як А.В. Мартовий [5], Г.М. Лозікова [7], Н.О. Чучко [7], А.В. Юрасов [8], розглядаючи її як особливий вид роздрібної та гуртової торгівлі за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Однак структурні особливості інтернет-торгівлі, її розвиток на сучасному етапі, процеси формування конкурентного середовища у торговельній сфері та механізм інтенсифікації інтернет-торгівлі залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті полягає в аналізі розвитку e-commerce на прикладі інтернет-крамниці Amazon.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах розвитку інформаційного суспільства лідером у галузі використання інтернет-технологій є США, де розвиток електронної комерції займає одне з перших місць у системі основних державних пріоритетів.

Основними формами електронної торгівлі в США є:

1. **C2C (customer-to-customer).** Для взаємодії кінцевих споживачів із кінцевими споживачами використовуються електронні торгові майданчики («барахолки»), які характеризуються переважанням лотів на продаж. У цьому разі сайт відіграє роль посередника між покупцем і продавцем. Найбільшим представником у США є інтернет-аукціон Ebay.com. Виручка компанії виросла за 2016 рік на 29% до 3,28 млрд. дол. США, що вище прогнозованого зростання до 3,15 млрд. дол. США [6, с. 76].

2. **B2C (business-to-consumer)** – комерційні взаємини між організацією (business) і приватним, так званим «кінцевим» споживачем (consumer). Один із найбільш популярних інструментів B2C – інтернет-магазин. Найбільша інтернет-компанія у США – Amazon.com. Капіталізація цієї компанії за три роки досягла 27 млрд. дол. США, що помітно перевищує ринкову вартість інвестиційного банку JP Morgan (21 млрд. дол. США) і в понад три рази перевищує вартість провідної авіабудівної компанії Lockheed Martin. Ще контрастніше виглядає відношення капіталізації до обсягу отриманого прибутку (коефіцієнт – E/P). Цей показник для електронних компаній, які зайняті у споживчому секторі економіки, становить 1038. Для порівняння: для найбільших федеральних банків США цей коефіцієнт – на рівні 20, для найбільших регіональних банків США – 18. У США через надзвичайно високі темпи зростання капіталізації компаній електронного бізнесу стануть недосяжними для корпорацій реального сектору економіки.

3. **B2B (business-to-business)** – вид інформаційної та економічної взаємодії, класифікованої за типом суб'єктів, що взаємодіють (юридичні особи). Яскравим прикладом є Нью-Йоркська фондова біржа (New

York Stock Exchange, NYSE) – головна фондова біржа США, найбільший у світі американський позабіржовий ринок, що спеціалізується на акціях високотехнологічних компаній (виробництво електроніки, програмного забезпечення тощо).

4. **B2G (business-to-government)** – системи електронної торгівлі застосовуються і для взаємодії держави з бізнесом. Через такі системи державні установи та відомства здійснюють свої покупки на відкритому ринку. Наприклад, система держзакупівель США містить близько 100 федеральних відомств, які представляють державний, господарський і науково-технічний комплекси. Вони щорічно розміщують замовлення на товари і послуги через центральний федеральний орган управління, власні відомчі центри і 12 регіональних центрів федерального уряду, які знаходяться в найбільших містах країни.

США створили власну програму стимулювання розвитку мережевої економіки та електронної комерції. Так, наприклад, щодо продажів через Інтернет введений мораторій на вилучення податку на продаж, який за звичайної торгівлі становить 5–10% від ціни товару. Адміністрацією президента Б. Клінтона був розроблений документ «Основи глобальної електронної торгівлі», що став складовим елементом політики в галузі розвитку торгівлі та технологій у рамках реалізації концепції глобальної інформаційної інфраструктури, яка спрямована на підвищення ефективності торгівлі шляхом використання електронних мереж передачі даних.

Варто зазначити, що електронна комерція несе в собі величезний потенціал для зниження ціни товару. Вона дає змогу змінити відносини з постачальниками, об'єднавши плани виробництва і поставок. Електронна комерція полегшує доступ споживачів на ринок і вдосконалює ланцюжок «постачальник-споживач» загалом. Інтернет є платформою, в якій учасник ланцюжку може співпрацювати з іншим учасником безпосередньо і потреба в посереднику відпадає. В електронній комерції створюються умови для реалізації моделі досконалої конкуренції, оскільки формується достатність інформації, необмежена кількість покупців і продавців, зводяться до нуля операційні витрати і практично ліквідуються всі бар'єри для нових учасників ринку [1, с. 25].

Відомим представником електронної торгівлі є магазин Amazon, який був заснований 1994 р. Джеффом Бізосом, що починав свою кар'єру на посаді програміста. 16 липня 1995 р. інтернет-магазин Amazon відкрив свій веб-сайт. На початку роботи Бізосу самому доводилося збивати книжкові полиці і пакувати книги, які купували через його магазин. Столами для комплектації замовлень слугували двері, що лежали на двох дошках. Оборот магазину за перший тиждень роботи становив 5 тис. дол. США, через місяць на Amazon.com купували книги не тільки американці, але й жителі ще 45 країн світу, а до Різдва обсяг продажів досяг 1 млн. дол. США.

Сьогодні на цьому інтернет-майданчику продаються мільйони різноманітних товарів – від побутової техніки та електроніки до жіночого одягу та аксесуарів. Активна маркетингова політика (створення технологій персоналізації, спрощення процесу покупки тощо) дала змогу підприємству зайняти лідерські позиції у цьому сегменті ринку, забезпечуючи річне зростання обороту на кілька порядків [7, с. 148].

Наприкінці 2003 р. інтернет-магазин Amazon закінчив 4 квартал зі зростанням прибутку, що становив 73,2 млн. дол. США. 2003 р. став найприбутковішим в історії Amazon і багатьох інших інтернет-магазинів, що ознаменувало припинення негативних тенденцій, викликаних кризою 2000 р. А вже у 2004 р. сумарний дохід найбільшого в світі інтернет-магазину Amazon становив 6,92 млрд. дол. США. Прибуток за 2004 р. становив 588 млн. дол. США. Дотепер Amazon є найбільшим інтернет-магазином у світі [8].

Сьогодні Amazon.com є одним із основних конкурентів eBay за рахунок більш низької комісії на здійснення угод.

Отже, Amazon – це міжнародна компанія, яка не обмежується лише представництвом у США. Зараз Amazon має представництво в 6 країнах (Німеччина, Японія, Канада, Китай, Франція і Великобританія). Але найпопулярнішим є саме сайт Amazon у США. Сайти філій мають деякі відмінності. По-перше, у кожного з них – своя мова інтерфейсу. По-друге, ціни в різних філіях можуть відрізнятися. Також різна ціна на доставку товарів, саме тому перед тим, як здійснювати покупку в Amazon, варто відвідати сайти всіх філій і обрати оптимальну пропозицію, виходячи з регіону проживання і способу доставки.

На відміну від eBay, Amazon гарантує якість товару і його своєчасну доставку. Багато нових користувачів цієї інтернет-крамниці не завжди розуміють, хто є продавцем на Amazon. Тут можуть бути тільки два варіанти: або сама компанія, або ж окремі продавці, які за невелику плату отримують таку можливість. Відмінною особливістю Amazon є те, що всі продавці проходять дуже строгу перевірку і контроль, і відповідальність за їхню діяльність бере на себе компанія Amazon.

Основними перевагами Amazon є:

– різноманітність товару. Фактично Amazon є онлайн-супермаркетом, де можна придбати книги, техніку, одяг, автомобіль, ювелірні прикраси тощо. Всього цей інтернет-магазин працює з 34 категоріями товарів;

– якість та надійність. Amazon володіє величезною репутацією в всьому світі. Це компанія з ім'ям і майже 20-річним досвідом продажів;

– чіткий та зручний розподіл товарів за категоріями;

– представництва в декількох країнах, що забезпечує зручність доставки та вибір ціни;

– детальний опис і відгуки покупців;

– можливість оплати товарів іноземною банківською карткою;

– велика кількість акцій і спеціальних пропозицій, за рахунок яких можна придбати той чи інший товар з великими знижками [8].

Найголовніша спеціальна пропозиція Amazon – наявність так званого «проїзного» – виділеної системи Amazon Prime, яка дає змогу за фіксовану плату (99 дол. США на рік) отримувати безкоштовну дводенну доставку територією США, а також знижену в ціні одноденну доставку, яка обійдеться Prime-держателям у 3,99 дол. США. Обов'язково потрібно звернути увагу на те, що діє цей «проїзний» не на всі товари – чіткої градації немає, проте більшість власних лотів Amazon доставляються за цією системою, а товари сторонніх компаній забезпечуються Prime-перевагою дуже рідко. Крім доставки, Amazon Prime пропонує власникам Kindle брати в оренду книжки, а також дає в користування велику кількість відеоконтенту. Але ця опція доступна лише для жителів Сполучних Штатів Америки [9].

Послуга Amazon Prime є безкоштовною для нових користувачів сайту протягом календарного місяця. Після закінчення місяця платна версія активується, а з рахунку користувача відразу ж знімуть гроші.

Якщо користувач не встиг скасувати продовження Amazon Prime і гроші з картки вже зняли, є механізм їх повернення: потрібно натиснути на «Cancel membership» – і гроші повернуть на картку.

Компанія Amazon.com домоглася революційної зміни роботи з клієнтом через свій користувальницький інтерфейс. Щоб догодити клієнтам, Amazon побудував грамотну інфраструктуру, яка вирішує навіть найскладніші проблеми клієнтів. Наприклад, рідкісні книги або видання, що вийшли друком, можна замовляти через відділ спеціальних замовлень. Коли клієнт цікавиться книгою, яка вийшла з друку, відділ спеціальних замовлень зв'язується з видавцем, перевіряє наявність книги і повідомляє клієнта про ціну та умови доставки. Такого рівня сервісу книжковий бізнес ще не бачив. Amazon.com також дає можливість ознайомитися з різною інформацією, що стосується видання. Така інформація включає в себе інтерв'ю з автором і рецензії читачів, що допомагає встановити довірчі відносини із клієнтом. Подібна політика дала змогу Amazon.com встановити високий рейтинг довіри покупців.

Нестандартним для бізнесу компанії продуктом став Amazon.com Kindle, який дає змогу поповнювати свою бібліотеку за допомогою Інтернету. Не варто думати, що у Kindle не було недоліків. Насамперед критиці піддавався зовнішній вигляд пристрою – за своїм дизайном він швидше нагадував якийсь гаджет 80-х рр. Потім йшли скарги на малий обсяг пам'яті, а також на те, що читати за допомогою амазонівської читалки можна винятково на Kindle, та й ціна 400 дол. США малопривабливa. Навряд чи варто дивуватися тому, що через рік після виходу продукту Amazon.com випустила другу, сильно перероблену версію Kindle. Але і на цьому компанія не зупинилася, випустивши в кінці 2010 р. версію Kindle, яка залежно від функціоналу коштує 139 дол. США (підтримує Wi-Fi) або 189 дол. США (підтримує Wi-Fi і 3G).

Завдяки появі оновленого рідера Kindle, який в кінці 2010 р. встановив абсолютний рекорд продажів, цифрові книги на сайті Amazon.com обігнали з продажу друковані видання у м'якій обкладинці. За підсумками року на кожні продані 100 книг у м'якій обкладинці прийшлося 115 електронних версій, і це без урахування безкоштовних версій. Порівняно з виданнями у твердій палітурці kindle-версій продавалося втричі більше [9].

В асортименті Kindle Store сьогодні налічується понад 810 тисяч цифрових книг, з них близько 670 тисяч коштують 9,99 дол. США або менше. Загалом варто відзначити, що структура Amazon є простою та зручною у користуванні, що робить цей інтернет-майданчик одним із найпопулярніших у світі.

Аналізуючи роль Amazon.com у розвитку e-commerce, зазначимо, що географічні купівельні переваги інтернет-аудиторії ресурсу Amazon.com відрізняються досить істотно. Єдиною товарною категорією, яка є безумовним лідером в усіх країнах, стала категорія «Книги»: більше половини інтернет-покупців Великобританії та Німеччини купують їх у Мережі; в Україні книжкова продукція також займає перший рядок переваг користувачів: 27% українських інтернет-покупців купують книги онлайн (табл. 1).

Персональну техніку й електроніку на Amazon.com найчастіше купують жителі Великобританії (18%) та Німеччини (23%), водночас лише 5–10% онлайн-покупців України і США купують товари цієї категорії на цьому ресурсі. В Україні провідними категоріями стали «Побутова техніка» (15%), «Одяг» (14%) і «Спортивні товари» (13%). У Великобританії в лідерах – цифровий контент і медіаносії (57%), а також категорія «Побутова техніка», але з набагато більшою часткою (41%), і «Спортивні товари» (28%). У Німеччині 54% інтернет-покупців купують через Amazon цифровий контент і медіаносії, 35% віддають перевагу категоріям «Іграшки», «Одяг» і «Взуття» – по 23%. У США аудиторія Інтернету воліє купувати цифровий контент і носії (36%), іграшки (20%), одяг (18%).

Потрібно відзначити, що зі збільшенням числа компаній, які беруть участь в електронній торгівлі, глобальний доступ до її процесів та операцій супроводжується встановленням нових відносин зі споживачами, ускладненням вимог до управління каналами постачання та розповсюдження продукції, необхідністю більшої поінформованості про особливості чинного законодавства різних країн. Традиційно довіра в ділових відносинах складалася під впливом складного поєднання соціальних, комерційних та юридичних чинників. Багато з цих традиційних способів підтримки довіри незастосовні до електронної торгівлі. Тому організаціям потрібно розробити спеціальні процеси забезпечення якості операцій електронної торгівлі, які мали б міжнародне визнання. Організації, що успішно функціонують в онлайновому середовищі, повинні знати особливі проблеми, які пов'язані з виконанням явних і неявних контрактних зобов'язань перед замовниками. Розподілена природа ділових операцій, неявна участь у них багатьох посередників і агентів, необхідність збирати і захищати інформацію про споживачів означає для

Таблиця 1

Споживчі переваги в Мережі: частка інтернет-покупців, що здійснили покупку в Amazon.com у 2016 р., %

Товари	Україна	США	Великобританія	Німеччина
Персональна техніка й електроніка	10%	7%	18%	23%
Побутова техніка	15%	12%	41%	17%
Книги	27%	43%	57%	55%
Одяг	14%	18%	25%	23%
CD, DVD, цифровий контент	6%	36%	57%	54%
Іграшки	7%	20%	27%	35%
Взуття	6%	12%	21%	23%
Подарунки, квіти, листівки	2%	14%	22%	12%
Інструменти, товари для ремонту тощо	3%	6%	19%	9%
Меблі, предмети інтер'єру	5%	12%	20%	18%
Побутові товари (товари для дому)	6%	12%	20%	20%
Спортивні товари	13%	15%	28%	21%

Джерело: Складено автором за даними The Global Information Technology Report 2015–2016.

організацій обов'язкове вміння завойовувати і зберігати довіру клієнтів у нових умовах. Необхідний систематизований підхід до виявлення і вирішення проблем якості та юридичних проблем, які пов'язані з онлайновими операціями, що забезпечують інтеграцію віртуальних і реальних систем і процесів.

Висновки. Отже, успіх компанії Amazon.com зумовлений низкою факторів, таких як виняткова увага до рівня задоволеності покупців, постійне поліпшення дизайну сайту, акцент на персоналізації процесу покупки і потужні технологічні напрацювання. У результаті компанія Amazon завоювала серед покупців, що здійснюють покупки в мережі Інтернет, репутацію надійного і солідного магазину. Ще одним фактором успіху компанії є те, що вона не стала обмежувати свій асортимент виданнями книжкового типу. Натомість сьогодні компанія Amazon торгує різноманітними товарами, включаючи техніку, DVD, товари для будинку, електронні книги і навіть цифрову музику. Важливу роль в успішних продажах компанії Amazon.com відіграє і грамотний маркетинг. Вона зуміла побудувати таку систему продажів, за якої прості люди самі починають просувати товари компанії Amazon.com. Йдеться про партнерські програми компанії. Будь-який власник сайту може продавати через свій ресурс продукцію компанії Amazon.com, отримуючи певний відсоток із продажів.

Компанія Amazon.com широко відома своєю орієнтованістю на клієнтів. Система сайту підлаштовується під кожного зареєстрованого покупця, відкриває йому не просто особистий кабінет, а вітрину з індивідуальним асортиментом. Спеціальний сервіс відстежує, чим цікавиться клієнт у загальному каталозі продукції, і пропонує список потенційно цікавих новинок – наприклад, книги улюбленого автора. До кожного продукту додається перелік додаткових товарів. Зручна навігація по ресурсу, відсутність зайвої інформації, багатий асортимент і демократичні ціни дали змогу компанії Amazon.com створити багатомільйонний масив лояльних клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.П. Электронная коммерция / Балабанов И.П. – СПб.: Питер, 2011. – 336 с.
2. Алексунин В. Электронная Коммерция и маркетинг в Интернете / В. Алексунин, В. Родигин. – М: Дашков и Ко, 2015. – 216 с.
3. Ананьев О.М. Напрями розвитку сучасного електронного бізнесу / О.М. Ананьев // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2003. – № 6. – С. 12–19.
4. Чучко Н.О. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин / Н.О. Чучко, Г.М. Лозікова // Вісник Донецького економіко-гуманітарного інституту. – 2011. – № 1. – С. 29–37.
5. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. / А.В. Юрасов. – М.: Горячая Линия – Телеком, 2008. – 480 с.
6. The Global Information Technology Report 2015–2016. Mobility in a Networked World / World Economic Forum, INSEAD. – Geneva: SRO-Kundig, 2016. – 387 p.
7. Мартовой А.В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и интернет-маркетинга / А.В. Мартовой // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56, т. 1. – С. 146–152.
8. Империя Amazon [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://qwintry.com/ru/articles/amazon
9. Офіційний сайт Amazon.com. Условия доставки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amazon.com.
10. Chaffey D. E-business and E-commerce Management. Strategy, Implementation and Practice. / D. Chaffey. – Prentice Hall, 2014. – 800 p.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334

Буринська О.І.
аспірант кафедри економіки
підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні форми взаємодії держави та бізнесу в аграрному секторі, виявлено причини, що стримують його розвиток на сучасному етапі. Окреслено основні внески зацікавлених сторін та очікувані результати, отримані від державно-приватного партнерства в аграрному секторі. Запропоновано схему розвитку державно-приватного партнерства, яка сприятиме налагодженню відносин між державою та бізнесом для забезпечення ефективного розвитку аграрного сектора.

Ключові слова: сталий розвиток, аграрний сектор, державно-приватне партнерство, зацікавлені сторони, схема розвитку державно-приватного партнерства.

Буринская О.И. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

В статье проанализированы основные формы взаимодействия государства и бизнеса в аграрном секторе, выявлены причины, сдерживающие его развитие на современном этапе. Определены основные взносы заинтересованных сторон и ожидаемые результаты, полученные от государственно-частного партнерства в аграрном секторе. Предложена схема развития государственно-частного партнерства, которая будет способствовать налаживанию отношений между государством и бизнесом для обеспечения эффективного развития аграрного сектора.

Ключевые слова: устойчивое развитие, аграрный сектор, государственно-частное партнерство, заинтересованные стороны, схема развития государственно-частного партнерства.

Burynska O.I. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AS A TOOL TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR IN UKRAINE

The article analyzes the main forms of interaction between government and business in the agricultural sector, revealed the causes that hinder their development today. Characterized basic input and expected results for main actors received from the public-private partnerships in the agricultural sector. The scheme of public-private partnership is proposed to facilitate relations between government and business for ensure the effective development of the agricultural sector.

Keywords: sustainable development, agricultural sector, public-private partnership, main actors, development scheme of public-private partnership.

Постановка проблеми. Ефективна взаємодія між приватним та державним структурами в ринковому середовищі впливає на сталий розвиток аграрного сектора, що має на меті забезпечення продовольчої безпеки країни, соціального захисту та благополуччя населення, зменшення екологічного навантаження, формування сталого розвитку економіки держави. Практика такої взаємодії в розвинених країнах отримала назву державно-приватного партнерства (ДПП) (англ. Public-Private Partnership). Державно-приватне партнерство розглядається як один з ефективних інструментів економічного розвитку країни загалом та аграрного сектора зокрема. ДПП передбачає акумулювання спільних ресурсів для досягнення розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над вивченням сутності, складників механізму державно-приватного партнерства працювала низка вчених: Б. Данилишин, Л. Жураковська, О. Ковальова, В. Русан, Н. Уайд та ін. Проте предметом для подальших досліджень залишається розроблення форм державно-приватного партнерства, визначення його особливостей і розвитку в аграрному секторі України.

Мета статті полягає у виокремленні особливостей державно-приватного партнерства в агарному секторі національної економіки та розробленні схеми його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи із Саміту в Ріо, що відбувся у 1992 р. [1], і після зустрічі в Йоганнесбурзі на вищому рівні в 2002 р. [2] та конференції з питань сталого розвитку «Ріо +20» у 2012 р. [3] державно-приватне партнерство (ДПП) розглядається як один із найважливіших інструментів імплементації сталого розвитку в різних сферах, зокрема і в аграрному секторі. Актуальність зазначених підходів та пошук спільних рішень посилюються в умовах глобалізації світових економічних і агропродовольчих процесів [5].

У загальному значенні ДПП може бути визначене як угода про співпрацю, що базується на спільній діяльності двох або більше зацікавлених сторін (держава, приватний сектор, громадськість тощо), які на рівних правах приймають участь у суспільному процесі імплементації сталого розвитку. ДПП може стосуватися й екологічної співпраці, яка включає добровільні, спільно обумовлені процеси прийняття рішень серед корпоративних, некомерційних і державних організацій, спрямованих на поліпшення стану довкілля або використання природних ресурсів. Також ДПП розглядається як добровільна угода між державними і недержавними суб'єктами, заснована на дотримані визначених норм і правил.

Необхідність застосування концепції партнерства полягає в тому, що, незважаючи на виняткову роль держави в регулюванні процесів на шляху до сталості, все ж вона самостійно не може забезпечити реалізацію благ сталого розвитку без підтримки з боку інших сфер суспільства. Така форма співробітництва передбачає, що державний і приватний сектори можуть отримати вигоду шляхом об'єднання їх досвіду, технологій, фінансових та інших ресурсів.

Державно-приватне партнерство (ДПП) є однією з форм угоди, що має юридичну силу між організацією публічного та приватного секторів, що вимагає нових інвестицій від приватного партнера (коштів, технологій, досвіду/часу, репутації тощо) та передає ключові ризики приватному партнеру (проектування, будівництво, функціонування тощо), в якій оплата здійснюється в обмін на виконання робіт, для надання послуг, що традиційно надавалися державним сектором [8]. Проте на міжнародному рівні ДПП можна розглядати як альтернативу відсутності ефективних глобальних механізмів управління. З погляду сталого розвитку агарного сектора, ДПП повинне бути інструментом, за допомогою якого відбудеться посилення позицій сталого розвитку шляхом узгодження, здавалося б, протилежних цілей різних зацікавлених сторін суспільства, для формування політики, спрямованої на поліпшення розвитку агарного сектора, сільських територій, водночас зберігаючи природні ресурси, такі як біорізноманіття.

Вітчизняні реалії впровадження такої форми партнерства перебувають на початковому етапі розвитку. Особливо слабо розвинене ДПП в аграрному секторі. У Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р. зазначено, що напрямом регуляторної політики в аграрному секторі визначено формування ефективної регуляторної системи на засадах державно-приватного партнерства, впровадження ризик-орієнтованого підходу під час здійснення державного контролю [7]. Проте, відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство», сферами застосування державно-приватного партнерства, які стосуються аграрного сектору, можуть бути лише такі, як реалізація проектів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, а також із будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури [4]. Вважаємо, що такі законодавчі рамки обмежують сфери застосування ДПП в агарному секторі, тому виникає необхідність розширення нормативного поля для побудови та використання переваг такої форми співпраці.

Основні чинники, які дестимулюють розвиток ДПП в Україні, є [6]:

– дефіцит бюджетних коштів та складність механізму їх виділення, що створює загрози своєчасному виконанню домовленостей держави-партнера під час реалізації проектів;

– наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів;

– низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства, недостатній рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства;

– неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері державно-приватного партнерства;

– несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проектів державно-приватного партнерства в аграрному секторі.

На нашу думку, державно-приватне партнерство в аграрному секторі національної економіки для його сталого розвитку повинне будуватися на певних загальних рисах. По-перше, йдеться про добровільну і злагоджену співпрацю між принаймні однією державною та однією недержавною зацікавленою стороною. По-друге, партнерство повинно бути побудоване на довгострокових зобов'язаннях, або як мінімум на взаємному зобов'язанні здійснювати співробітництво, доповнюючи дії один одного, що дасть змогу більш ефективно досягати цілей у рамках даного ДПП. Третя визначальна риса полягає у тому, що партнери повинні спільно використовувати ресурси, а також розподіляти ризики і вигоди.

ДПП може приймати широкий спектр форм і мати різні цілі, які варіюють від виконання регуляторної функції, методологічної, контролюючої, до функціонування як знаннєвого центру для поширення досвіду і комунікаційний. З одного боку, ДПП слід розглядати як метод управління на шляху вирішення конкретних завдань. З іншого боку, його можна трактувати як інституційний механізм для фінансового співробітництва, стратегію розвитку, засіб для вирішення проблем, конфліктів та як спосіб для управління і передачі знань.

Співпраця державних і приватних структур сприятиме реалізації цілей сталого розвитку аграрного сектора, збереженню навколишнього середовища для майбутніх поколінь із використанням природних ресурсів у виробництві для поліпшення національного та регіонального соціального забезпечення. У таких ситуаціях, коли воно будується на ґрунті соціальних і екологічних проблем, саме партнерство може бути частиною мети. Партнерські відносини можуть слугувати різним цілям і брати участь у різних заходах і процесах і в такий спосіб виконати низку різних завдань – від розроблення політики до управління природними ресурсами. З одного боку, партнерство може бути створене для полегшення та сприяння розвитку сільських територій шляхом формування стратегій розвитку, зміцнення регіональної чи місцевої конкурентності та самобутності, заохочення інновацій. З іншого боку, партнерству відводиться активна участь у реалізації політики, спрямованої на адаптацію цілей національного та регіонального рівнів, або участь у забезпеченні пом'якшення суперечливих інтересів, у спробі примирити, здавалося б, протилежні цілі і знайти прийнятні компроміси між різними зацікавленими сторонами.

Як уже згадувалося, ДПП включає в себе, крім представників держави, приватних осіб, участь і представників ринку або різних суб'єктів громадянського суспільства. Різні суб'єкти мають загальні функції, а також свої власні певні ролі, кожний з яких здійснює свій внесок у сталий розвиток аграрного сектора (табл. 1).

Держава відіграє ініціативну роль у розвитку та управлінні ДПП для сталого розвитку агарного сектора. Вона включає в себе уряд, регулюючі органи як на національному, так і на регіональному рівнях. Роль цих інституцій полягає переважно у формуванні структури ДПП, залученні фінансів і регулюванні партнерських відносин, тобто забезпеченняі певного авторитету для партнерства. Також роль держави – у контролі партнерських зв'язків, наприклад шляхом регулювання бізнесу і надання субсидій для

Таблиця 1

Функції зацікавлених сторін в аграрному секторі

Зацікавлена сторона	Засоби впливу	Функції
Держава	Фінансові ресурси Політична легітимність	Регулювання Фінансування Медіація Координація Розробник
Приватний сектор	Право власності Фінансові ресурси Досвід та знання	Постачальник послуг Впровадження політики
Організації громадянського суспільства	Досвід та знання на місцевому рівні Локальна ідентичність Соціальна легітимність	Дорадча Місцева мобілізація зусиль Інформаційне забезпечення Підвищення підзвітності Ініціатор розроблення політики Моніторинг ефективної реалізації

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Основні внески зацікавлених сторін та очікувані результати, отримані від державно-приватного партнерства в аграрному секторі

Зацікавлена сторона	Основний внесок	Результат
Урядові та посадові особи державного сектора на національному і регіональному рівнях	– Встановлення національних цілей. – Створення сприятливих умов інфраструктурних змін та надання інших послуг. – Створення ефективних механізмів підтримки для фермерів і інвесторів.	– Поліпшення економічних і соціальних результатів для громадян. – Нові інвестиційні вкладення приватного сектора в агарний сектор, що доповнює державні інвестиції.
Приватний сектор (сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та господарства населення)	– Довгострокові інвестиції, які виходять за рамки короткострокового прибутку і сприяють сталому розвитку агарного сектора. – Інтеграція партнерського підходу в бізнес–стратегії. – Впровадження нових технологій. – Організація і навчання, а також ознайомлення з новими технологіями та використанням новітніх практик ведення сільського господарства.	– Стійкість і стабільність бізнес–операцій у довгостроковій перспективі. – Можливість упровадження інновацій із використанням нових технологій або бізнес–моделей. – Відкриття нових ринків збуту. – Доступ до нових технологій, інформації та ринків. – Підвищення результатів ведення сільськогосподарської діяльності, підвищення рівня доходів.
Суспільство	– Розроблення екологічних і соціальних програм – Надання методичної та технічної допомоги, фінансування. – Допомога у створенні відповідальності за результати партнерства, часто включає розроблення показників відстеження.	– Поліпшення економічних, соціальних і екологічних наслідків. – Можливість генерації нових ідей і підходів.
Організації-донори (фонди, програми тощо)	– Фінансове забезпечення ініціатив, які призводять до впливу в конкретних сферах розроблення інноваційних та управління ризиками. – Забезпечення знань, консультаційної підтримки, створення мереж у відповідних галузях знань. – Виступ як організаторів зустрічей зацікавлених осіб.	– Синергія зусиль усіх задіяних осіб
Науковці, дослідники	– Об'єднання знань різних галузей. – Унікальна можливість розробляти, тестувати і вносити нові ідеї. – Застосування методично-теоретичних знань на практиці	– Унікальна можливість розробляти, тестувати і вносити нові ідеї. – Застосування методично-теоретичних знань на практиці

Джерело: розроблено автором на основі власних аналітичних оцінок і методичних узагальнень

заохочення певних секторів до участі. Можуть також виступати ініціаторами ДПП.

Організації громадянського суспільства включають неурядові організації, кооперативи і профспілки, а також університети, засоби масової інформації та незалежні фонди. Вони не залежать від держави і просувають спільні інтереси (політичні, культурні, соціальні чи економічні) на некомерційних, добровільних засадах. У партнерстві вони часто грають роль покращення підзвітності на різних рівнях, моніторингу реалізації політики з використанням місцевого досвіду.

Щоб отримати плідну співпрацю, всі зацікавлені сторони повинні визнати, що їхнє становище залежить від рівня розвитку всієї екосистеми, та, крім того, усвідомити, що їхні дії або бездіяльність відбиваються на загальному добробуті. Співпраця, обмін та об'єднання ресурсів, адаптація до виникаючих проблем сприяють трансформації агарного сектора на шляху до сталості. Разом ці зацікавлені сторони можуть розвивати більш тісні виробничо-збутові ланцюги в системі, які призводять до поліпшення результатів виробництва аграрної продукції та її споживанні. Однак успіх їх партнерства залежить від залучення більш широкого кола гравців. У табл. 2 згруповано внески зацікавлених сторін та очікувані результати, отримані від державно-приватного партнерства. Додатково зауважимо, що отри-

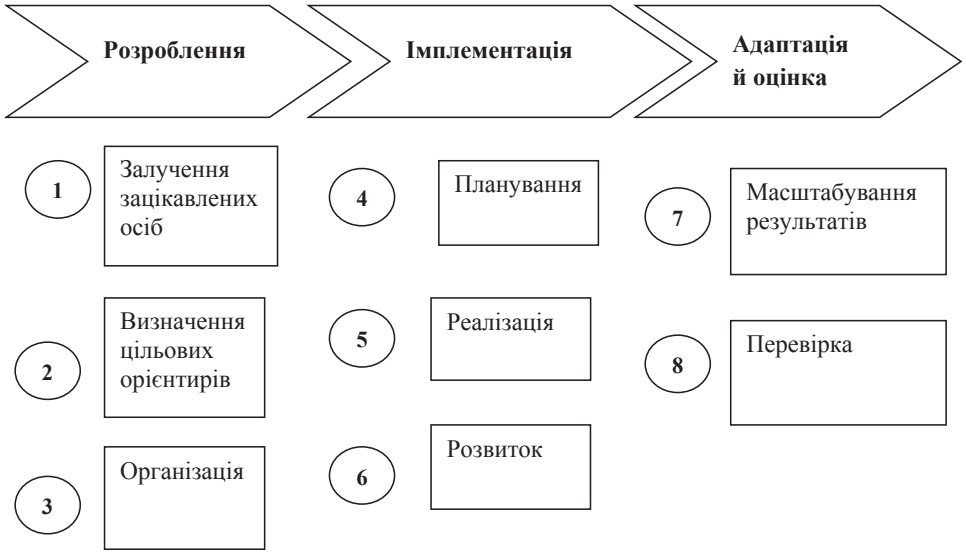

Рис. 1. Пропонована схема розвитку державно-приватного партнерства в агарному секторі національної економіки

Джерело: розроблено автором

мання ресурсів та вкладення коштів може відбуватися за межами аграрного сектора (наприклад, за допомогою бізнесу, агрохолдингів тощо), що доцільно організувати у формі ДПП.

Багатостороннє партнерство має постійно розвиватися із плином часу. Цикли розвитку партнерства можуть бути зведені в три основні етапи: 1) розроблення; 2) імплементація; 3) адаптація й оцінка. У рамках цих трьох етапів нами виділяється вісім ключових кроків, на яких ґрунтується підтримка партнерських відносин (рис. 1). Ці вісім кроків не завжди йдуть у зазначеній послідовності, проте відображають суть партнерських взаємин. Вони являють собою основний набір заходів, які мають бути втілені для успішного державно-приватного партнерства між зацікавленими сторонами у процесі їх співпраці.

Сутність основних кроків полягає у такому:

1. Залучення зацікавлених осіб, представників усіх кіл.

2. Розроблення єдиної програми ДПП, обговорення та врахування спільних інтересів.

3. Установлення структури ДПП, налагодження внутрішніх зв'язків і встановлення співпраці між задіяними органами.

4. Визначення конкретних цілей, планів, засобів реалізації, у тому числі визначення критеріїв для оцінки прогресу в їх досягненні.

5. Реалізація запланованих заходів.

6. Створення бізнес-кейсів (плани залучення ресурсів, плани заходів, програми тощо) для вирівнювання фінансування, а також залучення місцевих учасників та експертів для оперативного втручання.

7. Масштабування перевіреної моделі, адаптуючи висновки та інновації, розроблені в регіоні, на вищий рівень.

8. Перегляд стратегії партнерства і структури у міру необхідності та використання нових можливостей із плином часу.

На нашу думку, у територіальних утвореннях, де аграрний сектор за сукупністю рівня розвитку і використання локального агропотенціалу володіє можливостями для саморозвитку, доцільно реалізувати інституційну модель генератора аграрного розвитку, яка дасть змогу планувати і реалізовувати галузеві структурні, інфраструктурно-інституційні перетворення в аграрній сфері.

Висновки. Отже, державно-приватне партнерство розглядається як важливий засіб досягнення сталого розвитку аграрного сектора національної економіки, оскільки дає змогу знайти рішення конфлікту між зацікавленими особами, які функціонують у галузі. Так, державно-приватне партнерство акумулює зусилля приватних і державних структур для підвищення ефективності використання ресурсів і вирішення завдань сталого розвитку як на національному, так і на регіональному рівнях. Предметом подальших досліджень залишається розроблення практичних рекомендацій щодо форм державно-приватного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agenda 21: Table of Contents. Earth Summit, 1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://habitat.igc.org/agenda21/.
2. Report of the World Summit on Sustainable Development Johannesburg, South Africa 26 August- 4 September 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/jsummit/html/documents/summit_docs/ 131302_wssd_report_reissued.pdf.
3. Итоговый документ Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» «Будущее, которого мы хотим» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uncsd2012.org/thefuturewewant.html.
4. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.
5. Лопатинський Ю. Вплив глобалізацій них процесів на розвиток вітчизняного аграрного сектора / Ю. Лопатинський // Збірник наукових праць. Економічні науки. ПВНЗ «Буковинський університет». – Чернівці : Книги-ХХІ, 2009. – Вип. 5. – С. 40–48.
6. Русан В. Форми взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері України: інституційний аспект: аналітична записка / В. Русан, О. Ковальова, Л. Жураковська ; Нац. ін-т стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1479/.
7. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
8. Уайт Н. Можливості для ДПП у сільському господарстві в Україні / Н. Уайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/01/1.-Ned-White-Opportunities-for-Agr.-PPPs-in-Ukraine-ukr.pdf.

УДК 338.2

Ігнатко М.І.
аспірант кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

Готра В.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню особливостей формування механізму управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва в Україні. Розкрито особливості впровадження інновацій в аграрному секторі економіки. Проаналізовано складники господарського механізму управління інноваційним розвитком. Розкрито визначення поняття «механізм управління». Наведено принципи інноваційної політики держави.

Ключові слова: механізм управління, інноваційна політика, інноваційні процеси, стимулювання агропромислового виробництва, інноваційний розвиток.

Готра В.В., Игнатко М.И. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию особенностей формирования механизма управления инновационным развитием агропромышленного производства в Украине. Раскрыты особенности внедрения инноваций в аграрном секторе экономики. Проанализированы составляющие хозяйственного механизма управления инновационным развитием. Раскрыто значение понятия «механизм управления». Приведены принципы инновационной политики государства.

Ключевые слова: механизм управления, инновационная политика, инновационные процессы, стимулирование агропромышленного производства, инновационное развитие.

Hotra V.V., Ihnatko M.I. PECULIARITIES OF FORMATION OF THE CONTROL MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE

The article is devoted to the research the peculiarities of formation of the control mechanism of innovative development of agricultural production in Ukraine. The features of innovation in the agricultural sector of economy were shown. Components of the economic control mechanism of innovative development were analyzed. The meaning of "control mechanism" was shown. The principles of innovation policy of the state were given.

Keywords: control mechanism, innovation policy, innovative process, the stimulation of agricultural production, innovative development.

Постановка проблеми. Розвиток агропромислового виробництва в Україні в умовах євроінтеграційних процесів неможливий без підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної агропродукції, що, своєю чергою, вимагає впровадження інноваційних технологій, формування механізму управління інноваційним розвитком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі інноваційного розвитку агропромислового виробництва України, формуванню механізмів управління інноваційним розвитком присвячено праці багатьох науковців. Дану тематику досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені: Й. Шумпетер, С. Валдайцев, О. Длугопольський, П. Друкер, М. Кизим, Р. Купер, В. Пригожин, Б. Санто, А. Князевич, Н. Левченко, О. Гривківська, О. Дацій, М. Зубець, С. Іванюта, А. Шумський, Л. Березіна, І. Крюкова, А. Пугач. У працях зазначених авторів розкрито аспекти управління інноваційним розвитком в аграрному виробництві, особливості формування механізму управління інноваційним розвитком в АПК. Незважаючи на велику кількість публікацій, багато питань залишаються відкритими, що вимагає подальших наукових пошуків та обґрунтованих пропозицій стосовно проблеми управління інноваційною діяльністю та інноваційним розвитком агропромислового виробництва.

Мета статті полягає у дослідженні механізму управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва України. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: розглянуто сутність категорій «механізм управління», «інноваційний механізм», «інноваційна політика»; досліджено теоретичні основи впровадження господарського механізму управління інноваційним розвитком, основні його елементи та інструменти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічний розвиток держави залежить від проведення послідовної інноваційної політики на всіх рівнях управління. Проте інноваційна політика на вітчизняних агропромислових підприємствах здійснюється непослідовно, характеризується браком фінансових ресурсів, невизначеністю, відсутністю належного досвіду в управлінні нововведеннями й ефективного науково обґрунтованого інструментарію формування механізму управління інноваційним розвитком.

Особливості впровадження інновацій в аграрному секторі економіки України пов'язані з низкою факторів, серед яких: 1) формування ринку інноваційної продукції сукупністю організацій, колективів, окремих спеціалістів, потенційно спроможних виконувати інноваційну діяльність; 2) низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників, що не дає їм можливості придбавати інновації; 3) недостатнє фінансування під час здійснення трансферу завершених розробок; 4) дефіцит інвестиційного капіталу, що призводить до уповільнення рівня пропозиції інноваційної продукції; 5) відсутність державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників до інноваційного оновлення; 6) низький рівень розвитку інфраструктури ринку інноваційної продукції [1, с. 133].

Механізм реалізації інноваційного потенціалу агропромислового виробництва України включає набір складників інноваційної спрямованості розвитку агропромислових формувань, інфраструктуру ринку інновацій, методи та принципи реалізації інноваційної політики держави, інструменти активізації інноваційних перетворень у галузі. За даними вітчизняних дослідників, нині інноваційний потенціал сфери агропромислового виробництва реалізується на 5–7%, тоді як у зарубіжних країнах цей показник становить понад 55–60% [2, с. 122].

Звуження ступеня реалізації інноваційних проектів у сфері агропромислового виробництва за останні роки зумовлене недостатнім рівнем фінансування науково-дослідних робіт та практичних розробок. Аналіз джерел забезпечення інноваційної діяльності бізнес-структур свідчить, що станом на 2015 р. основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13 427,0 млн. грн (97,2% від загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали дев'ять підприємств, іноземних – шість, загалом їх обсяг становив 132,9 млн. грн (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн. грн. (0,8%) [3].

Унаслідок цього все більшої актуальності набуває проблема розроблення і реалізації стратегій, методів, інструментів і практичних заходів здійснення інноваційної діяльності, які в сукупності реалізуються у складі механізму інноваційного розвитку [4, с. 28].

У науковій літературі термін «механізм управління» є широко вживаним, але існує багато різних точок зору стосовно його формулювання. Деякі з них наведено в табл. 1.

Загальноприйнятим є трактування механізму як особливого утворення або системи елементів і зв'язків, яка забезпечує функціонування і розвиток певного об'єкта. Інноваційний механізм – це організаційно-економічна форма здійснення інноваційної діяльності і сприяння пошуку інноваційних рішень, а також важелі стимулювання і регулювання цієї діяльності [4, с. 28].

Механізми управління об'єднуються під загальною назвою «господарський механізм», який складається з трьох частин:

1. організаційно-правового механізму;
2. економічного механізму;
3. соціально-психологічних методів.

Організаційно-правовий механізм включає: правила, організаційно-правові норми і стандарти, що визначають та регулюють структуру управління, обов'язки, права і відповідальність органів управління й управлінських представників, організацію процесу їхньої діяльності; розподіл робіт між різними виконавцями; оснащення управлінської праці засобами оргтехніки, чисельність працівників апарату управління, матеріальне і моральне стимулювання їхньої праці [11, с. 61, 65].

Економічний механізм – основна частина господарського механізму, що включає економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси [12, с. 292]. Мета економічного механізму – створити умови для досягнення цілей господарської діяльності економічними методами, які, своєю чергою, складаються із відповідних важелів впливу. Таким чином, економічний механізм є складником господарського і має специфічні, економічні методи впливу суб'єкта управління на об'єкт. Варто також зазначити, що при цьому здебільшого складаються відносини не «суб'єкт-об'єктного», а «суб'єкт-суб'єктного» типу. Це пояснюється тим, що управління в соціальних системах здійснюється людьми по відношенню до людей, у процесі якого виникають взаємовпливи і взаємозалежності [13, с. 188].

Соціально-психологічні методи управління визначають клімат у колективі, що сприяє появі й упровадженню інновацій [14, с. 75].

На кожному із рівнів управління використовуються відповідні інструменти господарського механізму управління. У табл. 2 наведено уведення в дію господарського механізму управління на інституціональному рівні.

Аналіз сутності механізму господарювання дає змогу визначити як мінімум два його найважливіших аспекти. По-перше, багаторівневість його формування: у масштабах усієї країни, окремого регіону, адміністративного району, підприємства у цілому, виробничого підрозділу. По-друге, дія механізму господарювання АПК поширюється на рівні починаючи з того, на якому він сформований, і далі – на більш низькі рівні. При цьому здійснюється поєднання усіх елементів господарської системи: внутрішньогосподарських відносин, міжгалузевої взаємодії, врахування впливу соціальних інститутів, зовнішнього впливу тощо.

Основним складником механізму господарювання в АПК слід уважати державне регулювання аграрної сфери, оскільки воно забезпечує рівність доходів на рівні витрат ресурсів. Водночас велике значення має й регіональний аспект. Тут створюються і функціонують відтворювальні цикли виробництва підгалузей АПК, формуються регіональні ринки і ринкова інфраструктура [15, с. 155].

Таблиця 1

Дефініції понять «механізм управління»

Автор	Визначення
І. Акчурін	Механізм означає систему, яка утворюється із взаємопов'язаних ланок, що об'єднує множину різних елементів і забезпечує процес їх взаємодії і спільного функціонування як частини загального цілого; це внутрішній устрій, система будь-чого, наприклад державний механізм управління, механізм управління організацією, підприємством, комплексом [5, с. 360].
Г. Астапова	Механізм управління – це система елементів організаційно-економічного впливу на процес управління [6, с. 279].
А. Гладишев, В. Іванов, В. Патрушев	Механізм управління – це спосіб організації управління суспільними справами, де взаємопов'язані методи, засоби і принципи, що й забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [7].
О. Ковалюк	Механізм управління – це система форм, методів, важелів, інструментів, які використовуються в діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їх забезпечення політикою на мікро- та макрорівні [8].
Г. Одинцова	Механізм управління – це засіб вирішення суперечностей явища чи процесу, послідовна реалізація дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних їй методів управління та спрямовані на досягнення мети [9].

Таблиця 2

Інструменти для уведення в дію господарського механізму управління інноваційним розвитком на інституціональному рівні

Складники господарського механізму управління	Інструменти господарського механізму управління
Організаційно-правові механізми управління	Закони, накази міністерств, укази Президента
	Інноваційна політика держави
	Організація структури управління
	Організація функціонування системи
	Інвестиційний клімат у державі
Економічний механізми управління	Економічна політика
	Концепції розвитку галузей економіки
	Податкова політика
	Амортизаційна політика
	Грошово-кредитне регулювання
	Інвестиційна політика
	Науково-технічна політика
Соціально-психологічні методи управління	Соціальна політика у державі
	PR-технології на підтримку інновацій
	Мотиваційні чинники інноваційних змін

На макрорівні управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва визначається інноваційною політикою. Вона є потужним важелем розвитку інноваційного підприємництва. Нині в усіх розвинених країнах інноваційний складник є найважливішою частиною загальнодержавної соціально-економічної і науково-технічної політики. Він визначає пріоритети розвитку країни, включаючи цілий комплекс організаційних дій, які забезпечують досягнення поставленої мети. Оскільки інновації нерозривно пов'язані з найновітнішими досягненнями науково-технічної та виробничої діяльності, інноваційній політиці відведена головна роль у визначенні оптимального шляху розвитку суспільства, виявленні перспективних галузей і виробництв, регулюванні інноваційних процесів. Регулювання інноваційних процесів здійснюється за допомогою заходів організаційного, правового та фінансового забезпечення новаторів, інших суб'єктів інноваційного підприємництва, впровадження у сферу виробництва та послуг досягнень науки і техніки, створення сприятливих умов для функціонування і розвитку інноваційної інфраструктури, яка забезпечує просування інновацій на ринок. На державу покладаються завдання розробляти принципи, на основі яких має здійснюватися політика в науковій та інноваційній сферах, а також формувати механізм реалізації цієї політики. Принципи інноваційної політики залежать від господарської системи країни, від глибини впливу державних інститутів на економічну діяльність.

Виділяють такі принципи державної інноваційної політики: свободу наукової та науково-технічної творчості; правовий захист інтелектуальної власності; інтеграцію науково-технічної діяльності й освіти; підтримку конкуренції у сфері науки і техніки; концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямах наукового розвитку; стимулювання ділової активності в науковій, науково-технічній та інноваційній діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності необхідною інформацією; підготовку кадрів у сфері інноваційної діяльності; розвиток міжнародного співробітництва. Зазначені принципи інноваційної політики мають різний вплив на механізм її реалізації, який багато в чому залежить від інноваційної стратегії держави та вибраного нею варіанту інноваційної політики. Основне завдання інноваційної політики полягає у виробленні системи заходів, які забезпечать збільшення темпів економічного зростання за рахунок удосконалення структури національного виробництва [16, с. 276–277].

Під час розроблення механізмів управління інноваційним розвитком велике значення має вибір моделі інноваційного розвитку аграрного сектору економіки, що повинна базуватися на інтегрованій, комплексній системі, яка охоплюватиме продуктові, процесні, організаційні, управлінські, техніко-технологічні, біологічні та інформаційні інновації.

При цьому слід зазначити, що в умовах глобалізації посилюється тиск на учасників глобального процесу, більш динамічними і гнучкими стають конкурентні переваги. Останні повинні носити системно-комплексний характер з активною цільовою спрямованістю на забезпечення сталого розвитку. Реалізація вказаної вимоги можлива за умови впровадження моделі інноваційного розвитку національної економіки, галузей та безпосередньо підприємницьких структур великого, середнього та малого бізнесу.

Модель інноваційного розвитку аграрного сектору економіки має можливість сформуватися і функціонувати лише за певних умов:

1) суспільство у цілому та його інститути готові до здійснення діяльності на принципах, передбачених моделлю інноваційного розвитку;

2) у суспільстві і в кожній сфері суспільної діяльності на макро-, мезо - та мікрорівні сформовано інвестиційно-інноваційний клімат та створено передумови для інноваційного розвитку;

3) сформовано систему менеджменту адекватну моделі інноваційного розвитку соціально-економічної системи;

4) сформовано єдину систему макро- та мікроекономічного забезпечення реалізації цільової спрямованості моделі інноваційного розвитку, яка включає концепцію інноваційного розвитку, інноваційну політику, інноваційні стратегії, системи і структури управління інноваційного спрямування, механізми управління інноваційною діяльністю, мотиваційний механізм і побудована на єдності інтересів [1, с. 130–131].

Таким чином, можна стверджувати, що механізм управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів у вигляді складників

організаційно-правового, економічного та соціально-психологічного впливу, яка потрібна для впровадження інновацій в агровиробництво. Завдяки запропонованим механізмам можливо суттєво покращити координацію процесів інноваційної діяльності. Їх реалізація дасть можливість ефективно здійснювати управління системами, які входять до механізмів, що позитивно відобразиться на кінцевих результатах управління інноваційною діяльністю.

Висновки. Стимулювання інновацій в агропромисловому виробництві сприятиме підвищенню рівня життя, задоволенню потреб в продукції високої якості, створенню умови для регулярного відтворення виробництва і задоволеності населення. Інноваційний розвиток агропромислового виробництва забезпечать: формування ефективного механізму його управління (створення інституційно-правового середовища, належна економічна, інвестиційна, науково-технічна політика, мотиваційні чинники); виробництво наукомісткої інноваційної продукції для забезпечення відповідності запитам сільськогосподарського виробництва; розвиток інноваційної інфраструктури та інноваційного підприємництва. Система державних пріоритетів повинна спрямовуватися на формування інноваційного потенціалу в усіх сферах суспільного розвитку, у тому числі в аграрному секторі, акцентуючи при цьому увагу на відтворенні людського капіталу, зростанні капіталізації ринкової вартості компаній, що здійснюють інноваційні розробки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пугач А.М. Особливості інноваційного розвитку аграрного сектора економіки/ А.М. Пугач // Наукове фахове видання України з державного управління. – 2014. – № 2. – С. 126–134.
2. Березіна Л.М. Інноваційна політика підприємств АПК : тактичні і стратегічні аспекти / Л.М. Березіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 121–127.
3. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні за 2015 р. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
4. Крюкова І.О. Формування механізму реалізації інноваційного потенціалу бізнес-суб'єктів сфери агропромислового виробництва / І.О. Крюкова // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 27–35.
5. Словарь иностранных слов / Науч. ред. А.Г. Спиркин, И.А. Акчурин, Р.С. Карпинская ; 14-е изд., испр. – М. : Русский язык, 1987. – 608 с.
6. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Лойко. – Донецк : ДонГУЭТ, 2001.
7. Основы социального управления : [учеб. пособ.] / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев, А.Г. Гладышев ; под ред. В.Н. Иванова. – М. : Высш. шк., 2001. – 265 с.
8. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : [монографія] / О.М. Ковалюк. – ЛНУ, 2002. – 396 с.
9. Державне управління і менеджмент : [навч. посіб. у табл. і схемах] / Г.С. Одинцова, Г.І. Мостовий, О.Ю. Амосов [та ін.] ; за заг. ред. Г.С. Одинцової. – Харків : ХарРІ УАДУ, 2002. – 492 с.
10. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: теорія і державна політика / Ю.М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 71–86.
11. Завадський Й.С. Менеджмент : [підручник для студентів екон. спец.] / Й.С. Завадський. – Київ : Європейський університет, 2003. – 640 с.
12. Ільницька Г.Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г.Я. Ільницька // Науковий вісник. Українського державного лісотехнічного університету. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 291–294.
13. Семенова А.Ю. Економічний механізм управління сільськогосподарським підприємством: теоретико-методологічний аспект / А.Ю. Семенова // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 3. – С. 186–189.
14. Князевич А.О., Крайчук О.В. Механізми управління інноваційним розвитком : [монографія] / А.О. Князевич, О.В. Крайчук. – Рівне : Видавець О. Зень, 2011. – 136 с.
15. Коровецька Л.А. Сутність та зміст механізму господарювання в системі АПК / Л.А. Коровецька // Економіка та управління АПК. – 2013. – № 10. – С. 151–156.
16. Занько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : [монографія] / В.В. Занько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.

УДК 330.101.2

Кітц Р.Р.
здобувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Львівського торговельно-економічного університету

МАКРОПРУДЕНЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Метою статті є розроблення макропруденційних механізмів фінансової стабілізації економіки України. Головним методом дослідження є ретроспективний аналізу впливу монетарної політики НБУ та дій уряду на реальний сектор економіки. У статті показано, що забезпечити фінансову стабільність в Україні лише діями НБУ неможливо, повинна бути узгоджена політика НБУ, уряду та інших макроекономічних регуляторів. Для фінансової стабілізації економіки України необхідно: запустити кредитування; відновити купівельноспроможний попит населення; створити точки зростання в реальному секторі.
Ключові слова: макроекономічна система, фінансова стабільність, інфляційне таргетування, макропруденційне регулювання, монетарна політика.

Китц Р.Р. МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
Целью статьи является разработка макропруденциальных механизмов финансовой стабилизации экономики Украины. Главным методом исследования является ретроспективный анализ влияния монетарной политики НБУ и действий правительства на реальный сектор экономики. В статье показано, что обеспечить финансовую стабильность в Украине только действиями НБУ невозможно, должна быть согласованная политика НБУ, правительства и других макроэкономических регуляторов. Для финансовой стабилизации экономики Украины необходимо: запустить кредитование; восстановить платежеспособный спрос населения; создать точки роста в реальном секторе.
Ключевые слова: макроэкономическая система, финансовая стабильность, инфляционное таргетирование, макропруденциальное регулирование, монетарная политика.

Kitz R.R. MACROPRUDENTIAL MECHANISMS FOR FINANCIAL STABILIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE
The purpose of the article is development of macroprudential mechanisms of financial stabilization of Ukraine's economy. The main method of the research is retrospective analysis of the influence of NBU monetary policy and government's actions on real sector of economy. In article it is shown that it isn't possible to provide financial stability in Ukraine only with actions of NBU, there should be a coordinated policy of NBU, government and other macroeconomic regulators. It is necessary for financial stabilization of Ukraine's economy: 1) to start crediting; 2) to restore solvent demand of the population; 3) to create growth points in real sector.
Keywords: macroeconomic system, financial stability, inflation targeting, macroprudential regulation, monetary policy.

Постановка проблеми. Розвиток сучасних макроекономічних систем значною мірою залежить від стану фінансового сектору. Забезпечення економічного зростання прямо чи опосередковано є одним із найважливіших завдань центральних банків більшості країн. У статтях М. Вудфорда [1] та А. Вредіна [2] показано, що інфляційне таргетування та регулювання фінансової стабільності банківського сектору, згідно з Базелем ІІ, не вберегли світову фінансово-економічну систему від кризи 2008–2009 рр. Це породило розуміння того, що неможливо забезпечити стабільний розвиток макроекономічної системи шляхом регулювання лише окремого її сектору. Наприклад, забезпечення фінансової стабільності банківської системи може збільшити ризики в інших секторах макроекономічної системи, що суперечить меті стабільного розвитку економіки. Відповідно, для забезпечення стабільного розвитку економіки всі сектори макроекономічної системи повинні регулюватися в межах єдиної макропруденційної політики. Розроблення та обґрунтування механізмів реалізації макропруденційної політики є важливими науково-прикладними завданнями сучасної макроекономічної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливою проблемою під час розроблення концепцій макропруденційного регулювання є узгодження та розуміння понять. Наприклад, більшість науковців визнають, що особливе значення для забезпечення фінансової стабільності має саме монетарна політика, хоча Л. Свенсон [3] та низка інших науковців окремо розрізняють монетарну політику та політику фінансової стабілізації. Саме поняття фінансової стабільності має неоднозначне трактування в науковій літературі. Частина авторів ототожнює фінансову стабільність зі стабільністю лише банківської системи країни, яка забезпечується через фінансову стабільність кожного окремого банку. Наприклад, А.В. Фалюта визначає це поняття так: фінансова стабільність – це здатність фінансової системи безперебійно функціонувати, задовольняти вимоги і надавати послуги, підтримуючи оптимальну величину прибутковості, ліквідності та платоспроможності за допустимого рівня ризиків, та протистояти при цьому негативному впливу внутрішніх і зовнішніх чинників [4, с. 231]. Із посиленням ролі фінансової системи в розвитку макроекономічни систем науковці почали більше уваги звертати на взаємозв'язок фінансового та реального секторів. За визначенням Т. Падоа-Шіоппа, фінансова стабільність – це стан, за якого фінансова система спроможна протистояти шоковим явищам, при цьому не допускаючи розвитку кумулятивних процесів, які порушують трансформацію заощаджень в інвестиції та здійснення розрахункових операцій в економіці [5, с. 6–10]. П.В. Каллаур до складу фінансової стабільності включає стабільність банків і небанківських фінансових посередників, фінансових ринків і платіжної інфраструктури, при цьому фінансова стабільність – це не одномоментний стан фінансової системи, а характеристика її здатності ефективно функціонувати протягом тривалого часу, підтримуючи рівновагу і зберігаючи свою структуру [6, с. 4].

Досвід останніх світових фінансово-економічних криз показав, що неможливо забезпечити стабільний розвиток макроекономічних систем країн, регулюючи тільки їхні фінансові сектори. Необхідно регулювати реальний сектор та сектор домогосподарств, тому уряд та центральний банк країни повинні здійснювати узгоджену регулюючу політику. Таке бачення сучасної ситуації відображено в угодах Базеля ІІІ, які передбачають розширення меж макропруденційного регулювання, яке повинно охоплювати всю макроекономічну

систему. Одним із механізмів Базеля ІІІ є формування контрциклічного буфера капіталу в банківській системі, який повинен формуватися протягом стабільного періоду розвитку макроекономічної системи, а в кризові періоди цей капітал повинен спрямовуватися на кредитування реального сектора економіки. Проте в Базелі ІІІ не вказано, в який конкретний момент дозволяти використання цього капіталу й у які галузі економіки його спрямовувати. Узгодження дій макроекономічних регуляторів є важливим науковим та прикладним завданням сьогодення. У таких умовах варто говорити про фінансову стабільність усієї макроекономічної системи. Сучасні економічні реалії вплинули на визначення поняття фінансової стабільності. Наприклад, А.А. Бахолдін вважає, що фінансова стабільність забезпечується через збереження грошової стабільності, оскільки незмінність цінових пропорцій і збалансування макроекономічних параметрів є важливими параметрами для стабільності всієї економіки [7, с. 59–61]. Г.О. Варваренко та В.В. Сінельник зазначають, що фінансова стабільність – це якісна динамічна характеристика здатності економічної системи до ефективної трансформації фінансових ресурсів та ризиків за інвестиційно-інноваційної спрямованості використання грошових коштів за ефективного виконання своїх функцій та здатності забезпечувати цілеспрямований розвиток реального сектору економіки, поглинаючи вплив негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища [8, с. 59]. Саме із цієї точки зору ми розглядаємо фінансову стабільність та шляхи її досягнення в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом у науковій літературі залишається відкритим питання про вплив монетарної політики на розвиток реального сектору економіки. Забезпечити фінансову стабільність в Україні лише діями НБУ неможливо, повинна бути узгоджена політика НБУ, уряду та інших макроекономічних регуляторів. Механізми такого макропруденційного регулювання потребують на сучасному етапі ретельних досліджень.

Мета статті полягає у розробленні ефективних макропруденційних механізмів фінансової стабілізації економіки України на основі ретроспективного аналізу впливу монетарної політики НБУ та дій уряду на реальний сектор економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми пропонуємо регулювання, яке спрямоване на усунення системного ризику в межах фінансового сектору і охоплює його зв'язки з фірмами та домогосподарствами, називати мезопруденційним. Під макропруденційним регулюванням ми пропонуємо розуміти сукупність заходів, які спрямовані на усунення системного ризику в межах усієї макроекономічної системи. Макропруденційне регулювання повинно охоплювати закордонний сектор, державний сектор, бюджетно-фіскальну і монетарну політику уряду в комплексі. На думку президента Німецького федерального банку Й. Вайдмана [9], саме поєднання мікропруденційної, макропруденційної (мезопруденційної, згідно з нашою термінологією) та монетарної (макропруденційної) політики може забезпечити фінансову стабільність. Тісні фінансові взаємозв'язки між різними секторами макроекономічної системи зумовлюють те, що фінансова стабільність може забезпечуватися лише в комплексі для всієї макроекономічної системи. Отже, фінансова стабільність макроекономічної системи повинна забезпечуватися на трьох рівнях: 1) мікропруденційному – встановлює низку нормативних вимог до суб'єктів фінансового сектора і спрямований на забезпечення надійності кожного з фінансових посередників; 2) мезопруденційному – усуває системний ризик у межах фінансового сектору й охоплює його зв'язки з фірмами та домогосподарствами; 3) макропруденційному – усуває системний ризик у межах усієї макроекономічної системи, охоплює закордонний сектор, державний сектор, бюджетно-фіскальну і монетарну політику уряду в комплексі.

Аналіз впливу дій НБУ та уряду в 2006–2016 рр. на економіку України, який викладено нижче, дав нам змогу розробити макропруденційні механізми фінансової стабілізації економіки України.

У 2006–2008 рр. в економіці України спостерігалися такі негативні тенденції: 1) дохідність у корпоративному секторі падає (рис. 1); 2) банки різко нарощують кредитування комерційної та житлової нерухомості, починає розгортатися класична кре-

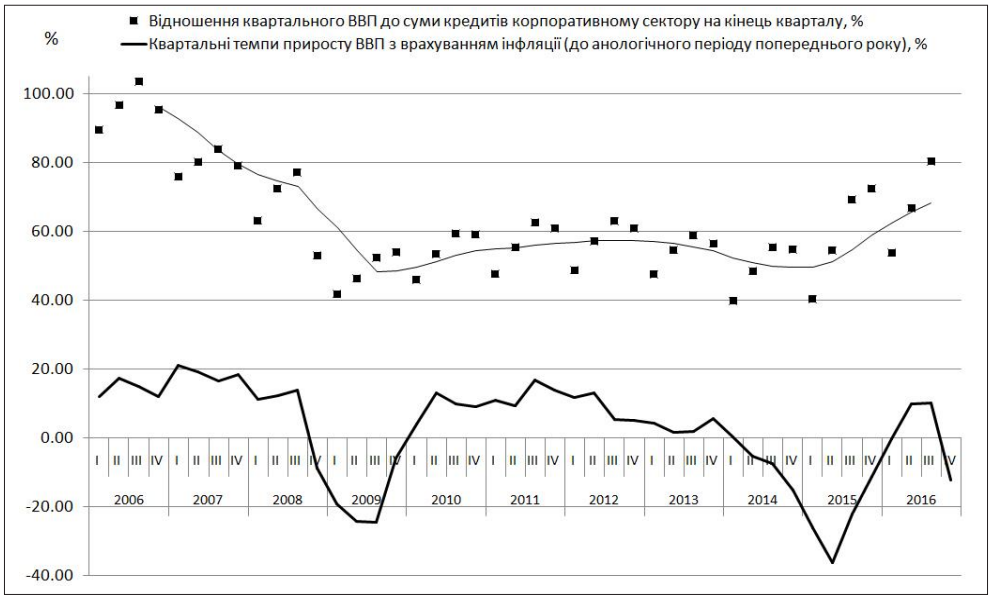

Рис. 1. Динаміка відношення квартального ВВП України до суми кредитів корпоративному сектору, 2006–2016 рр.

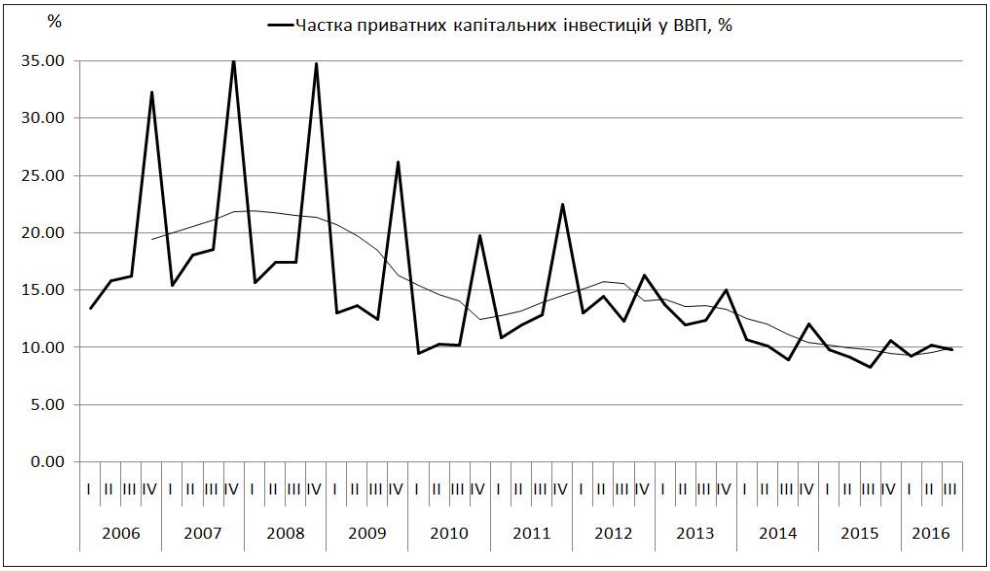

Рис. 2. Частка капітальних інвестицій у ВВП України, 2006–2016 рр.

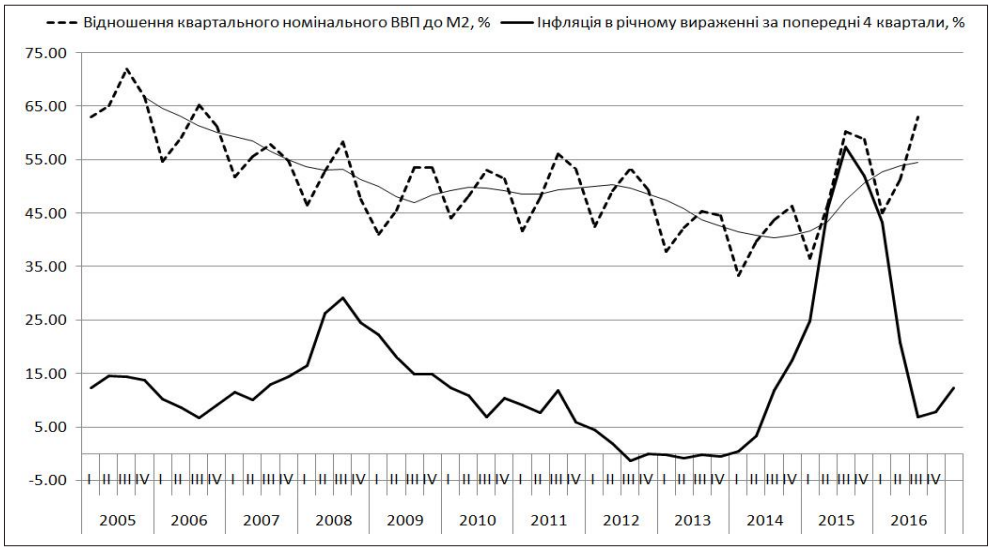

Рис. 3. Відношення ВВП до М2 та інфляція в Україні, 2005–2016 рр.

дитна бульбашка на ринку нерухомості; 3) занадто високі середні темпи приросту грошових агрегатів у 7–8% за квартал, що перегріває економіку. З позитивних тенденцій у 2006–2008 рр. варто виділити: 1) збільшення частки капітальних інвестицій у ВВП (рис. 2); 2) стабільний курс гривні та зростання золотовалютних резервів, лише наприкінці періоду спостерігалася різка девальвація гривні в четвертому кварталі 2008 р. (понад 58%); 3) прийнятні межі інфляції в 2006–2007 рр. (у межах 10%), але з розгортанням інфляційних процесів на початку 2008 р. інфляція зросла до понад 20% (рис. 3).

На нашу думку, для оптимального макропруденційного регулювання економіки України в 2006–2008 рр. необхідно було поставити такі цілі: 1) зменшити темпи приросту грошових агрегатів в два рази; 2) підняти норму прибутковості в реальному секторі; 3) вивести з ринку ненадійні банки. Кожну із цих цілей ми послідовно аргументуємо: 1) у даний період не було рефінансування до четвертого кварталу 2008 р. (рис. 4) і збільшення урядових витрат; відповідно, високі темпи приросту грошових агрегатів забезпечувалися припливом іноземного капіталу, здебільшого в банківську сферу та сферу нерухомості, що створило передумови розгортання внутрішньої фінансової бульбашки; 2) реальний сектор був занадто закредитований, а рентабельність суттєво знижувалася, що видно з відношення квартального ВВП України до суми кредитів корпоративному сектору (рис. 1); 3) падіння прибутковості в реальному секторі і приплив спекулятивного капіталу, який у будь-який момент міг вийти з країни, але при цьому підігрівав оптимістичні очікування банкірів, які бачили, що нерухомість росте в ціні, сприяли наростанню ризиків у банківській системі. Щоб зменшити ці ризики, необхідно було вивести з ринку завчасно ті банки, які сконцентрували їх найбільше.

Для досягнення цілей оптимального макропруденційного регулювання економіки України у 2006–2008 рр. треба було реалізувати такі механіз-

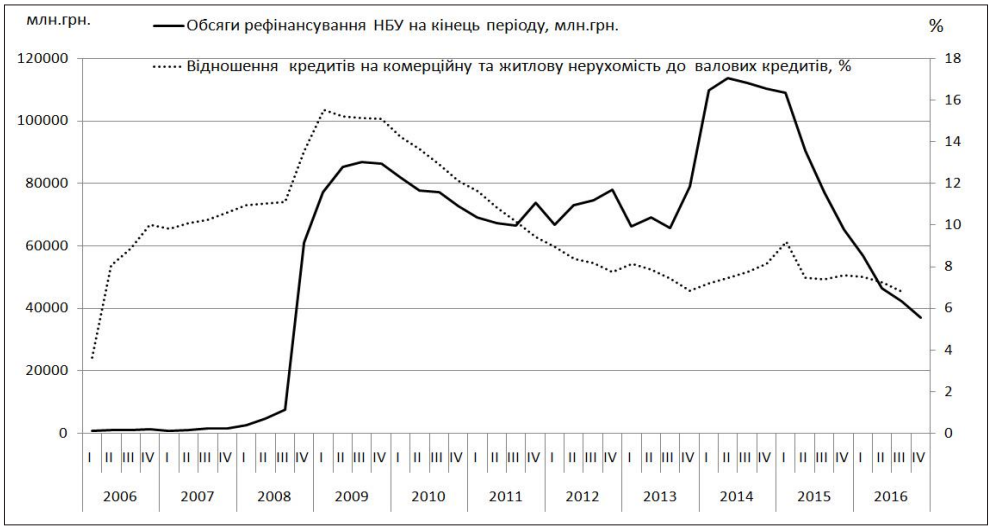

Рис. 4. Обсяги рефінансування НБУ та частка кредитів на комерційну та житлову нерухомість в Україні, 2006–2016 рр.

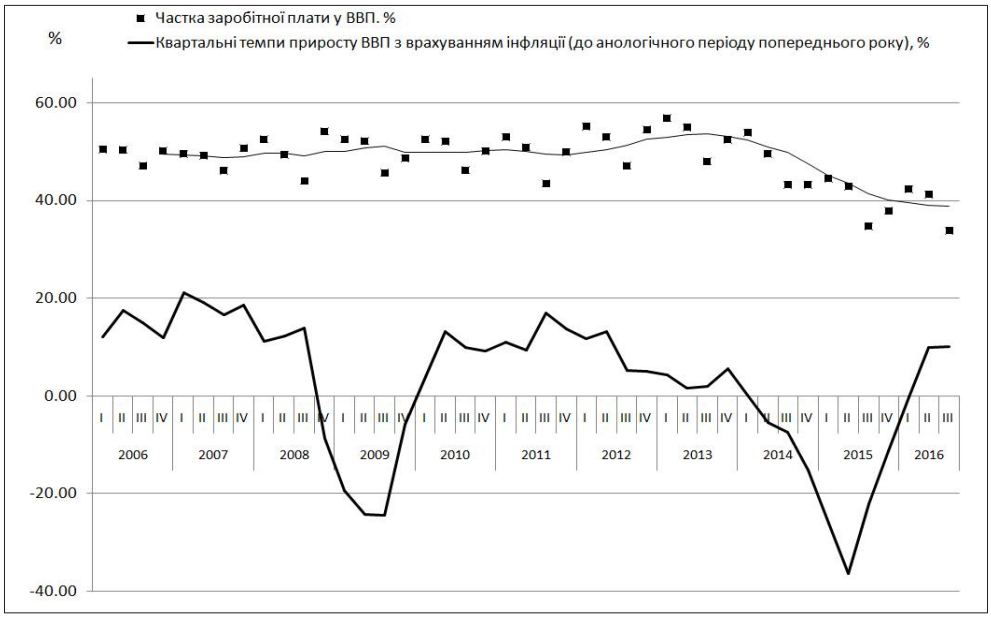

Рис. 5. Частка заробітної плати у ВВП України, 2006–2016 рр.

мами фінансової стабілізації: 1) тимчасово підняти нормативи ліквідності, щоб частка ліквідних активів мінімально становила 15% від сукупних активів; 2) установити обмеження у 10% від кредитного портфелю на комерційну та житлову нерухомість; 3) підвищити нормативи достатності капіталу банків на 2 п. п.; 4) поступово з 2007 по 2008 р. вивести з ринку 20–30 ненадійних банків; 5) обмежити приплив у країну спекулятивних іноземних інвестицій (наприклад, можна було заборонити іноземним інвесторам продавати нерухомість протягом трьох років після її купівлі); 6) стимулювати прямі іноземні інвестиції, які кооперували б Україну у міжнародні глобальні логістичні ланцюги, а не орієнтувалися лише на внутрішній ринок; 7) забезпечити підняття норми прибутковості в реальному секторі через державні замовлення шляхом збільшення урядових витрат у два рази.

У кризовому 2009 р. в економіці України спостерігалися такі негативні чинники: 1) падіння місячних обсягів експорту в два рази; 2) зменшення в 2009 р. ВВП на 30% порівняно з 2008 р.; 3) падіння частки капітальних інвестицій у ВВП на 5 п. п. (рис. 2); 4) порушення фінансової стабільності більшості банків у банківській системі; 5) недостатня норма прибутковості в реальному секторі для відновлення кредитування капітальних інвестицій. До позитивних факторів розвитку макроекономічної системи України у 2009 р. варто віднести таке: 1) вдалося уникнути галопуючої інфляції, рівень інфляції опустився нижче 15%; 2) частка заробітної плати у ВВП залишалася на рівні 50% (рис. 5), що створювало передумови для швидкого відновлення внутрішнього попиту в наступні три-чотири роки.

На нашу думку, для оптимального макропруденційного регулювання економіки України в 2009 р.

необхідно було поставити такі цілі: 1) мінімізувати рівень падіння ВВП; 2) створити передумови для відновлення частки капітальних інвестицій у ВВП; 3) підтримувати стабільний курс гривні до долара США. У 2009 р. було зрозуміло, що в майбутньому банки зіткнуться із неповерненням кредитів, тому вони повинні були очікувано «втікати в ліквідність» (рис. 6). А це означає, що у наступному році після кризи 2009 р. не варто було очікувати кредитів на капітальні інвестиції. Цього не треба було допускати, оскільки зменшення кредитування капітальних інвестицій – це втрата потенціалу економіки в майбутньому. У четвертому кварталі 2008 р. було достатньо резервів, щоб утримувати курс і не дати можливості спекулянтам непогано заробити.

Якщо стоїть питання про економію золотовалютних резервів, то девальвація повинна бути плавною і незначною (у межах 10% на рік). Різка девальвація в четвертому кварталі 2008 р. лише посилила дисбаланси в банківській системі, банкіри не знали що робити: спекулювати на валюті чи кредитувати в доларах, що робити з валютними кредитами, як зберегти інвестиції своїх зарубіжних клієнтів.

Для досягнення цілей оптимального макропруденційного регулювання економіки України у 2009 р. треба було реалізувати такі механізмами фінансової стабілізації: 1) вивести з банківської системи проблемні банки (за 2009 р. було б доцільно вивести 30% банків); 2) створити окремий державний банк для консолідації «токсичних» активів банківської системи; 3) накласти обмеження на виведення з країни спекулятивного капіталу; 4) надати рефінансування лише тим банкам, які пройшли стрес-тестування; 5) встановити максимальний ліміт на ліквідні активи у 10%, щоб рефінансування не пішло в надлишкову ліквідність і банки були змушені займатися кредитуванням або не брати зайвого рефінансування; 6) витрачати наявні золотовалютні резерви на міжбанківському ринку для підтримки курсу національної валюти; 7) збільшити урядові витрати, розробити інвестиційні проекти для програм державно-приватного партнерства, щоб банки мали можливість їх кредитувати під державні гарантії.

У 2010–2012 рр. в економіці України спостерігалися такі негативні тенденції: 1) втеча банків в надлишкову ліквідність у понад 20%; 2) повільне відновлення частки капітальних інвестицій у ВВП; 3) низький рівень кредитування банками капітальних інвестицій; 4) зменшення золотовалютних резервів; 5) високий рівень рефінансування (рис. 4), що свідчить про слабкість банківської системи на протязі 2010–2012 рр., що й не дивно, оскільки на ринку залишилася велика кількість неефективних банків, яких не ліквідували в 2009 р.; 6) незважаючи на сповільнення темпів приросту банківського кредитування у 2010–2012 рр. порівняно з 2006–2008 рр., відношення квартального ВВП України до суми кредитів корпоративному сектору залишалося на стабільно низькому рівні (рис. 1), що свідчить про низьку рентабельність у реальному секторі; 7) середні квартальні темпи приросту грошового агрегату М0 становили 2,2%, а грошового агрегату М2 – 4%. Це означає, що за вказаний період М0 виріс на 30%, а М2 – на 60%. Це велика різниця, яка показує, що протягом 2010–2012 рр. гроші, які вливалися в макроекономічну систему, накопичувалися у фінансовій сфері і не виходили з неї, що тільки посилювало наявні дисбаланси в банківській системі. Це, з одного боку, забезпечило дезінфляцію, а з іншого – значний обсяг грошей не доходив до реального сектора економіки. Як наслідок – дезінфляція і початок дефляції в третьому кварталі 2012 р.

До позитивних тенденцій в макроекономічній системі України в 2010–2012 рр. варто віднести: 1) зростання ВВП, який у 2012 р. становив 176 млрд. дол. США, що відповідало докризовому рівню 2008 р.; 2) стабільний курс; 3) стабільна частка заробітної плати у ВВП на рівні 50%; 4) зростання темпів приросту фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств; 5) зменшення частки банківських кредитів на комерційну та житлову нерухомість до прийнятних меж з 15% до 8% від валових кредитів (рис. 4).

На нашу думку, для оптимального макропруденційного регулювання економіки України в 2010–2012 рр. необхідно було поставити такі цілі: 1) збільшити банківське кредитування реального сектора, щоб довести частку капітальних інвестицій у ВВП до рівня 20%; 2) вивести з банківської системи ненадійні банки.

Рис. 6. Ліквідність та відношення торговельного доходу до валового доходу в банківській системі України, 2006–2016 рр.

Для досягнення цілей оптимального макропруденційного регулювання економіки України в 2010–2012 рр. треба було реалізувати такі механізмами фінансової стабілізації: 1) встановити максимальний рівень частки ліквідних активів у 10% від сукупних активів банків, це змусить банки спрямовувати надлишкову ліквідність на кредитування; 2) знизити нормативи достатності капіталу банків на 2 п. п., перед початком процедури стрес-тестування; 3) провести стрес-тестування банків, за результатами перевірки поступово вивести найбільш ненадійні банки, створити «чорний список» банків із низькою фінансовою стійкістю, яким не надавати рефінансування до усунення менеджментом цих банків виявлених проблем. На протязі 2010–2012 рр. виводити з ринку до 10 банків на рік, за умови, що в 2007–2008 рр. з ринку вивели 20–30 ненадійних банків. У кризовому 2009 р. ми не рекомендували виводити банки з ринку через те, що на піці кризи фінансова звітність потребує переоцінки, тому неможливо чітко зафіксувати негативний вплив падіння ВВП на фінансовий стан того чи іншого банку. Банки можуть мати різну фінансові гнучкість, тобто здатність до повернення в стабільний фінансовий стан, після припинення дії негативних факторів. Якщо під час піку кризи оцінити фінансові стани банків і за результатами цих оцінок виводити їх з ринку, то може виникнути ситуація, коли банк із більшою фінансовою стійкістю має гіршу оцінку поточного фінансового стану, ніж ненадійний банк. Це призведе до того, що на ринку залишиться ненадійний банк; 4) надати рефінансування банкам, які не потрапили до «чорного списку», під зобов'язання кредитувати капітальні інвестиції; 5) на 10% на рік нарощувати урядові витрати шляхом інвестування в проекти державно-приватного партнерства, під які бізнес буде брати кредити, а держава виступатиме гарантом по кредитах.

У 2009 р. НБУ рятував банки від банкрутства великими обсягами рефінансування (рис. 4), що в принципі відповідає неокейнсіанським підходам до виходу з криз. Рефінансування дало змогу відновити ріст економіки в 2010–2013 рр., відновити темпи приросту кредитування з 2010 р., зберегти в 2010–2013 рр. високу частку у 50% заробітної плати у ВВП. До негативних наслідків надмірного рефінансування 2009 р. слід віднести втечу банків у ліквідність, зменшення темпів приросту банківського кредитування капітальних інвестицій, а неефективні банки з потенційно великою часткою проблемних кредитів у майбутньому продовжували працювати.

У 2010–2012 рр. в Україні були застосовані такі механізми макропруденційного регулювання: 1) збільшено урядові витрати майже в два рази у гривневому еквіваленті; 2) НБУ протягом 2010–2012 рр. утримував високий рівень рефінансування на рівні кризових 2008–2009 рр.; 3) банки з ринку активно не виводилися, центральний банк ліберально ставився до недотримання нормативів; 4) НБУ підтримував стабільний курс гривні валютними інтервенціями. Позитивні результати таких дій для макроекономічної системи України у 2010–2012 рр. такі: 1) ВВП України зріс зі 136 млрд. дол. США в 2010 р. до 176 млрд. дол. США в 2012 р.; 2) частка капітальних інвестицій у ВВП зросла з 13% у 2010 р. до 16% у 2012 р.; 3) темпи приросту банківського кредитування реального сектору були не такими високими, як у докризовий період 2006–2008 рр., проте достатніми для відновлення ВВП. Проте через те, що не було запроваджено в 2010–2012 рр. низку механізмів оптимального макропруденційного регулювання, які ми описали вище, були й негативні наслідки від дій органів макропруденційного нагляду (ОМН) для макроекономічної системи України: 1) зростання частки капітальних інвестицій було позитивним, проте недостатнім: у 2012 р. максимум було 16% від ВВП, що мало порівняно з докризовими у понад 20% у 2006–2008 рр., а це означає зменшення фінансової стійкості (потенціалу відновлення ВВП після кризи) мароекономічної системи. Це дасть про себе знати під час кризи 2014–2015 рр.; 2) недостатня прибутковість у реальному секторі; 3) надлишкова ліквідність у 20% у банківському секторі трималася весь період і мала загрозливу тенденцію до різкого зростання в майбутньому; 4) на ринку продовжувала функціонувати велика кількість ненадійних банків, у яких зростав портфель безнадійних кредитів. Зростав ризик різкого зростання частки неповернутих кредитів у сукупних кредитах банківської системи.

Безсистемність практичних дій уряду в 2006–2012 рр. ми описали вище. Варто зазначити, що низка помилок того періоду визначає макроекономічні труднощі в українській економіці у наступному періоді (2013–2017 рр.). На нашу думку, саме помилки 2006–2012 рр. більшою мірою визначили проблеми в економіці України в 2013–2017 рр., аніж геополітичні обставини. Головною помилкою українських ОМН протягом 2006–2012 рр. було підтримання надлишковим рефінансуванням ненадійних банків, які протягом тривалого часу отримали можливість далі працювати неефективно.

По суті, рано чи пізно банківська система, яка неефективно виконувала свої функції щодо стимулювання реального сектора, повинна була зіткнутися зі зворотнім негативним впливом. Із 2008 по 2012 р. фінансовий стан банків підтримувався тільки завдяки рефінансуванню, але фундаментально вони не покращували свою фінансову стійкість, тому в 2013 р. мав відбутися колапс банківської системи, який відтермінували на 2014–2015 рр. шляхом колосального збільшення рефінансування у четвертому кварталі 2013 р. і першому та другому кварталах 2014 р. до 110 млрд. грн. (рис. 4).

Із рис. 4. видно, що на початку 2014 р. втримати ситуацію в банківській сфері намагалися різким вливанням додаткового рефінансування, яке і без того знаходилося на високому рівні. З нашого аналізу, проведеного вище, зрозуміло, що така ситуація в банківському секторі мала рано чи пізно викликати нестабільність. Розгортання банківського колапсу на початку 2014 р. прискорили відомі геополітичні події (майдан у Києві, анексія Криму, конфлікт на Донбасі), які послужили каталізаторами прояву негативних тенденцій у макроекономічній системі України, які вже на той час існували і тяглися ще з 2008 р.

У 2013 р. в економічному плані було затишшя перед бурею: помірні темпи зростання ВВП, стабільний курс гривні, видима (але не реальна) стабільність банківської системи. Єдиним фактором, що мав би насторожити уряд, було навіть не скорочення золотовалютних резервів, а наявність дефляції протягом усього 2013 р., яка тяглася з третього кварталу 2012 р. Наявність дефляції за збільшених із 2010 р. урядових витрат та значних обсягах рефінансування протягом 2010–2012 рр. указує тільки на одне: банківська система була не в змозі забезпечити надходження достатньої кількості грошей у реальний сектор економіки. Для економіки, яка звикла працювати в умовах інфляції, дефляція є сигналом про наближення кризи. В Україні в 2013 р. дефляція

пояснюється тим, що виробники зіткнулися з обмеженою купівельною спроможністю населення.

Про розвал банківської системи в 2013-2016 рр. свідчать такі факти: 1) рефінансування пішло в ліквідність, і частка ліквідних активів виросла протягом 2013–2016 рр. з 20% до 40%; 2) протягом 2013–2016 рр. частка капітальних інвестицій у ВВП зменшилася з 13% до 9%; 3) протягом 2013–2016 рр. частка заробітної плати у ВВП України зменшилася з 50% до 32%; 4) протягом 2013–2016 рр. кредитування банками капітальних інвестицій зменшилося з 10 млрд. грн. на квартал до 5 млрд. грн.; 5) протягом 2013–2016 рр. приріст кредитування реального сектору економіки був відсутній; 6) частка протермінованих кредитів у банківській системі України зросла з 7,7% у 2013 р. до 30,1% у 2016 р.

Отримавши стагфляцію у 2014–2015 рр., уряд нарешті взявся за санацію банківської системи. За цей період із банківської системи вдалося вивести понад 80 банків. Це дало змогу в 2016 р. досягти позитивних результатів: 1) зменшити інфляцію; 2) зупинити падіння ВВП; 3) зменшити обсяги рефінансування до прийнятного рівня. До негативних результатів санації банківської системи в 2014–2016 рр. слід віднести: 1) повну зупинку банківського кредитування реального сектору економіки в 2015–2016 рр.; 2) зменшення частки заробітної плати у ВВП з 50% до 32% у 2016 р., що обмежує внутрішній платоспроможний попит, який, своєю чергою, зменшує норму прибутку в реальному секторі економіки; 3) збільшення частки проблемних кредитів у банківській системі, що викликає питання до того, яким чином НБУ виводив банки з банківської системи в 2014–2016 рр., адже метою санації банківської системи є якраз зменшення частки проблемних активів. Також після націоналізації «ПриватБанку» негативним наслідком можна вважати концентрацію більшої частини активів банківської системи України в державному керівництві, ефективність якого з класичного погляду є низькою. Монополія держави в банківському секторі не сприяє ринковій конкуренції, що зменшує шанси на швидке відновлення кредитування в макроекономічній системі України.

Без банківського кредитування розвиток економіки неможливий. Щоб запустити розвиток економіки, у 2017 р. уряд повинен збільшити внутрішній попит, тому підняття мінімальної заробітної плати із січня 2017 р. у два рази (з 1 600 грн. до 3 200 грн.) є правильним кроком із точки зору неокейнсіанської концепції подолання криз. Проте таких дій буде недостатньо, якщо уряд не збільшить урядові витрати і не змусить банки кредитувати реальний сектор. Щоб змусити банки кредитувати реальний сектор, НБУ повинен установити максимальний ліміт на ліквідні активи, що змусить банки спрямовувати надлишкову ліквідність у кредитування. Проте адміністративно примушувати банки спрямовувати фінансові ресурси на кредитування є неефективним і лише тимчасовим заходом. Набагато ефективнішим є створення в економіці точок зростання, які стають привабливими для кредитування. Щоб створити такі точки росту, уряд повинен розробити інфраструктурні інвестиційні проекти із залученням до них приватного бізнесу. Такі проекти будуть цікавими для банків, особливо якщо держава виступатиме гарантом по кредитах. На нашу думку, у 2017 р. уряд повинен запустити стимулювання програм іпотеки, оскільки будівництво потягне за собою металургію та інші супутні галузі. Маючи велику частку в активах банківської системи, держава може зробити програми іпотечного кредитування доступними для мільйонів українців. Необхідно лише вдосконалити механізми державного контролю над державними банками, щоб гроші уряду на державні іпотечні спрямовувалися в потрібне русло. Організувати дієві іпотечні програми через приватні банки, як показує попередній досвід, набагато важче. Приватний банк, отримавши пільговий кредит від держави на іпотечну програму, в українських умовах має спокусу спрямувати кошти не за призначенням.

Варто зазначити, що українські металургійні, хімічні та машинобудівні гіганти, які використовують обладнання застарілих технологічних укладів, не мають перспектив у майбутньому. Легше побудувати дрібносерійний новий сучасний завод, який гнучко зможе підлаштовуватися до потреб сучасних глобальних логістичних ланцюгів, аніж намагатися модернізувати чи знайти ринок для гіганта радянських часів, який працює на обладнанні минулих технологічних укладів. Уряд повинен робити ставку на розвиток агросектору, логістичної інфраструктури та малу міжнародну кооперацію в машинобудуванні.

Висновки. Від того, як буде вирішене питання запуску банківського кредитування у 2017 р., залежить майбутня економічна перспектива України. Санація банківської системи, яку провела голова НБУ В.О. Гонтарева в 2014–2016 рр., не сприяла зменшенню частки «токсичних» активів у банківській системі до рівня, за якого можливе відновлення кредитування економіки України. Підняття мінімальної зарплати в 2017 р. є правильним кроком щодо внутрішнього купівельноспроможного попиту, проте цих дій буде недостатньо. Необхідно створити в економіці точки росту шляхом збільшення урядових витрат на інфраструктурні інвестиційні проекти із залученням внутрішніх виробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Michael Woodford. Inflation Targeting and Financial Stability // NBER Working Paper. – № 17967. – April 2012. – 35 p.
2. Anders Vredin. Inflation Targeting and Financial Stability: Providing Policymakers with Relevant Information // BIS Working Papers. – № 503. – July 2015. – 45 p.
3. Lars Svensson. Inflation Targeting // NBER Working Paper. – № 16654. – December 2010. – 79 p.
4. Фалюта А.В. Забезпечення фінансової стабільності банку через систему управління ризиками / А.В. Фалюта // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – № 17(2). – С. 230–235.
5. Padoa-Shioppa T. Central banks and financial stability: exploring a land in between // Paper presented at the Second ECB Central Banking Conference “The transformation of European Financial system”. – Frankfurt on Main. – 2002. – 48 p.
6. Каллаур П.В. Формирование системы мониторинга и оценки финансовой стабильности Республики Беларусь / П.В. Каллаур // Банкаускій веснік. – 2008. – № 6. – С. 4–8.
7. Бахолдин А.А. Финансовая стабильность, денежно-кредитная политика и банковские риски / А.А. Бахолдин // Финансы и кредит. – 2007. – № 5(245). – С. 59–61.
8. Варваренко Г.О. До питання визначення поняття «фінансова стабільність» / Г.О. Варваренко, В.В. Сінельник // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 52–61.
9. Weidman J. All for one and one for all? The roles of microprudential, macroprudential and monetary policy in safeguarding financial stability // Bundesbank Symposium on “Financial Stability and the Role of Central Banks”. – February 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Reden/2014/2014_02_27_weidmann.html.

УДК 338.242.4:338.124.4

Козлянченко О.М.
здобувач кафедри економічної теорії
Чернігівського національного технологічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблему створення ефективної системи державного антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування в Україні. Особливу увагу приділено недостатній державній підтримці галузі. Надано визначення поняття «державна система антикризового регулювання» та основні її завдання. Запропоновано стратегічні державні антикризові програми підтримки сільськогосподарського машинобудування. Розроблено заходи щодо оздоровлення галузі.

Ключові слова: антикризове регулювання, антикризові заходи, галузь, Державна комісія з антикризового регулювання, сільськогосподарське машинобудування, система антикризового регулювання.

Козлянченко Е.М. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена проблема создания эффективной системы государственного антикризисного регулирования сельскохозяйственного машиностроения в Украине. Особое внимание уделено недостаточной государственной поддержке отрасли. Дано определение понятия «государственная система антикризисного регулирования» и основные ее задачи. Предложены стратегические государственные антикризисные программы поддержки сельскохозяйственного машиностроения. Разработаны мероприятия по оздоровлению отрасли.

Ключевые слова: антикризисное регулирование, антикризисные меры, отрасль, Государственная комиссия по антикризисному регулированию, сельскохозяйственное машиностроение, система антикризисного регулирования.

Kozlyanchenko O.M. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF EFFECTIVE STATE SYSTEM CRISIS MANAGEMENT AGRICULTURAL MACHINERY IN UKRAINE

In the article the problem of creating effective system of crisis management of agricultural machinery in Ukraine. Special attention is given insufficient state support for the industry. The author has provided a definition of "national crisis management system" and its main task. A strategic government anti-crisis program to support agricultural engineering; developed measures for the recovery of the industry.

Keywords: crisis management, anti-crisis measures, the industry, the State Commission for anti-crisis management, agricultural engineering, the system of crisis management.

Постановка проблеми. Нині в сільськогосподарському машинобудуванні практична реалізація антикризових заходів відбувається вкрай непослідовно. Чимало з ухвалених законів досі залишаються лише намірами, впровадження яких має відбуватися шляхом прийняття подальших нормативних актів, що відсутнє в реальному сьогоденні. Значна кількість антикризових заходів потребує фінансування з державного бюджету. Найбільш дієвими заходами може стати прискорена інтеграція вітчизняних суб'єктів господарської діяльності в міжнародні торговельні, виробничі, фінансові мережі, що дасть поштовх для подолання відставання від світових показників розвитку.

Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників на сучасному етапі розвитку держави є однією з найкритичніших сфер діяльності вітчизняного агропромислового комплексу. Нинішній його стан не дає можливості задовольнити технологічні потреби сільськогосподарських підприємств у машинах, обладнанні, устаткуванні та технічному обслуговуванні. Практично державні програми не діють. До цього часу на державному рівні не прийнято стратегії здійснення економічної політики з техніко-технологічного переоснащення сільського господарства. Відсутність системного підходу до вирішення в умовах ринку питань матеріально-технічного забезпечення села призводить до того, що проблема останніми роками набула особливо гострого характеру. Сучасний ринок технічних засобів та устаткування для АПК характеризується суперечливими і руйнівними тенденціями. Значні потенційний попит і пропозиція не можуть реалізуватися через надзвичайно низьку платоспроможність покупців техніки, зумовлену хронічним ціновим диспаритетом. Незважаючи на це, ціни на техніку й устаткування продовжують зростати, тоді як ціни на сільськогосподарську продукцію і продукти її переробки ростуть набагато повільніше.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [1], в українському машинно-транспортному парку на початок 2017 р. налічується близько 309 тис. тракторів і 50 тис. зернозбиральних комбайнів, у тому числі: 80% машин вітчизняного виробництва і з країн пострадянського простору; китайська техніка марок YTO і Foton займає 5,1% ринку; техніка John Deer – 1,7%; Case – 1,1%; Claas – 0,3%, решта – машини інших марок. Але майже 70% техніки в Україні вже відпрацювало свій ресурс. Основні види техніки оновлюються лише на 3–5%, тоді як для нормального відтворення парку цей показник повинен становити 8–12%. Через дефіцит техніки Україна щороку втрачає 5–6 млн. т зерна за рахунок несвоєчасного збору і 1,5–2 млн. т із причин несвоєчасного посіву. Техніку переважно купують господарства із земельним банком від 4 тис. га до 10 тис. га., але активність проявляють і невеликі підприємства, які шукають альтернативу вітчизняній техніці на ринку імпортованої вживаної техніки. Особливо критична ситуація з тракторами, які беруть участь у більшості виробничих процесів у рослинництві. В Україні виробляють лише ґрунтообробну техніку (борони, плуги) та обладнання для посіву й обробки посівів (наприклад, обприскування хімікатами і внесення добрив). Комбайни не виробляються, трактори – у малій кількості. У секторі причіпної техніки імпорт лідирує у співвідношенні 70/30, а самохідної техніки – 90/10.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем, які пов'язані з формування системи антикризового державного регулювання

сільськогосподарського машинобудування, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: В.Г. Андрійчук, Я.К. Білоусько, М.В. Зубець, М.І. Кісіль, В.І. Кравчук, І.С. Левитський, М.І. Лобас, О.Г. Мельник, М.М. Могилова, П.Т. Саблук, В.Р. Сайка, А.С. Полянська, К.А. Пріб, Н.І. Шифріна, Н. Ягунова та ін. Але питання, пов'язані з удосконаленням системи державного регулювання галузі, недостатньо опрацьовані та потребують більш детального розгляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний рівень антикризового регулювання реалізується завдяки стратегічному плануванню і створенню нормативно-правової бази для самоорганізації суб'єктів господарювання, а також через цільовий вплив на окремі галузі економіки. Для профілактики кризових явищ державі необхідно розробити антикризову стратегію, виокремлюючи особливості антикризового регулювання на макроекономічному рівні. Конкретні напрями, заходи та масштаби державної антикризової стратегії визначаються характером і гостротою економічних, соціальних, енергетичних та інших проблем у певний період [2, с. 28].

Найважливішим завданням у цьому плані, на нашу думку, є вдосконалення системи антикризового державного регулювання ринку лізингу сільськогосподарської техніки та обладнання, вдосконалення механізмів захисту підприємств вітчизняного сільськогосподарського машинобудування від недобросовісної конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, установлення сприятливої податкової політики для таких підприємств та розроблення особливих механізмів кредитування і цінової політики у вітчизняному сільськогосподарському машинобудуванні.

Дана система антикризового державного регулювання сільськогосподарського машинобудування повинна реалізуватися завдяки стратегічному плануванню і створенню дієвої нормативно-правової бази для самоорганізації суб'єктів господарства, а також через цільовий вплив на окремі галузі економіки. Конкретні напрями, заходи та масштаби державної системи антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування визначаються характером і гостротою економічних, соціальних, енергетичних та інших проблем у певний період.

Виходячи із зазначеного, на нашу думку, державна система антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування – це концептуальні основи, які об'єднують і розкривають сутність усіх основних складників антикризового управління: предмета, об'єкта, нормативно-правового забезпечення, групи основних цілей, принципів, функцій, методів, що забезпечують їх координацію та взаємодію, а також комплекс організаційних засад, спрямованих на використання наявних оздоровчих заходів, створення сприятливих умов виникнення та нормального функціонування базових ресурсо- й енергоощадних та екологічно безпечних технологій виробництва сільськогосподарської продукції та їх адаптація до сучасних умов господарювання.

У сучасній науковій літературі [3, с. 132; 4, с. 165; 5, с. 70; 6, с. 271] державна система антикризового регулювання трактується з різних позицій, єдиний методологічний підхід до її визначення відсутній, що призводить до теоретичної невизначеності та необґрунтованості рішень.

Державна система антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування має бути спрямована на реалізацію стратегічних напрямів розвитку даного виду економічної діяльності та відповідних програм через цільовий вплив держави на трансформаційні процеси і забезпечення найбільш сприятливих умов для виходу на якісно новий рівень розвитку за масштабністю, інституціональними можливостями, конкурентоспроможністю, інноваційністю, ефективністю, соціальною спрямованістю та екологічною безпекою.

Згідно з державною системою антикризового регулювання, головним завданням державного регулювання сільськогосподарського машинобудування є:

– реформування та розвиток антикризового законодавства та державних регулюючих актів, що спрямовані на: формування результативної зовнішньоекономічної політики для зростання обсягів експорту сільськогосподарської техніки та устаткування; забезпечення сприятливого інвестиційного клімату на ринку сільськогосподарського машинобудування, що сприятиме залученню інвестицій та оновленню виробничих фондів;

– створення інноваційних ресурсоощадних технологій і обладнання для виробництва продукції тваринництва;

– розроблення ефективних систем якості та комплексної переробки сільськогосподарської сировини для виробництва харчових продуктів високої поживної і біологічної цінності;

– розроблення методологічних та організаційних засад формування технологічної платформи «Агротехнополіс»;

– запровадження моделі та організація створення Наукового парку в системі Національної академії аграрних наук (НААН);

– розроблення та запровадження механізму реалізації проекту Наукового парку, сприяння залученню інвестицій, розвитку кластерних проектів об'єднань із виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської техніки та устаткування;

– реформування податкового законодавства в напрямі мотивування виробників до нарощування обсягів виробництва високотехнологічної продукції та оновлення виробничої бази за рахунок амортизаційної політики;

– організація оптимальної системи інститутів державного регулювання, здатної забезпечити координацію та нагляд за реалізацією антикризової програми розвитку сільськогосподарського машинобудування в Україні та своєчасно виявити відхилення від запланованих заходів, коригувати напрями подолання ранніх ознак і симптомів кризи в галузі.

У цілому по Україні було вироблено 768 570 видів техніки для агропромислового комплексу [7], але за умови впровадження ефективної державної системи антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування, активного співробітництва держави з виробниками сільськогосподарської техніки за допомогою законодавчо визначених заходів потенціал в найближчій перспективі може зрости на 426% загальної номенклатури I–III поколінь (потенціал підприємств сільськогосподарського машинобудування наведено в табл. 1).

Процес формування та реалізації заходів антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування в рамках зазначеної системи базується на проведенні антикризового моніторингу відхилення в економічних показниках, а також на розробленні стратегій, програм і напрямів оптимізації технологій та технологічних процесів сільськогосподарського машинобудування для стабілізації та подальшого розвитку даного комплексу з урахуванням наявних ресурсів, загроз і можливостей.

Таблиця 1

Потенціал підприємств сільськогосподарського машинобудування*

Виробничі потужності	Всього одиниць за 2015 р.	Зростання потенціалу (експертна оцінка), %
Трактори для сільського та лісового господарства, нові, колісні, з потужністю двигуна більше 59 кВт, але не більше 75 кВт (окрім тракторів, які керуються водієм, що йде поруч), шт.	1905	23
Трактори для сільського та лісового господарства, нові, колісні, з потужністю двигуна більше 90 кВт (окрім тракторів, які керуються водієм, що йде поруч), шт.	914	18
Плуги, шт.	3672	16
Плуги відвальні, шт.	2105	24
Розпушувачі та культиватори, шт.	3440	11
Борони дискові, шт.	2252	14
Борони (крім дискових), шт.	5815	8
Прополювальні борони та розпушувачі інші, шт.	2212	13
Сівалки точного висівання із центральним приводом, сільськогосподарські, садові, шт.	705	9
Сівалки інші сільськогосподарські, садові (крім сівалок точного висівання із центральним приводом), шт.	2806	14
Садильники та машини розсадосадильні, шт.	733	18
Розподілювачі мінеральних або хімічних добрив для підготовки ґрунту, шт.	165	18
Розкидачі органічних та неорганічних добрив (окрім розподілювачів мінеральних або хімічних добрив), шт.	252	20
Сільськогосподарські, лісогосподарські машини інші; котки для газонів та спортивних майданчиків, шт.	3067	27
Косарки тракторні, включаючи навісні різальні механізми, розроблені для управління або буксирування трактором, шт.	2463	21
Картоплекопачі та картоплезбиральні машини, шт.	561	14
Комбайни зернозбиральні, шт.	100	7
Машини для збирання врожаю інші (крім комбайнів зернозбиральних, молотарок, машин для збирання коренеплодів або бульб, комбайнів фуражезбиральних), шт.	448	9
Переносні механічні апарати, обладнані двигуном або ні, для розбризкування або розпилення рідких чи порошкоподібних речовин сільськогосподарські та для садівництва (крім пристроїв для поливання), шт.	639635	23
Розбризкувачі та розпилювачі рідких і порошкоподібних речовин, що встановлюються на тракторі або тягнуться ним (окрім пристроїв для поливання), шт.	800	17
Причепи та напівпричепи самозавантажувальні або саморозвантажувальні, для сільського господарства, шт.	1666	14
Машини для приготування кормів для тварин, шт.	63167	18
Устаткування для птахівництва, інкубатори і брудери, шт.	21897	24
Устаткування для птахівництва (крім інкубаторів і брудерів), шт.	534	19
Устаткування для лісового господарства, шт.	98	9
Інше обладнання для сільського господарства, садівництва, лісового господарства, птахівництва та бджільництва, шт..	7158	18
Всього	768570	426

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розроблено автором

Антикризовий моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища у запропонованій системі має виконувати функцію постійного спостереження і контролю діяльності для оперативної діагностики його виробничого, фінансового та інвестиційно-інноваційного стану, оцінки в динаміці та прийняття кваліфікованих управлінських рішень із метою запобігання кризовим ситуаціям у галузі чи відновлення стабільного функціонування в умовах кризи.

Запропонована система антикризового регулювання надасть можливість сільськогосподарським підприємствам встановити, як вони можуть протидіяти несприятливим змінам зовнішнього середовища, за допомогою яких превентивних заходів здатні зберегти свою діяльність, використання яких можливостей дасть змогу підвищити ефективність діяльності та забезпечити подальше економічне зростання.

Антикризові державні програми підтримки сільськогосподарського машинобудування, передбачені запропонованою системою, повинні мати оригінальний характер, оскільки кожна з них зумовлена індивідуальністю цілей та способів їх досягнення. У табл. 2 наведено запропоновані нами державні програми підтримки сільськогосподарського машинобудування, їх обґрунтування, відповідальні виконавці та очікувані результати від запровадження.

У межах державної системи антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування необхідно об'єднати зусилля влади та бізнесу для забезпечення економічного зростання, розвитку внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників сільськогосподарського машинобудування, а також задля недопущення подальшого спаду промислового виробництва, зростання рівня безробіття і цін.

Розроблення та реалізація даної системи антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування повинні здійснюватися паралельно на державному і регіональному рівнях управління. Державна підтримка сільськогосподарського машинобудівного

Таблиця 2

Стратегічні державні антикризові програми підтримки сільськогосподарського машинобудування

Програмні документи	Обґрунтування	Відповідальні за виконання	Очікувані результати
Державна програма розвитку вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування з урахуванням потреб внутрішнього споживання на період	Максимальне завантаження потужностей підприємств сільськогосподарського машинобудування, створення та розвиток нових конкурентоспроможних виробництв шляхом розвитку внутрішнього споживання та з урахуванням обмеженості бюджетного фінансування	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Міністерство інфраструктури України; Міністерство енергетики та вугільної промисловості України; Міністерство фінансів України; обласні державні адміністрації	Налагодження стабільного серійного виробництва машин та знарядь грунтообробки, сівби, догляду за рослинами та повнокомплексного обладнання для тваринництва; проведення імпортозаміщення матеріально-технічної бази сільського господарства
Стратегія розвитку промислового комплексу та плану розвитку сільськогосподарського машинобудівного комплексу, його інженерно-технічної бази	Створення нових технічних засобів для механізації технологічних процесів у аграрному виробництві та просування вітчизняної машинобудівної продукції на ринок, створення відповідних структур при діючих громадських об'єднаннях чи окремого об'єднання підприємств та організацій України з питань розвитку машинобудування, машиновипробовування та експлуатації на умовах державно-приватного партнерства	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; центральні органи виконавчої влади обласні державні адміністрації; експертні установи	Створення низки нових підприємств сільгоспмашинобудування, розвиток експорту українських сільськогосподарських машин; упровадження в агросекторі нових наукоємних технологій, створення високопродуктивних, інтелектуальних, ергономічних та складних сільськогосподарських машин; використання інжинірингових послуг із питань машинобудування, машиновипробовування та машиновикористання
Закони, спрямовані на: – гармонізацію національної нормативної бази до європейських та міжнародних норм стосовно вимог сільського сподар-ської техніки, методів її випробування та допуск на ринок, продовження виконання цих робіт до повної гармонізації; – стимулювання розвитку екологічних та інноваційних виробництв, розвиток промислових кластерів	Розроблення, адаптація та гармонізація нормативної бази технологічного регулювання в системі інженерно-технічного забезпечення АПК; створення консультаційно-методичного центру з упровадження Технічних регламентів щодо сільськогосподарської техніки, вдосконалення стандартів і Методичних рекомендацій із застосування сільськогосподарських та лісогосподарських тракторів, їх причепів і змінних причіпних машин, систем та ін.	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; центральні органи виконавчої влади; обласні державні адміністрації; експертні установи	Вдосконалення системи національних регуляторних та нормативних документів у напрямі забезпечення матеріально-технічної бази на підприємствах сільськогосподарського машинобудування, гармонізованих із нормативно-правовою базою Європейського Союзу; розроблення і підписання міждержавної угоди про співробітництво європейських країн і України в галузі сільськогосподарського машинобудування

Джерело: розроблено автором

комплексу має включати конкретні заходи з боку державних органів влади, які враховуватимуть конкретні проблеми, а також забезпечать регіональну підтримку через реформування функцій місцевих органів виконавчої влади та самоврядування, їх прав, повноважень, завдань і взаємодії між собою та з іншими структурами.

Ці заходи на державному і регіональному рівнях створюють дієву та ефективну систему підтримки сільськогосподарських виробничих підприємств галузі, що дасть змогу оптимізувати розвиток технологічних процесів у сільськогосподарському машинобудуванні та отримати очікувані результати від запропонованих заходів.

У даному напрямі стає необхідною технічна допомога Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [8], що передбачає підтримку кооперативного руху на селі, малого і середнього бізнесу, розвиток ринкової інфраструктури, доступ до фінансування і розвиток меліоративних систем.

Основою державної системи антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування в Україні є формування ефективних економічних відносин упроцесах виробництва, матеріально-технічного забезпечення, зберігання і реалізації техніки, сервісного обслуговування через оптимізацію державного регулювання та саморегулювання бізнесу.

Сільськогосподарське машинобудування – це галузь національної економіки, яка має бути задіяна у планах двосторонньої взаємодії щодо реалізації на території України китайської ініціативи «Один пояс, один шлях» (висунута КНР ініціатива об'єднаних проектів створення «Економічного поясу шовкового шляху» і «Морського шовкового шляху XXI століття»).

Для підтримки вітчизняного сільськогосподарського машинобудування Кабінет Міністрів України схвалив порядок розподілу 550 млн. грн. у 2017 р., згідно з яким аграріям буде компенсовано 20% від вартості придбаної сільськогосподарської техніки українського виробництва замість 15%. Розмір компенсації в 20% буде діяти в 2017 р. для підприємств, які мають ступінь локалізації виробництва 35%. Передбачається, що в подальшому показник локалізації буде збільшено: у 2018 р. – 45%, у 2019 р. – 55%, у 2020 р. – 60% [9].

Запроваджені державні заходи дадуть імпульс для розвитку суміжних галузей: компонентної бази металургії, хімії, гумотехнічних виробів, електроніки, контрольно-вимірювальних приладів.

Водночас необхідно сформувати привабливий механізм лізингу сільськогосподарської техніки та обладнання. Перші подібні проекти починають з'являтися. Наприклад, наприкінці лютого 2017 р. Міністерство аграрної політики та продовольства України і корейська корпорація Posco Daewoo домовилися розробити спільну програму із забезпечення

сільськогосподарською технікою малих і середніх українських сільгоспвиробників.

Згідно із запропонованою нами системою антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування необхідно вжити заходів щодо підтримки та оздоровлення даного комплексу:

1. Системне управління галуззю, а саме стратегічне управління:

– розробити план розвитку галузі на 25 років та затвердити його на державному рівні;

– встановити довгострокові та короткострокові завдання;

– в управлінні товаровиробниками застосувати державний лізинг, компенсацію кредитної ставки та пільгове оподаткування;

– здійснювати контроль над коригуванням поставлених цілей та планів;

– забезпечити координацію інших галузей з аграрним сектором, наукою і вищою освітою;

– публічні заяви керівників сприймати як механізм управління і ввести міру відповідальності за недотримання висловленого.

2. Введення 5% мита на імпорт сільськогосподарських машин, які користуються попитом.

3. Стимулювання виробництва вітчизняних тракторів і комбайнів. Ці напрями є стратегічними для економіки України. Підтримка даного виробництва може бути у вигляді державного лізингу, пільгового оподаткування чи створення державного резерву, що надасть аграрію можливість вибору між імпортною та вітчизняною технікою.

4. Підвищення імпортного мита на технічне обладнання, яке поставляється в Україну.

5. Державний лізинг промислового обладнання.

6. Орієнтація науки та вищої школи на потреби економіки. Наука повинна випереджати виробництво, а наукова школа має очиститися від корупції і бути локомотивом розвитку економіки України.

Проте визначені завдання не враховують особливості сучасного кризового стану, а тому вважаємо за доцільне розширити напрями державного антикризового регулювання економіки у цілому такими заходами, як:

– підтримка конкурентоспроможності основних галузей економіки країни;

– попередження і недопущення криз в економічно і соціально значимих сферах;

– створення економічних та організаційних умов для ефективного господарювання;

– проведення державної політики для попередження банкрутства;

– розроблення і реалізація заходів антикризового регулювання в тісному взаємозв'язку з іншими урядовими заходами щодо стабілізації макроекономічної ситуації в країні та поліпшення інвестиційного клімату.

Реалізація антикризового регулювання в сільськогосподарському машинобудуванні має покладатися на багатьох суб'єктів. Водночас для координації дій різних учасників регулюючого процесу доцільно створити спеціальний державний орган – Державну комісію з антикризового регулювання в сільськогосподарському машинобудуванні (далі – Державну комісію). Державна комісія, що становитиме основну ланку системи антикризового регулювання, має стати органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, який забезпечуватиме реалізацію державної антикризової політики. Основним принципом її функціонування повинно бути скорочення обсягу діяльності та сфер впливу в періоди економічної стабілізації й розвитку та їх розширення за умови виникнення або загрози фінансово-економічних криз і депресії в галузі. Тобто основна місія Державної комісії у стабільній ситуації зводиться до моніторингу й спостереження, а під час кризи – до активної законотворчої й регуляторної діяльності, координації, контролю.

Вивчення взаємозв'язку антикризових заходів [11, с. 270; 12, с. 88; 13, с. 67; 14, с. 119], проведених на макрорівні, дає змогу сформулювати рекомендації щодо вдосконалення антикризового регулювання на базі стратегії економічного розвитку України, яка орієнтована на запобігання негативній дії світової економічної кризи, забезпечення стабільного зростання економіки та підвищення добробуту населення і повинна містити такі заходи:

– удосконалення податкової системи, застосування податкових стимулів щодо інноваційних і високотехнологічних підприємств;

– створення й державна підтримка реально діючої мережі надійних кредитних установ;

– удосконалення нормативно-правової бази, особливо в частині неплатоспроможності підприємств;

– зростання інноваційної та інвестиційної активності;

– підвищення ефективності антимонопольної політики;

– забезпечення охорони інтелектуальної власності за світовими стандартами;

– розроблення, впровадження і підтримка нових програм із підготовки кризових менеджерів, що включають відбір та навчання антикризових керуючих, визначення місії їхньої діяльності і цілей.

Для забезпечення стабільного розвитку сільськогосподарського машинобудування потрібно досягти відповідного рівня ефективності роботи, тобто необхідно постійно вдосконалювати систему управління конкурентоспроможністю продукції, що включає в себе аналіз конкурентного середовища, оцінку рівня конкурентоспроможності продукції, планування та реалізацію конкурентних стратегій.

Нині для галузі зростає значення зовнішнього ринку, вихід продукції на який дуже важливий як для економіки у цілому, так і для стабільного розвитку підприємств. Для виходу та закріплення на світових ринках вітчизняної продукції сільськогосподарського машинобудування необхідне проведення нової економічної політики у цілому та структурної переорієнтації галузі. Наявні підходи до формування системи державного регулювання галузі розглядають лише окремі аспекти та напрями, тоді як економічні реалії та проблеми управління вивчено недостатньо.

Система державного регулювання повинна бути вдосконалена та мати на меті насамперед оновлення нормативно-правової бази забезпечення галузі і визначення структури підпорядкування органів державної влади, їх відповідальності щодо вирішення означених питань. На рис. 1 запропоновано систему антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування.

Підприємства сільськогосподарського машинобудування відрізняються певною комбінацією ресурсів та організаційних компетенцій, які необхідні для випуску сучасної продукції. До того ж якісне організаційно-ресурсне забезпечення є основним засобом реалізації цілей підприємств машинобудівного комплексу національного господарства України з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища в умовах нестабільності [13, с. 68].

Оскільки сільськогосподарське машинобудування знаходиться в досить важкому стані, необхідно здій-

Рис. 1. Система антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування

Джерело: запропоновано автором

снити вибір ефективних заходів для оздоровлення та виходу галузі з кризи. На наше переконання, універсальних схем оздоровлення галузі не існує, оскільки кожне підприємство потребує індивідуального підходу. Для виходу галузі сільськогосподарського машинобудування зі стану нестабільності необхідно застосовувати ефективні механізми господарювання, які будуть реалізовуватися як на рівні підприємств (мікроекономічні), так і на загальнодержавному рівні (макроекономічні). Основні макроекономічні механізми включають державне регулювання та ринкові важелі. Важливу роль відіграють і мікроекономічні механізми, куди входять забезпечувальні і фінансові механізми, механізми кадрової мотивації та розвитку, збуту і контролю.

Висновки. Переорієнтація вітчизняних підприємств на випуск високоякісних сучасних технічних засобів для сільського господарства, які відповідають світовим стандартам та можуть конкурувати із закордонними аналогами, – надзвичайно складне фінансово-, науково- та трудомістке завдання, проте й дуже важливе, оскільки його невиконання неминуче призведе не тільки до закриття міжнародних ринків для вітчизняної продукції, а й до втрати національного споживача, який може повністю перейти на досконалішу та продуктивнішу техніку іноземного виробництва.

Удосконалення системи державного регулювання сільськогосподарського машинобудування вплине на розвиток галузі у цілому і може стати дієвим інструментом для збільшення обсягів реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.kiev.ua.
2. Пріб К.А. Удосконалення організаційних основ антикризового регулювання в сільському господарстві / К.А. Пріб // Агросвіт. – 2012. – № 12. – С. 26–31.
3. Литвин Н.М. Система антикризового державного регулювання в Україні / Н.М. Литвин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2005. – № 52. – Ч. 2. – С. 131–132.
4. Олешко А.А. Антикризове регулювання економіки: теорія і практика : [монографія] / А.А. Олешко. – Ірпінь : НУДПСУ, 2012. – 350 с.
5. Рубаха М.В. Проблемні аспекти антикризового макроекономічного регулювання в Україні / М.В. Рубаха, С.О. Малко // Молодий учений. – 2015. – № 10(25). – С. 69–72.
6. Маргасова В.Г. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління : [монографія] / В.Г. Маргасова. – Чернігів : Десна Поліграф, 2014. – 416 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // http:// www.ukrstat.gov.ua.
8. Агентство США з міжнародного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.usaid.gov.
9. Сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua.
10. Стьопочкін А.І. Система державного регулювання розвитком національної економіки / А.І. Стьопочкін // Ефективна еконо-

міка. – 2010. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua.
11. Мягкова О.В. Державне антикризове регулювання розвитку машинобудування в Україні: проблеми та перспективи : [монографія] / О.В. Мягкова. – К. : КиМу, 2011. – 459 с.
12. Лепьохіна О.В. Сільськогосподарське машинобудування в системі економічної науки / О.В. Лепьохіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4. – С. 87–90.
13. Гусак Ю.В. Удосконалення механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства / Ю.В. Гусак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 12. – С. 67–72.
14. Савченко В.Ф. Історичний екскурс державного регулювання венчурного інвестування в Україну / В.Ф. Савченко, Д.В. Шатирко // Чотирьохрівневе забезпечення соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграційних процесів (держава, регіон, галузь, підприємство) : [монографія] / За заг. ред. В.Ф. Савченка, Т.Л. Шестаковської. – Чернігів, 2016 р. – С.119–130.

УДК: 338.24

Колісніченко П.Т.
кандидат економічних наук,
науковий співробітник
Уманського державного педагогічного університету

ЗАГРОЗИ, РИЗИКИ ТА НЕБЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено підходи до визначення термінів «загроза», «ризик» та «небезпека». Зазначено, що під впливом загроз і ризиків підприємство змушене постійно навчатися і вдосконалювати свої захисні механізми в системі економічної безпеки.
Ключові слова: загроза, ризик, небезпека, система, економічна безпека, підприємство.

Колисниченко П.Т. УГРОЗЫ, РИСКИ И ОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье исследованы подходы к определению терминов «угроза», «риск» и «опасность». Отмечено, что под влиянием угроз и рисков предприятие вынуждено постоянно учиться и совершенствовать свои защитные механизмы в системе экономической безопасности.
Ключевые слова: угроза, риск, опасность, система, экономическая безопасность, предприятие.

Kolisnichenko P.T. THREATS, RISKS, DANGERS IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY
The article dwells on the approaches to the definition of «threat», «risk», «danger». It is noted that under the influence of threats and risks, the enterprise is forced to constantly learn and improve its protective mechanisms in the system of economic security.
Keywords: threats, risks, dangers, system, economic security, enterprise.

Постановка проблеми. Надійне забезпечення безпечного функціонування в сучасних умовах є проблемою для всіх організацій незалежно від форм власності та виду діяльності. Необхідно відзначити, що ринкова економіка та жорстка конкуренція є базовим джерелом виникнення ризиків, загроз, небезпек та непередбачуваних ситуацій. Загрози, ризики та небезпеки в діяльності суб'єктів господарювання висувають нові вимоги до побудови та організації діяльності систем їх безпеки, а рівень економічної безпеки характеризує здатність суб'єктів господарювання протистояти її загрозам у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що дослідженню сутності та взаємозв'язку понять «ризик», «небезпека», «загроза», а також їх впливу на підприємницьку діяльність приділено багато уваги як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, Зокрема, вивченням цих питань займалися О. Барановський, Т. Васильців, В. Геєць, В. Кузнецов, Д. Зеркалов, М.Зубок, Є. Олейніков, М. Куркін. Однак, незважаючи на численні проведені дослідження, нині не існує єдиної думки щодо сутності та взаємозв'язку таких економічних категорій, як «загроза», «ризик» та «небезпека».

Мета статті полягає в уточнення сутності понять ризику, загрози, небезпеки та виявленні їх взаємозв'язку із системою економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мінливість зовнішнього середовища висуває більш жорсткі вимоги до системи економічної безпеки підприємства. Така система повинна враховувати наявні загрози, ризики та небезпеки, а також прогнозувати потенційні для мінімізації їх негативних наслідків.

Дослідження особливостей управління економічною безпекою підприємства потребує розмежування понять «загроза» та «небезпека», оскільки поняття «економічна безпека підприємства» пов'язане із захищеністю від загроз. Проведені дослідження показали, що поняття «загроза» є близьким за сутністю і рівнем впливу на об'єкт загрози до терміну «небезпека».

Незважаючи на досить часте застосування такого поняття, як «загроза», у наукових та професійних колах існує досить багато точок зору щодо визначення його суті та об'єктивного розуміння (табл. 1).

Майже всі вчені сходяться на думці, що загрози – це події, які спричиняють шкоду або порушення нормального функціонування підприємства і, як наслідок, є причиною збитків та які виникають під дією певних чинників (зовнішніх та внутрішніх), тому потребують комплексу заходів із боку підприємства для їх нейтралізації та усунення.

В економічній літературі разом із поняттям «загроза» використовують такі поняття, як «ризик» та «небезпека», вони є досить близькі за змістом, однак ототожнювати їх не варто.

Під небезпекою на рівні підприємства слід розуміти об'єктивно наявну можливість негативного впливу на його функціонування, внаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, яка навіть може призвести до кризового стану. Відповідно, безпека – це такий стан підприємства, за якого підприємство здатне зберегти рівень розвитку під впливом руйнівного внутрішнього або зовнішнього середовища, стан захищеності підприємства від негативного впливу певних чинників внутрішнього і зовнішнього характеру [15].

Із поняттями «безпека» та «небезпека» формується зміст поняття «загроза», як дії дестабілізуючих природних факторів і/або суб'єктивних, пов'язаних із недобросовісною конкуренцією і порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для підприємства.

Основними причинами виникнення загроз економічній безпеці можуть бути: недостатня адаптація окремих підприємств до умов ринку, що постійно змінюються; загальна неплатоспроможність організації; споживчий менталітет значної кількості громадян; низький рівень трудової дисципліни та відповідальності працівників; недостатнє правове регулювання певних видів діяльності; низький професійний рівень частини керівного складу і працівників та ін. [16, с. 24].

Важливим методологічним положенням є визначення сутності і походження *джерел небезпеки* (загрози, ризику). Джерелом загроз є певні негативні чинники й умови функціонування фінансової системи підприємства, це може бути як один чинник

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «загроза»

Автор	Визначення
Г. Клейнер [1, с. 52]	Загрози як умови, які виникають або спричиняють виявлення причин загрози для стратегічних можливостей підприємства
В.Ф. Гапоненко [2, с. 93]	Загроза – це такий розвиток подій, унаслідок яких збільшується можливість або з'являється вірогідність порушення нормального функціонування підприємства та заподіяння збитків
В.Л. Тамбовцев [3, с. 4]	Загроза як зміни в зовнішньому або внутрішньому середовищі, які приводять до небажаних змін предмета безпеки (підприємства)
Е.А. Олейніков, Н.В. Матвєєв, А. Пекін [4, с. 10; 5, с. 62; 6, с. 23]	Загроза як найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів
В. Ярочкин [10, с. 31]	Загрози як реальні чи потенційно важливі дії або умови навмисного чи випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом заподіяння матеріальних (прямо або непрямо) збитків, що призводить до фінансових утрат, зокрема і до втрати вигоди
М.І. Камлик, В.П. Мак-Мак, С.П. Дубецька [8, с. 41; 9, с. 52; 10, с. 157]	Загрози – це потенційні або реальні умови, чинники чи дії фізичних та юридичних осіб, що порушують нормальний фінансово-економічний стан суб'єктів підприємницької діяльності і здатні заподіяти великої шкоди аж до припинення його діяльності
О.М. Бандурка [11, с. 10]	Загроза як потенційна можливість завдання шкоди суб'єктам господарюючої діяльності з боку окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто поява загрози визначає потенційну дію чинників економічних утрат для підприємства
К. Горячова [12, с. 66]	Загроза – ще одна форма небезпеки – небезпека на стадії переходу з можливості у дійсність як наявна чи потенційна демонстрація готовності: відносно суб'єктів господарської діяльності – одних суб'єктів завдати шкоду іншим або по відношенню до процесів, явищ – негативно вплинути на господарську діяльність підприємства
М.М. Єрмошенко [13]	Загроза – це конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників та умов
Є.М. Рудніченко [14]	Загроза – це наслідок небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника потенційно негативної дії

(умова), так і їх сукупність. Однак джерелом загрози є не сам негативний чинник, а його деструктивна дія на можливості реалізації конкретних фінансових інтересів підприємства і забезпечення його фінансової безпеки під впливом різних факторів [15].

Усі фактори джерел небезпеки та загроз можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками:

– за можливістю прогнозування (прогнозовані, непередбачені);

– за джерелом походження (об'єктивні, суб'єктивні);

– за можливістю запобігання (форс-мажорні, передбачувані);

– за ймовірністю настання (явні, латентні);

– за природою виникнення (економічні, політичні, правові, техногенні, екологічні, конкурентні, контрагентські);

– за значимістю або істотністю збитку (несуттєві, істотні, значні, катастрофічні);

– за ступенем імовірності (неймовірні, малоймовірні, ймовірні, досить імовірні, неминучі);

– за ознакою їх здійснення в часі (безпосередня, близька, далека);

– за ознакою їх здійснення в просторі (макросередовища, мікросередовища, внутрішнього середовища);

– за способами здійснення (промислове шпигунство, розкрадання, вербування і підкуп персоналу, психологічний вплив на персонал, технологічний доступ та ін.);

– за сферою виникнення (внутрішні фактори, зовнішні).

Поділ загроз за сферою виникнення на зовнішні та внутрішні є найбільш

поширеним, його підтверджують і розглядають усі науковці.

До зовнішніх (екзогенних) факторів виникнення небезпеки належать такі, які підприємство не має можливості заздалегідь спрогнозувати, а тому і вплинути на них. Внутрішні (ендогенні) фактори, як правило, залежать від форм, методів та організації діяльності підприємства [17]. Загальну сукупність зовнішніх чинників виникнення небезпеки на підприємстві пропонується поділити на такі групи: міжнародні, національні, ринкові, тобто такі, які найбільше впливають на фінансову діяльність підприємства в просторі і часі. Водночас внутрішні фактори, що спричиняють виникнення небезпеки на підприємстві, можна поділити на конкурентні, організаційні, ресурсні, маркетингові та фінансові.

Зазначимо, що, оскільки в основі виникнення небезпеки в процесі функціонування підприємства лежить непрофесійна реакція менеджменту підприємства на мінливість зовнішнього середовища та застарілість технологій, що використовуються для виробництва продукції, пропонується до цієї класифікації додати групу управлінських, інформаційних та інноваційних чинників. Своєю чергою, у кожній групі чинників, що впливають на діяльність підприємства, виокремлюються фактори, що спрацьовують в кожному разі вибірково.

Загальна сукупність факторів, що спричиняють виникнення небезпеки на підприємстві, включаючи запропоновані автором, наведена в табл. 2

Зазначимо, що в системі економічної безпеки підприємства найважливіше місце займають фактори внутрішнього порядку, такі як стадія життєвого циклу підприємства, оскільки фінансові результати підприємства, а також його платоспроможність є основними критеріями ефективності управлінських рішень та критеріями рівня економічної безпеки підприємства, а побудована крива стадії життєвого циклу повною мірою може бути джерелом інформації, на підставі якої розроблятимуться заходи щодо забезпечення фінансової безпеки на підприємстві.

Крім того, великий вплив на діяльність підприємства мають такі фактори, що не враховувалися раніше:

Таблиця 2

Класифікація факторів виникнення фінансової небезпеки

Класифікаційна ознака	Фактор
Зовнішні фактори	
Загальноекономічні	рівень циклічності економічного розвитку; трансформаційні процеси в банківській системі; нерозвиненість міжнародного торгівельного права
Стабільність міжнародної політики	зниження можливості укладання міжнародних угод: неможливість утворення вільних економічних зон, зон вільної торгівлі; несприятливі тарифні узгодження; неефективний міжнародний маркетинг; несприятливий міжнародний інвестиційний клімат; невигідні міжнародні угоди
Міжнародна конкуренція	неможливість організації спільних підприємств; нерозвиненість ліцензійної торгівлі; фінансова неспроможність іноземних партнерів; утрата стратегічних зон господарювання; рішення або дії з боку окремих іноземних держав
Політичні	стагнація або кризовий стан фінансової системи; недосконалість господарського законодавства, його нестабільність; політична нестабільність; принципи земельної політики держави
Економічні	недосконалість механізмів формування економічної політики держави; неефективність запроваджених реформ; рівень соціально орієнтованої економіки; наявність економічної злочинності та корупції; фінансові втрати в результаті збільшення масштабів і поглиблення соціальної напруженості у сфері економічних відносин; високий рівень податкових ставок; коливання курсу валют; рівень інфляції; девальвація національної грошової одиниці; нерозвиненість фінансової інфраструктури; дефіцит або відсутність власних природних ресурсів; енергетична залежність
Правові	рівень правових основ підприємництва; недосконалість нормативно-правових актів монетарної та фіскальної політики; рівень регулювання валютної та митної політики
Науково-технічні	розвиток науково-технічного прогресу; інноваційність конструкцій та технологій; техніко-технологічний уклад вітчизняних підприємств; рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції
Економічні	рівень витрат виробництва; рівень якості сировини та матеріалів; захоплення вітчизняних ринків збуту виробниками інших країн; низька купівельна спроможність населення; недоступність кредитних ресурсів; рівень інфляційних процесів; рівень експортно-імпортної політики; недосконалість регіональної підприємницької політики
Внутрішні фактори	
Ресурсні	незадовільний техніко-технологічний рівень виробництва; високий рівень та неоптимальна структура витрат; незавантаженість виробничих потужностей; рівень використання обігових коштів
Організаційні	форма власності підприємства; адаптованість підприємства до зовнішнього середовища; рівень диверсифікації виробництва; відсутність або неефективність фінансового планування та контролю
Конкурентні	невідповідність місії та цілей фінансової безпеки розвитку підприємства; стадія життєвого циклу підприємства; невизначені традиції, репутація, імідж; частка ринку
Маркетингові	невідповідність стратегії маркетингу ринковій ситуації; обмежена товарно-асортиментна політика; необґрунтована цінова політика; низька конкурентоспроможність продукції; відсутність або неефективність маркетингових комунікацій; неефективна збутова політика; високий рівень збутових витрат
Фінансові	незадовільна структура балансу; неефективне управління активами та капіталом; ризикована політика фінансування; незбалансованість грошових потоків; неефективна політика використання прибутку; недиверсифікована фінансова діяльність; високий рівень ризику портфеля фінансових інвестицій; зменшення рентабельності інвестиційних проектів; відсутність або недостатній обсяг резервних та страхових фондів; неефективна робота з дебіторами; неефективна кредитна політика підприємства
Управлінські	неефективна організаційна структура управління; низька кваліфікація управлінського персоналу; відсутність належної мотивації працівників; прийняття необґрунтованих управлінських рішень; зосередження управління і права власності в одних руках; низький рівень культури управління; рівень організаційних та творчих здібностей працівників; неефективна система стратегічного та поточного управління; нечітка або нерозроблена система відповідальності керівників та працівників

рівень та ефективність фінансово-економічної політики держави; політична нестабільність; наявність кризи в інших країнах; помилки та зловживання в управлінні фінансовою системою держави; низький рівень соціальної орієнтованості економіки; міжнародна політика щодо країни та її стабільність; зростання економічної злочинності та корупції; інфляційні процеси; руйнування ринку; зростання фінансових утрат у результаті збільшення масштабів і поглиблення соціальної напруженості у сфері економічних відносин; відсутність розвитку ринку страхових послуг; життєвий цикл підприємства; відсутність ефективних методів стимулювання праці; неврахування фінансових ризиків; енергетична залежність від інших країн світу; відсутність стратегічного управління та відсутність культури управління на підприємствах.

З огляду на вищезазначене, вважаємо, що для нейтралізації небезпечних факторів та підтримки життєдіяльності підприємства, необхідні такі умови:

– по-перше, чітке бачення стратегічної цілі подальшого розвитку підприємства;

– по-друге, інформація про поточний стан зовнішнього середовища та передбачення його можливої зміни в майбутньому, оскільки без таких знань неможливо заздалегідь передбачити вплив зовнішнього середовища на підприємство та, відповідно, розробити заходи, які можуть швидко його нейтралізувати;

– по-третє, інформація про стан та можливі зміни (відповідно до умов зовнішнього середовища) внутрішнього середовища за допомогою певних фінансових показників.

Спроможність протидіяти впливу зовнішнього середовища дає змогу трактувати безпеку як процес, який повинен включати:

– аналіз загроз негативних дій відповідно до політико-правової економічної безпеки;

– оцінку поточного стану фінансової безпеки;

– планування комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки;

– розроблення рекомендацій щодо їх реалізації.

Отже, забезпечення стабільності системи економічної безпеки має відбуватися шляхом підтримки

відносно постійних параметрів, які характеризують економічні інтереси підприємства, і відвернення загроз економічній діяльності. Водночас стабільність системи економічної безпеки підприємства слід розглядати у динаміці, тобто враховуючи сталі тенденції зміни параметрів економічної безпеки завдяки стійким темпам приросту власних фінансових ресурсів.

Висновки. Отже, незважаючи на відмінність підходів до визначення понять «загроза», «ризик», «небезпека», спільним для всіх є певний еволюційний складник, оскільки під впливом загроз і ризиків підприємство змушене постійно навчатися і вдосконалювати свої захисні механізми. Для своєчасного попередження та подолання цих загроз та небезпек необхідно чітке розуміння сутності поняття, взаємозв'язку категорій та їх різновидів. Ідентифікація загроз економічній безпеці підприємства дає змогу розробити конкретні заходи щодо усунення цих загроз. Перспективою подальших досліджень є формування та реалізація заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, оскільки існування ефективної системи економічної безпеки підприємства залежить не тільки від можливості протистояти загрозам, а й від гнучкості системи і гармонізації інтересів суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клейнер Г.Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратеги, безопасность : [учебник] / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
2. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.А. Безпалько, А.С.Власков. – М. : Ось-89, 2006. – 208 с.
3. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 45–54.
4. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : ИнтелСинтез, 1997. – 288 с.
5. Матвеев Н.В. Экономическая безопасность предприятия : дис. ... канд. экон. наук / Н.В. Матвеев. – М., 1999. – 224 с.
6. Пекін А. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія / А. Пекін // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 23–25.
7. Ярочкин В.И. Предприниматель и безопасность : Ч. 2. / В.И. Ярочкин. – М. : Экспертное бюро, 1994. – 112 с.
8. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
9. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности : дис. ... канд. юрид. наук / В.П. Мак-Мак. – М., 2003. – 210 с.
10. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матер. наук.-практ. конф. (Київ, 16–17 травня 2001 р.). – К. : Європ. ун-т, 2003. – С. 146–171.
11. Основи економічної безпеки : [підручник] / О.М. Бандурка [та ін]. – Харків : Вид-во нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
12. Горячова К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. Горячова // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
13. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави:національні інтереси держави, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
14. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки / Є.М. Рудніченко // Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2013. – № 25(І). – С. 188–195.
15. Коломієць Г.М. Категорія «ризик» в дискусії сучасної економічної теорії / Г.М. Коломієць, Ю.Г. Гузненков // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2010. – № 921 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.univer. kharkov.ua /bitstream /123456789 /6831/2/ Kolomiets.pdf.
16. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : [навч. посіб.] / За заг. ред. проф. М.І. Зубка. – К., 2012 – 226 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ifsa.kiev.ua/files/ekonomsec.pdf.
17. Орлов П.І. Основи економічної безпеки фірми : [навч. посіб.] / П.І. Орлов, В.Є. Духов. – Х. : Прометей-Прес, 2004. –284 с.

УДК: 339.166:339.37

Марков Б.М.
кандидат економічних наук, докторант
Університету імені Альфреда Нобеля

ПОНЯТТЯ ТА РЕГУЛЯТОРИ РОЗДРІБНОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

У статті досліджено генезис роздрібного ринку продовольчих товарів. Визначено складники, які розкривають економічну природу поняття «роздрібна торгівля». Обґрунтовано, що регулювання ринку продовольчих товарів здійснюється через дію системи регуляторів, що утворює ринковий механізм регулювання найважливіших параметрів розвитку продовольчого сектору економіки країни.
Ключові слова: роздрібна торгівля, продовольчі товари, поняття, функції, структура, характеристика, регулювання.

Марков Б.М. ПОНЯТИЕ И РЕГУЛЯТОРЫ РОЗНИЧНОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
В статье исследован генезис розничного рынка продовольственных товаров. Определены составляющие, раскрывающие экономическую природу понятия «розничная торговля». Обосновано, что регулирование рынка продовольственных товаров осуществляется через действие системы регуляторов, которая способствует образованию рыночного механизма регулирования важнейших параметров развития продовольственного сектора экономики страны.
Ключевые слова: розничная торговля, продовольственные товары, понятия, функции, структура, характеристика, регулирование.

Markov B.M. THE CONCEPT AND CONTROL OF RETAIL FOOD MARKET
The genesis of retail food market has been researched in the article. It has been determined semantic components that reveal the economic nature of the concept “retail trade”.It has been proved that the food market regulating is provided through regulatory the regulatory system of acts that form the market mechanism regulating the most important parameters of the food sector in the economy.
Keywords: the retail trade; food products; the concept; functions; structure; characteristics; regulating.

Постановка проблеми. Ринки, на яких здійснюється торгівля, забезпечують ефективний розподіл продовольчих товарів, а їх розвиток залежить від рівня розвитку виробничо-комерційних відносин провідних економічних суб’єктів, рівня платоспроможності споживачів, використання маркетингових підходів тощо. Негативно на розвиток торгівлі продовольчими товарами впливають кризові явища, диспаритет інтересів продавців, посередників і споживачів та інші чинники. Важливим завданням сьогодення є встановлення дієвих регуляторів роздрібного ринку продовольчих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у становленні теоретичних засад роздрібної торгівлі відіграли праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як О.В. Березін [1], Т.В. Гомелько [2], Б.А. Дадашев [3], М.І. Долішній [4], З.М. Ільїна [6], Н.В. Карпенко [7], П.Т. Саблук [9], О.М. Шпичак [12], О.О. Шубін [13] та інші. Водночас у теоретичних дослідженнях недостатньо уваги приділяється вивченню обґрунтування напрямів регулювання роздрібного ринку продовольчих ринків.

Мета статті – вивчення теоретичних аспектів розвитку роздрібної торгівлі продовольчими товарами в Україні та обґрунтування напрямів регулювання роздрібного ринку продовольчих ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням ст. 1 Закону України «Про основні засади державного регулювання діяльності роздрібних ринків» роздрібний ринок являє собою цілісний майновий комплекс, що розташований на спеціально відведеній місцевими органами влади земельній ділянці для розміщення винятково об’єктів торгівлі і забезпечення надання послуг щодо діяльності з продажу/купівлі товарів та послуг [5].

Роздрібний ринок продовольчих товарів є частиною сфери товарообігу продовольчих товарів. Іншими сферами ринку продовольчих товарів є логістика складування та транспортування, зовнішні (міжнародні) зв’язки, державне регулювання (рис. 1).

Регулювання ринку продовольчих товарів здійснюється через дію системи регуляторів, що утворює ринковий механізм регулювання найважливіших параметрів розвитку продовольчого сектору економіки країни. Цей ринковий механізм виконує низку функцій.

По-перше, він об’єднує суб’єктів ринку продовольчих товарів (виробників і споживачів, як показано на рис. 2) в єдину економічну систему, підпорядковуючи виробництво вимогам задоволення суспільних потреб через платоспроможний попит.

По-друге, він стимулює розроблення та впровадження у продовольче виробництво науково-технічних досягнень, зменшення витрат, підвищення якості продовольчих товарів, постійне розширення їх асортименту, що в кінцевому підсумку забезпечує підвищення продуктивності й ефективності суспільної праці.

По-третє, він виконує важливу селективну функцію серед виробників продовольчих товарів, яка полягає у тому, що зі сфери продовольчого виробництва вибувають неефективні господарські суб’єкти та ті, результати діяльності яких не відповідають сучасним вимогам [1, с. 73].

Інструменти регулювання продовольчого ринку з боку ринкових суб’єктів представлені на рис. 3. Суб’єкти інфраструктури певним чином задають умови функціонування виробників та споживчих продовольчих ринків роздрібної торгівлі. Інструментами регулювання з боку виробників продовольчої продукції є заходи, проведення яких відчутно впливає на стан роздрібного ринку продовольчих товарів (маркетингові дослідження продовольчих ринків, оновлення асортименту продовольчої продукції, складання бізнес-планів,

Споживачі також впливають на роздрібний ринок продовольчих товарів, формуючи вимоги якості та попит на продовольчі товари. Маркетингові дослідження споживчого ринку продовольчих товарів є важливою складовою частиною агромаркету та водночас являє собою самостійну систему, що засновується на закономірностях прояву, формування, розвитку і задоволення сукупних індивідуальних потреб у продовольчих товарах, обміну і споживання продовольчих продуктів із метою задоволення потреб як індивідів, так і суспільства загалом.

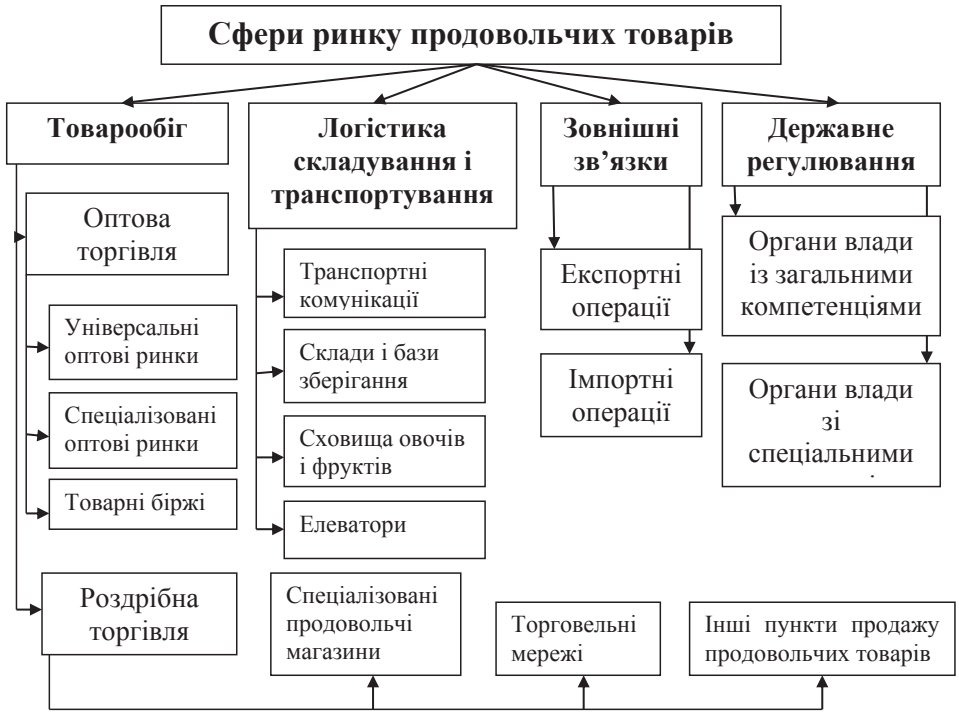

Рис. 1. Сфери ринку продовольчих товарів

Джерело: Складено автором

Рис. 2. Суб'єкти ринку продовольчих товарів

Джерело: Складено автором

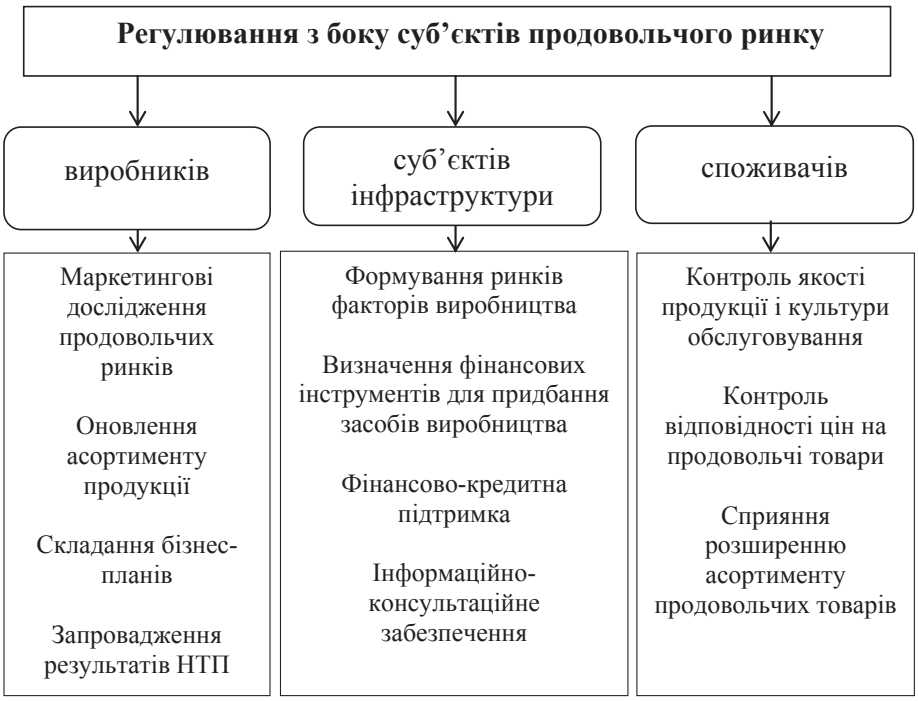

Рис. 3. Суб'єктивні регулятори продовольчого ринку

Джерело: Складено автором

Специфіка маркетингу як регулятора роздрібного ринку продовольчих товарів полягає в таких чинниках, як:

– особливості продуктивних сил і виробничих відносин у сфері АПК і роздрібного ринку продовольства;

– своєрідність комплексу індивідуальних потреб у продовольстві і зумовлені цими потребами «соціальні моделі» споживача;

– специфіка продуктів харчування на тлі інших споживчих товарів;

– роль маркетингу в забезпеченні продовольчої безпеки окремих регіонів країни [10, с. 148].

Роздрібний ринок продовольчих товарів формується насамперед під впливом факторів попиту і пропозиції. Попит формується споживачами за такими чинниками, як:

– рівень доходів населення;

– диференціація населення за одержуваними грошовими доходами;

– місткість ринку за конкретним видом продукції та його наявністю у роздрібному продажі;

– суб'єктивні вподобання покупців;

– наявність взаємозамінних продовольчих товарів (субститутів).

Як відомо, регулювальний потенціал ринкового механізму реалізується повною мірою лише за ідеальних умов, які відповідають ринку вільної конкуренції. Але сучасне продовольче виробництво таких умов не має. Циклічний характер сучасного продовольчого виробництва, високий рівень монополізації та інтернаціоналізації продовольчого ринку, великі соціальні та екологічні стандарти і вимоги до результатів товарного виробництва істотно обмежують регулювальний вплив ринкового механізму, який не має такого надійного внутрішнього імунітету, який був би здатний самостійно протистояти численним негативним явищам макроекономічного рівня.

У ринковий механізм регулювання сфери роздрібної торгівлі продовольчими товарами вбудовано систему економічних регуляторів, таких як ціни, процентна ставка, податки, кредити, валютні курси, державні замовлення та контракти, заробітна плата, дотації сільськогосподарським товаровиробникам тощо. Крім того, можуть застосовуватись інші адміністративні методи впливу на господарську діяльність підприємств, які не є вирішальними у плануванні народного господарства. Таким чином, цілеспрямований вплив на економічну діяльність господарських суб'єктів здійснюється за допомогою складної системи економічних регуляторів.

Економічні регулятори, які є інструментами регулювання роздрібного продовольчого ринку в Україні, ми розподілимо на чотири групи: державні, суб'єктивні, глобальні та соціально-економічні (рис. 4).

Державне регулювання роздрібного продовольчого ринку спирається на систему економічних, адміністративних, правових і змішаних регуляторів та здійснюється за допомогою державно-регуляторного інфраструктурного складника (рис. 5).

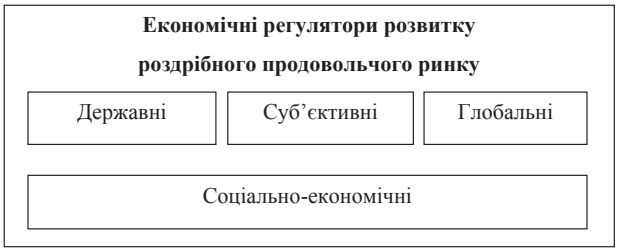

Рис. 4. Групи економічних регуляторів роздрібного продовольчого ринку

Джерело: Складено автором

Рис. 5. Державні регулятори продовольчого ринку України

Джерело: Складено автором

Раціональне державне регулювання не протистоїть механізму ринкового регулювання й не підміняє його, а свідомо використовує регулювальний потенціал ринку, надаючи ринковим регуляторам цілеспрямованого характеру [8, с. 110].

Як можна бачити, основу державного регулювання продовольчого ринку України становлять ринкові інструменти. Але разом з ними держава спирається і на неринкові інструменти, які доповнюють ринковий механізм. Щодо роздрібного продовольчого ринку законодавче регулювання покликане спрямовувати діяльність суб'єктів цього ринку за допомогою законодавчих актів, правил, постанов, програм та інших нормативних документів у напрямі зміцнення продовольчої безпеки країни та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників продовольчих товарів. Правове регулювання – діяльність органів державної влади щодо встановлення обов'язкових правил поведінки суб'єктів продовольчого ринку та контролю їх дотримання – може безпосередньо торкатися господарської сфери їхнього функціонування.

Закони України «Про власність», «Про банкрутство», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про фіксований сільськогосподарський податок», «Про державний контроль над використанням та охороною земель», «Про колективне сільськогосподарське підприємство» та багато інших законодавчих актів безпосередньо регламентують окремі процедури господарюючих суб'єктів на роздрібному продовольчому ринку суб'єктів (банкрутство, контроль, стягнення податку тощо) та впорядковують діяльність ринкових суб'єктів щодо управління власністю, виконання господарських функцій тощо.

Закони України «Про основні засади державного регулювання діяльності роздрібних ринків», «Про захист економічної конкуренції», «Про ціни та ціноутворення», «Про захист прав споживачів», «Про сертифікацію», «Про зерно і ринок зерна в Україні» та інші сприяють формуванню ринкового конкурентного середовища у продовольчій сфері, забезпечують єдиний порядок дій для всіх суб'єктів продовольчого ринку, тобто не стосуються діяльності господарюючих суб'єктів, а діють на них опосередковано [11, с. 39].

На нашу думку, найважливішим аспектом державних регуляторів є самозабезпеченість – це здатність органів центральної та місцевої виконавчої влади ство-

рювати запаси продовольства (державних продовольчих ресурсів) у державному інтервенційному фонді та державному резерві для забезпечення населення харчовими продуктами за рахунок власного виробництва незалежно від імпорту та можливих загроз.

До правових інструментів належать законодавчі та підзаконні документи, які регламентують основні правила економічної діяльності господарських суб'єктів та споживачів на роздрібному ринку продовольчих товарів. Вони визначають як загальні умови торговельної діяльності, так і допустимі винятки з цих умов, установлюють права та обов'язки юридичних і фізичних осіб, а також можливі санкції за їх порушення. Необхідний у цьому разі примус забезпечується як силою державної влади, так і підвищенням рівня громадської свідомості. Предметом правового регулювання продовольчого ринку є відносини між його суб'єктами «виробник – посередник – споживач». Серед правових інструментів найбільший вплив на роздрібний ринок продовольчих товарів справляють закони про підприємництво, податки і ціни, соціальний захист населення та ін. Правові регулятори визначають загальну межу державного втручання в економіку.

Адміністративні інструменти – це укази, постанови та розпорядження виконавчих органів, які дозволяють, забороняють, обмежують чи нормують окремі види господарської діяльності (встановлення квот, ембарго, видання ліцензій, затвердження стандартів якості продукції, санітарних та екологічних норм тощо). Наприклад, ліцензування суб'єктів роздрібного продовольчого ринку здійснюється з метою недопущення на споживчий ринок неякісної або небезпечної продукції. Ліцензії як спеціальні дозволи, які видаються суб'єктам підприємницької діяльності на здійснення роздрібної торгівлі, в Україні запроваджені на реалізацію пива, горілчаних, лікерних, коньячних виробів, виробництво і реалізацію тютюнових виробів та ін. Варто додати, що адміністративні методи регулювання в розвинених країнах із ринковою економікою використовуються у незначних масштабах, сфера їхньої діяльності в основному обмежується охороною навколишнього середовища та створенням мінімальних побутових умов для слабо захищених верств населення у соціальній сфері [11, с. 34].

Глобальними регуляторами роздрібного продовольчого ринку України є чинники світового ринку продовольства, найважливішими серед яких є міжнародна інтеграція, глобалізація конкуренції, міжнародний трансфер технологій, тенденції розвитку світових ринків продовольчої продукції.

Висновки. Таким чином, розвиток торгівлі продовольчими товарами здійснюється під впливом політично-правових, соціально-економічних, демографічних, географічних, транспортних, організаційно-технологічних, управлінських, фінансових та інших чинників, які постійно змінюються. Саме тому необхідно вивчати попит на продовольчі товари, динаміку товарних запасів, фактори, що визначають їх розвиток, асортиментну структуру та оборотність запасів, оцінювати ефективність роботи з управління товарними запасами та її вплив на діяльність торговельного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березін О.В. Продовольчий ринок України : теоретико-методологічні засади формування і розвитку : [монографія] / О.В. Березін. – К.: Центр учбовоїлітератури, 2008. – 184 с.
2. Гомелько Т.В. Теоретические основы формирования продовольственного рынка : [монография] / Т.В. Гомелько. – Смоленск : СФ АНО ВПО ЦС РФ Российский университет кооперации, 2007. – 138 с.
3. Дадашев Б.А. Економіко-фінансовий механізм розвитку регіонального продовольчого ринку : [монографія] / Б.А. Дадашев, С.Г. Черемісіна, В.В. Обливанцов. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 358 с.
4. Долішній М.І. Ринок продовольства України в аспектах СОТ : [монографія] / М.І. Долішній, В.І. Топіха, В.В. Булюк, В.А. Романова. – Миколаїв : МДАУ, 2006. – 220 с.
5. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15.
6. Ильина З.М. Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия : [учеб. пособ.] / З.М. Ильина, И.В. Мирочицкая. – Минск : БГЗУ, 2001. – 226 с.
7. Карпенко Н.В. Господарські зв'язки в інфраструктурному комплексі продовольчого ринку України / Н.В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2004. – 122 с.
8. Латинін М.А. Трансформація системи державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2005. – № 1 (23). – С. 108–115.
9. Саблук П.Т. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : [практ. посіб.] / за ред. П.Т. Саблука. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 558 с.
10. Стеценко Т.О. Управління регіональною економікою : навчальний посібник / Т.О. Стеценко, О.П. Тищенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 471 с.
11. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: монографія / [Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський та ін.]; за ред. Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 334 с.
12. Шпичак О.М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами: витрати, ціни, ефективність / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2008. – 320 с.
13. Шубін О.О. Ринок продовольчих товарів України : реалії та перспективи: [монографія] : в 2 т / [кол. авт. О.О. Шубін, О.М. Азарян та ін.] ; за наук. ред. О.О. Шубіна, М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-текономіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – Т. 1. – 520 с.

УДК 634.004.14:332.056

Матвійчук Н.П.
аспірант кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва

ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті висвітлюються особливості функціонування галузі садівництва в умовах глобалізації. Сформульовано пропозиції щодо використання переваг глобалізації у вітчизняному садівництві.
Ключові слова: глобалізація, світова економіка, садівництво, інтеграційні процеси, попит, інтелектуалізація виробництва, сертифікація, світовий ринок.

Матвийчук Н.П. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ САДОВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
В статье находят отражение особенности функционирования отрасли садоводства в условиях глобализации. Сформулированы предложения по использованию преимуществ глобализации в отечественном садоводстве.
Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, садоводство, интеграционные процессы, спрос, интеллектуализация производства, сертификация, мировой рынок.

Matviichuk N.P. FANCTIONING THE BRANCH OF HORTICULTURE IN GLOBALIZATIONS CONDITIONS
The article highlights the peculiarities of the horticulture sector in the context of globalization. formulated proposals on the benefits of globalization in the national gardening.
Keywords: globalization, the world economy, horticulture, integration processes demand intellectualization of production, certification, global market.

Постановка проблеми. Глобалізація здійснює значний вплив на садівництво, оскільки потреба у продуктах харчування невпинно зростає, завдяки уніфікації правил торгівлі змінюється географія постачання цієї продукції. Садівництво – це галузь рослинництва, розвинена у багатьох країнах світу. Найпоширенішим плодовим деревом у світі є яблуня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток глобалістики зробили такі зарубіжні вчені, як А. Поччаї, Дж. Сорос, З. Бжезінський, Л. Браун, К. Боулдінг, Д. Гвішіані, Е. Пестель, К. Нордстрем, Й. Ріддерстрале, В. Іноземцев; вітчизняні – В. Максименко, В. Соколов, А. Неклесса, Ю. Шишков, Г. Чебриков, І. Фаминський, М. Осьмова, О. Білорус, Б. Губський, О. Зернецька, В. Занько, А. Кудряченко, Н.Я. Пітель, Д. Лук'яненко, С.М. Макуха, А. Поручник, Л.О. Абсава, О. Сидоренко та інші, проте процес глобалізації потребує подальшого розгляду.

Мета статті – визначення особливостей глобалізаційного процесу, його впливу на галузь садівництва України та розроблення рекомендацій для використання переваг глобалізації для галузі садівництва України.

Виклад основного матеріалу. Термін «глобалізація» (globalisation) походить від французького «global» – «всесвітній» і вживається для характеристики сучасних планетарних процесів. Концепція глобалізації з'явилася на початку XXI ст. Вона використовується стосовно всіх сфер людської діяльності (глобалізація правового простору, глобалізація політичних відносин, глобалізація злочинності, глобалізація економіки тощо) [1].

Згідно з прогнозами ФАО обсяги продовольчого споживання у світі до 2020 р. зростуть на 30%, що означає необхідність підвищення погектарного виходу продукції сільського господарства на чверть і збільшення на 1% щорічного продовольчого виробництва на душу населення (таблиця 1).

В умовах, коли сьома частина населення планети голодує або недоїдає і одночасно в найбільших країнах світу існує довгострокова проблема перевиробництва продовольства, очевидною є необхідність оптимізації світової продовольчої системи. Можливості поступального руху в цьому напрямі можуть бути забезпечені лише за рахунок зростання ефективності використання ресурсів за рахунок впровадження інновацій. З розширенням потреб у продовольстві загалом зростуть і потреби у плодово-ягідній продукції. Тому Україна має усі перспективи для нарощення виробництва продукції для її представлення на ринку. Для ефективного функціонування ринку плодів і ягід в Україні варто враховувати проблеми, що полягають у низькій якості, обмеженому асортименті продуктів, відсутності розфасовки й упаковки, зручної для споживачів, наявності сезонних та регіональних коливань цін та обсягів продажу продуктів, відсутності реклами продукції вітчизняних товаровиробників та недостатньому захисті їх від імпортних товарів [1].

Проте разом із нарощенням виробництва потрібно звернути увагу на оптимальний перерозподіл продукції. Асортимент підприємств має відповідати попиту.

Попит формується під впливом демографічних, якісних і вартісних факторів, тобто залежить від кількості населення, розміру його доходів, якості та вартості товарів, реклами тощо.

Таблиця 1

Індекс світового сільськогосподарського виробництва (1990 р. = 100%)

Показник	2000 р.	2006 р.	2020 р.
Чисельність населення	115,2	124,0	145,0
Площа сільськогосподарських земель в обробітку	100,9	102,8	105,0
Сільськогосподарське виробництво	124,3	141,8	185,0
Площа сільськогосподарських земель на душу населення	87,6	82,9	72,4
Сільськогосподарське виробництво на одиницю земельної площі	123,2	137,9	176,2
Сільськогосподарське виробництво на душу населення	107,9	114,4	127,6

Джерело: [2]

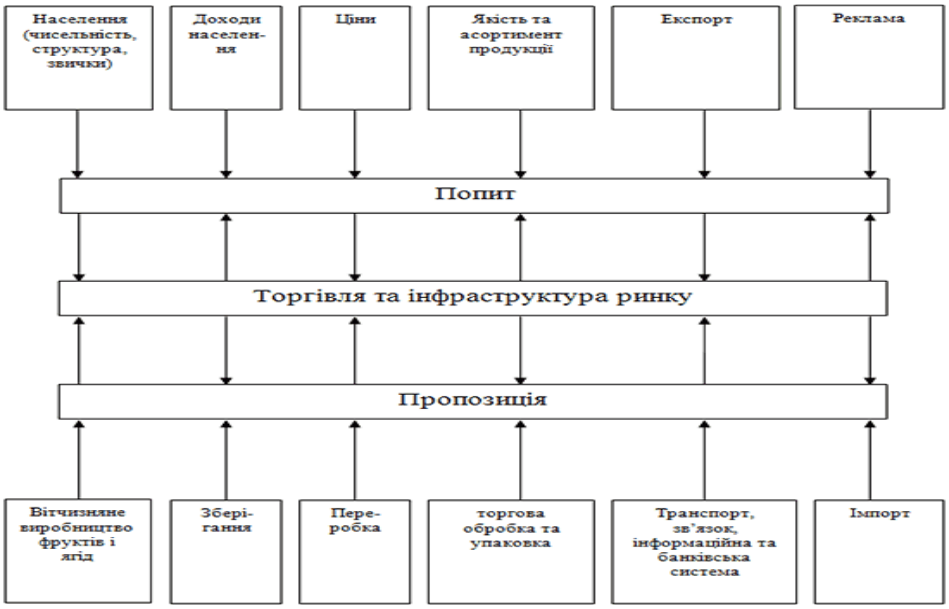

Рис. 1. Ринок продукції садівництва

Джерело: [2]

Пропозиція залежить від природних, організаційно-економічних і технологічних факторів. До перших належать клімат, родючість ґрунтів, рельєф (рис. 1).

Щодо комплексу організаційно-економічних факторів розвитку галузі садівництва, то основними тут є поділ праці, форми її організації та виробництва, розвиток інфраструктури ринку, грошова і кредитно-податкова політика держави. Серед технологічних чинників провідне місце належить якісному обробітку ґрунту, проведенню в оптимальні строки системи захисту насаджень від шкідників і хвороб, своєчасному догляду за рослинами та збиранню врожаю, а також його подальшому товарному зберіганню та переробленню. Основними сегментами системи пропозиції є вітчизняне виробництво фруктів і ягід, їх імпорт, перероблення, зберігання, товарне оброблення і пакування продукції, транспорт і зв'язок. Центральне місце належить оптовій і роздрібній торгівлі, ринковій інфраструктурі тощо. Саме ці елементи визначають товарний оборот продуктів плодоовочевої галузі.

Згідно з офіційними даними експорт українських плодів, ягід і винограду в 2013–2015 рр. коливався на рівні 211–305 тис. т, що становило всього 9–14% від їх виробництва в країні. У 2016 р. експорт досяг 290 тис. т, що становило 20% виробництва цього товару. Проте зростання цього показника відбулося на фоні скорочення виробництва на 34% і експорту на 5% в тому ж році. Основною причиною відсутності великого експорту є зниження виробництва, що відбулося за останні роки, невеликі обсяги партій товару високої якості, невідповідність внутрішніх стандартів світовим. Водночас значну частину експорту становлять дикорослі ягоди і гриби, які в замороженому вигляді експортуються з України до країн ЄС. До основних країн-споживачів українських свіжих ягід належать Польща, експорт у 2014 р. в яку приніс 1,6 млн. дол., та Нідерланди – 1,3 млн. дол. Щодо заморожених ягід, то Україна експортує їх до Польщі (3,4 млн. дол.), Німеччини (1 млн. дол.), Австрії (0,7 млн. дол.), Нідерландів (0,5 млн. дол.) і Франції (0,4 млн. дол.). Згідно з тими ж офіційними даними імпорт цих товарів у 2013–2015 рр. коливався в межах 343–860 тис. т. У 2016 р. імпорт виріс на 33% до 1144 тис. т. Україна в основному імпортує плоди і ягоди, які не виробляються в країні взагалі або які через сезонний характер виробництва тимчасово зникають із продажу. Таким чином, 60–70% імпорту припадає на банани і цитрусові. Також значними обсягами імпортуються родзинки, курага і тропічні горіхи завдяки інтенсивному розвитку кондитерської промисловості. Основними країнами-постачальниками цієї продукції в 2015 р. були (за фізичними обсягами) Еквадор (29%), Туреччина (15%), Польща (13%), Єгипет (9%), Грузія (4%).

Україна має високий природно-економічний потенціал для розвитку садівництва. Але для насичення внутрішнього ринку та розвитку експорту необхідні значні інвестиції для поширення інноваційних технологій вирощування плодів, зміцнення матеріально-технічної бази їх зберігання і товарного дороблення. Фінансове забезпечення плодоягідного виробництва вимагає системного формування стабільних джерел інвестування, серед яких основними мають бути власні кошти аграрних суб'єктів підприємництва, іноземні та українські інвестиції, кошти державного і місцевих бюджетів, пільгове кредитування тощо.

У садівництві в умовах глобалізованого ринку важливим джерелом процесу простого та розширеного відтворення є внутрішні резерви, до яких належать власні кошти, що утворюються за рахунок прибутку підприємств, амортизаційних відрахувань тощо. Але в сучасних умовах у багатьох садівницьких господарств їх не вистачає на технічне переозброєння виробництва, що приводить до зменшення прибутку, необхідного для нагромадження інвестиційних ресурсів [3].

Останніми рокамии однією з поширених форм залучення іноземних інвестицій є створення спільних підприємств. Так, успішно працюють переробні підприємства як із національним, так і з іноземним капіталом. Наприклад, ТОВ «Пфаннер Агро», що об'єднує чотири підприємства з вирощування садівничої продукції, та ТОВ «Пфаннер Бар», що спеціалізується на подальшому переробленні цієї продукції. Ці підприємства функціонують на основі іноземного капіталу Hermann Pfanner Getrance (Австрія). Водночас сприятливий інвестиційний клімат у переробній галузі позитивно впливає на розвиток садівництва, стимулює нарощування обсягів плодоягідної продукції.

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України за державної підтримки суб'єктами господарювання за період 2000–2013 рр. закладено 50,3 тис. га плодово-ягідних насаджень, збудовано холодильники з регульованим газовим середовищем (РГС) ємністю 53 тис. т. Зважаючи на це, актуальною залишається державна підтримка галузі, а саме необхідність продовження фінансу-

вання за бюджетною програмою 2801350 «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» та розширення переліку компенсації витрат, пов'язаних із захистом рослин від несприятливих погодних умов, наприклад, встановлення захисних протиградових сіток, протизаморозкових плівок, засобів для перемішування повітря в насадженнях тощо. Ще одним інструментом державної підтримки підприємств, який застосовується в Україні протягом багатьох років, є державні гарантії з їх кредитування. Так, у 2015 р. було надано таку підтримку на суму 7,2 млрд. грн.

Як передбачає ст. 267 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, до кінця 2019 р. Україна повинна створити регіональну карту за відповідними керівними принципами ЄС. Згідно з підходами ЄС ключовим показником для створення карти державної допомоги є ВВП у розрахунку на душу населення, за яким Україна значно поступається порівняно із середніми показниками по ЄС. Досягти до кінця 2020 р. хоча б 75% ВВП у розрахунку на душу населення ЄС – нереальне завдання для всіх регіонів України. Тому підхід, коли вся територія України розглядається як регіон, який відповідає п. 3(А) ст. 107 Договору про функціонування ЄС, ймовірно, збережеться і після 2020 р. Таким чином, Україна зможе надалі застосовувати максимальні розміри регіональної державної допомоги по всій території, а отже – скористатися всіма можливостями державної допомоги, стимулювання реалізації інвестиційних проектів У регіонах. До 2020 р. Україна зможе застосувати рівні підтримки, максимально дозволені в ЄС для цього виду допомоги. В ЄС регіональна допомога використовується для залучення інвестицій від великих міжнародних корпорацій. Цей досвід доцільно використати й в Україні. Загалом виконання угод про асоціацію зробить можливим використання вигод від державної допомоги суб'єктам господарювання, що містяться в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, сприятиме підвищенню ефективності державної підтримки вітчизняних підприємств. Оскільки основним стимулом трансформаційних процесів економіки у 2014–2015 рр. стали бюджетні обмеження, то головною умовою для реалізації програм державної допомоги будуть вимоги дотримання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [4].

Основний зміст зобов'язань України як члена СОТ щодо доступу до сільськогосподарського ринку полягає в тому, що застосування нетарифних заходів як методу регулювання має бути виключене. Вони можуть бути трансформовані у рівноцінні тарифи. Звичайний тариф і тарифний еквівалент нетарифних заходів після їх тарифікації підсумовуються з тим, щоб визначити новий базисний рівень тарифу. Цей сумарний тариф має бути скорочений протягом певного періоду. Таким чином, існує зв'язаний рівень тарифу для будь-якого конкретного товару, який скорочується з року в рік протягом періоду виконання Угоди. Усі тарифи на сільськогосподарські тарифи мають бути зв'язані всіма країнами – членами СОТ, навіть найменш розвиненими. Якщо країна-член не замінила свої нетарифні заходи щодо окремих товарів еквівалентним тарифом, вона має передбачити можливість певного мінімального рівня імпорту такого товару кожного року із застосуванням нового товару. Країна-член, яка замінила свої нетарифні заходи і взяла зобов'язання щодо скорочення тарифів, має право вживати спеціальних захисних заходів, процедура застосування яких є більш спрощеною порівняно з тією, що передбачена під час застосування загальних захисних заходів відповідно до ҐАТТ.

Також у найближчій перспективі нагальною є потреба у запровадженні пільгового кредитування на створення садів, формування виробничої та ринкової інфраструктури з річними ставками не вище 5–7% і поверненням кредиту після вступу насаджень у товарне плодоношення. Це приведе до підвищення конкуренції української продукції на світовому ринку.

Основним чинником недостатнього забезпечення населення овочами та фруктами є низький рівень їх виробництва за всіма категоріями господарств. Спад виробництва у 2010–2015 рр. пояснюється значним скороченням площ під садами, хаотичною заготівлею, зменшенням кількості переробників. У результаті значна частка плодів та ягід, вирощених у приватному секторі, пропадає, і лише певна їх кількість за високими цінами потрапляє в міста. Господарствами населення щорічно вирощується до 80% плодів та ягід від загального їх виробництва в Україні.

Для споживання переважно у свіжому вигляді завозиться значний обсяг закордонних плодів та ягід. Промислова переробка потребує значних обсягів свіжої сировини, і якщо повністю запустити потужності переробних підприємств, то сировини в Україні не вистачить. Загальна площа садів за останні два десятиліття зменшилася на 50%. В умовах поглиблення суспільного поділу праці, диференціації окремих видів діяльності і формування на цій основі спеціалізованих структур на виробництві певних видів продукції чи виконанні технологічних процесів сільське господарство вже не може самостійно забезпечувати просте чи розширене відтворення виробництва. Поряд із поглибленням спеціалізації і диференціації все більше розвиваються протилежні їм процеси – кооперування, агропромислова інтеграція і диверсифікація на різних рівнях виробництва [5].

Надто важливе значення мають ці процеси у садівництві і виноградарстві, що зумовлюється особливостями продукції, значна частка якої для набуття та збереження певних споживчих властивостей має спрямовуватися на промислову переробку та тривале зберігання. Отже, ефективність садівництва і виноградарства значною мірою залежить від діяльності суміжних сфер.

Свіжі плоди і ягоди можуть відправлятися із саду на ринок протягом 5–6 місяців, а в інші 6–7 місяців – зі сховищ тривалого зберігання. Понад 90% винограду відправляється на промислову переробку на вино, виноматеріали і соки. Тому в садівництві і виноградарстві раніше, ніж в інших галузях сільського господарства, почали розвиватися різні форми агропромислової інтеграції.

У садівництві і виноградарстві поширені різні форми агропромислової інтеграції, зокрема агропромислові підприємства, внутрішньогосподарські агропромислові підрозділи, міжгосподарські підприємства та міжгалузеві формування. Агропромислові підприємства – це великі садівницькі і виноградарські господарства, в яких органічно поєднуються сфери виробництва плодів, ягід та винограду з їх промисловою переробкою і зберіганням. У таких підприємствах раціонально використовуються виробничі ресурси і досягається висока ефективність галузі, оскільки без участі посередників випускається кінцевий продукт споживання. Як свідчать наукові дослідження, оптимальне співвідношення між сферами в цих підприємствах досягається за умов промислової переробки 25–30% валового збору плодів і ягід і відправлення

на тривале зберігання 50–60% валового збору плодів зерняткових культур. У низці багатогалузевих господарств формуються і функціонують внутрішньогосподарські агропромислові підрозділи, які за кількісними параметрами й ефективністю галузі не поступаються агропромисловим підприємствам.

Якщо в Україні будуть залишатися сильними великі вертикально інтегровані агрохолдинги, то саме вони сконцентруються на зовнішніх ринках. Вони логічно будуть просувати українську продукцію в Китай, Саудівську Аравію, Арабські Емірати.

Потрібно, щоб великі вітчизняні компанії викуповували також і зарубіжні активи, що мають безпосередній стосунок до продажу нашої продукції, – торговельні мережі, оптові склади, інфраструктурні об'єкти в портах. Багато з них будуть вкладати капітали в переробні підприємства. Але якщо вітчизняна стратегія буде спрямована винятково на те, щоб основою агроекономіки зробити лише дрібні сімейні фермерські господарства, то всю зовнішню роботу здійснюватимуть транснаціональні компанії. Американські, німецькі та інші посередники будуть скуповувати продукцію в Україні і самі просувати її на міжнародні ринки, що зумовить суттєві економічні втрати. [6].

Отже, українські вертикально інтегровані підприємства зможуть бути конкурентними, тому що вони самі виробляють продукцію, здатні її транспортувати, переробити і самостійно продавати на світовому ринку. Транснаціональні компанії, які лише скуповують і перепродують по світу сировину або частково перероблену продукцію, остерігаються розвитку великих українських агрохолдингів, які починають їх виштовхувати зі світових ринків. При цьому потрібно подбати, щоб агрохолдинги не стали монополістами на внутрішньому ринку. Їх має бути не менше 50–60 в країні. Наприклад, асоціація «Укрсадпром» діє щодо впровадження світових технологій та інновацій у садівництві України, що дасть змогу додатково створити близько п'ятисот тисяч робочих місць. Асоціація «Укрсадпром» веде постійну роботу з популяризації України як постачальника плодово-ягідної продукції на світові ринки та створення сприятливих умов для реалізації експортного потенціалу підприємств галузі. Тому потрібно констатувати переваги функціонування агрохолдингів для України. Для успішного виходу на зарубіжні ринки українським підприємствам необхідно відповідати сучасним тенденціям таких ринків. Основними заходами при цьому є:

– створення власного фірмового бренду: торгової марки, інтернет-сторінки тощо;

– розроблення презентацій свого підприємства та комерційних пропозицій, орієнтованих на закордонних покупців;

– впровадження сучасних систем менеджменту якості та безпечності продукції, їх сертифікація міжнародними сертифікаційними органами;

– планування удосконалення та модернізації виробництва, сортування, оброблення і зберігання свіжої продукції, подальшого впровадження її глибокої переробки;

– участь у спеціалізованих міжнародних виставках і форумах як в Україні, так і за її межами [7].

Спільні підприємства в галузі садівництва мають дуже важливе значення, оскільки вони можуть забезпечити залучення іноземних інвестицій та технологій, а також розширювати ринки реалізації продукції. Аналіз виникнення проблем у галузі садівництва та обґрунтування важливості їх розв'язання свідчить про необхідність формування ефективних організаційних форм господарювання у садівництві, зокрема виробничої кооперації, формування належної виробничої і ринкової інфраструктури. Головним напрямом докорінних змін економічної ситуації в галузі садівництва є поліпшення використання наявних ресурсів господарств та розширення переробки і зберігання продукції в місцях її вирощування.

Важливо зазначити, що в умовах глобалізації спостерігається таке явище, як міграція робочої сили, яке має позитивний вплив, оскільки дає можливість працівникам, які проходили стажування за кордоном або навчалися за обміном, застосовувати свої знання на практиці в українських садівничих підприємствах. Наприклад, майбутній власник садівничого підприємства з Одеської області працював на польській садівничій фермі, що дало змогу налагодити співпрацю з польським фермером, який поділився досвідом і допоміг у закладенні власного яблуневого саду. Негативний вплив міграції робочої сили пояснюється тим, що відбувається відтік за кордон кваліфікованих працівників, а також «інтелектуального капіталу», які могли б забезпечити стрибок у розвитку цієї галузі.

Висновки. Отже, для ефективного функціонування галузі садівництва необхідно:

1) залучення іноземних інвестицій та отримання кредитної допомоги на розвиток садівництва в ЄС;

2) створення спільних підприємств, що дасть змогу залучити іноземні інвестиції, технології та досвід;

3) щоб великі вітчизняні компанії ставали співвласниками також і капіталу, що має безпосередній стосунок до продажу нашої продукції (торговельні мережі, оптові склади, інфраструктурні об'єкти в портах);

4) створення інфраструктури, а особливо складів та холодильників, пошук можливостей побудови виробничих обслуговуючих кооперативів;

5) створення кооперативів та спільних переробних підприємств із повною лінією виробництва, а також сприяння створенню агропромислових підприємств та агрохолдингів;

6) покращення якості продукції та вдосконалення асортиментної політики садівничих і розсадницьких підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Л.О. Абсава. Формування глобального продовольчого ринку / Абсава Л.О. // Економіка АПК. 2009 – № 5, с. 121–122.
2. Агробізнес України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://agrobiznes.org.ua/node/291
3. Кирилов Ю.Є. Перспективи розвитку сільського господарства України в контексті посилення глобалізаційних процесів / Ю.Є. Кирилов // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип.: у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч. 1.– С. 203–211.
4. Макуха С.М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації. – Х. : 2005. – 304 с.
5. Саблук П.Т. Экономические основы продовольственной безопасности стран мира / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 8 (166). – С. 21–25.
6. Ситник В.П. Впровадження наукових розробок у виробництво: стан і перспективи / В.П. Ситник// Економіка АПК. – 2005. – № 2 (124). – С. 3–7.
7. Шестопаль О. Формування ефективних джерел інвестицій в основний капітал промислового садівництва / О. Шестопаль // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 73–79.
8. «Укрсадпром» [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.novorosinform.org/news/69881

УДК 631.95+006.83

Меглей В.І.
аспірант кафедри економіки
підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ, ЕКОЛОГІЧНІ ВИМІРИ

У статті досліджено стан та перспективи відтворювання вітчизняного аграрного сектору за ступенем реалізації національної концепції сталого розвитку. Запропоновано застосування методологічного принципу системності щодо аграрного розвитку у векторі економічних, екологічних та соціальних взаємодій. Надано розгорнуту характеристику комплексної аграрної системи за структурою, функціонуванням, результативністю забезпечення параметрів, перспективами вдосконалення на сучасному ринковому етапі.
Ключові слова: аграрний сектор, сталий розвиток, аграрна система, галузевий розвиток, ефективність аграрного виробництва.

Меглей В.И. ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ АГРАРНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕРЕНИЯ
В статье исследовано состояние и перспективы воспроизводства отечественного аграрного сектора по степени реализации национальной концепции устойчивого развития. Предложено применение методологического принципа системности в отношении аграрного развития в векторе экономических, экологических и социальных взаимодействий. Дана развернутая характеристика комплексной аграрной системы по структуре, функционированию, результативности обеспечения параметров, перспективам совершенствования на современном рыночном этапе.
Ключевые слова: аграрный сектор, устойчивое развитие, аграрная система, отраслевое развитие, эффективность аграрного производства.

Mehlei V.I. PROSPECTS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL SYSTEM OF AGRICULTURAL MANAGEMENT: ECONOMIC, SOCIAL AND ENVIRONMENTAL DIMENSION
This article explores the state and prospects of playback of the domestic agricultural sector by the degree of implementation of the national concept of sustainable development. The application of methodological principle of systematic regarding agricultural development in the vector of economic, environmental and social interactions is proposed. The detailed characteristic of the complex agricultural system by structure, functioning, productivity of ensuring parameters, the prospects of improving the prospects on the modern market stage is given.
Keywords: agricultural sector, sustainable development, agricultural system, industry development, efficiency of agricultural production.

Постановка проблеми. Важливим напрямом прогресивного відтворення аграрного сектору національної економіки є реалізація прийнятої в Україні концепції сталого розвитку як регуляторної моделі державної політики та програми її практичної реалізації на рівні окремих господарюючих суб'єктів. Динаміка аграрних процесів у межах певних констант (фінансово-економічних, організаційних, техніко-технологічних, підприємницьких тощо) як найбільш оптимальних на відповідному ринковому етапі сукупно відображає принципи сталого розвитку в розумінні постійності, а не статичності. Йдеться про доцільність розроблень таких інституційних механізмів у секторальному аграрному розвитку, які ефективно поєднають заходи державного регулювання та ринкового саморозвитку. Такі події будуть можливими у разі збалансування інтересів суспільства, аграрного середовища, окремого сільськогосподарського підприємства та довкілля. З позиції кристалізації аграрних явищ необхідно поєднати в єдину систему економічні, екологічні та соціальні складники.

Фактичний стан вищезазначених елементів розвитку аграрного сектору України значною мірою відзначається незбалансованістю. Зокрема, економічні мотивації у вітчизняному аграрному господарюванні часто реалізуються як пріоритетні на шкоду екологічним та соціальним. Підтвердженням цього є значна кількість реальних соціальних проблем в аграрній сфері, пов'язаних із низьким соціально-культурним статусом сьогоднішнього українського села, обмеженими можливостями сільських мешканців щодо соціального благоустрою, творчого зростання та самореалізації. Невідповідним є також екологічний складник аграрного розвитку України, що знаходить підтвердження у негативних екологічних явищах – забрудненнях ґрунтів, природних та штучно створених водойм, задіяних у системі аграрного господарювання, порушеннях стану аграрних ландшафтів та окремих аграрних екосистем тощо. З огляду на виділені аспекти такий напрям дослідження є актуальним для наукової дискусії з метою прийняття узгоджених рішень щодо напрямів оновлення національного аграрного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Реалізація національної доктрини сталого розвитку в аграрному секторі України охоплює як макро-, так і мікроекономічний рівень, відображається заходами державного та регіонального регулювання, з одного боку, і тактичними діями відповідних суб'єктів господарювання – з іншого. Питання, пов'язані зі становленням аграрної економіки України на засадах сталого розвитку, розглядаються в дослідженнях значної кількості авторів, які пропонують власне бачення вирішення ключових проблем системи аграрного господарювання. Важливим напрямом є еколого-економічні аспекти аграрного сталого розвитку, на що акцентується увага у працях О.М. Бородіної, М.А. Брусенко, Ю.С. Герасименко, М.В. Дубініної, О.Д. Гудзинського, Л.І. Катана, М.В. Калінчика, Ю.М. Лопатинського, Б.Й. Пасхавера, О.О. Юшкевича та інших. Зокрема, висуваються окремі еколого-економічні концепції, стратегії та програми розвитку національного аграрного сектору [1–3], розглядаються механізми досягнення необхідної ефективності системи аграрного господарювання як цільового орієнтиру з еколого-економічних позицій на основі використання відповідного інструментарію, зокрема в сучасних євроінтеграційних умовах [4–6], акценту-

ється увага на доцільності врахування міжнародного досвіду щодо регулювання еколого-економічного розвитку аграрного сектору економіки України [7] тощо.

Дещо менше висвітленою у науковій літературі є соціально-економічний складник національного аграрного розвитку, зокрема з позиції практичної реалізації інтересів мешканців сільських територій, громадських об'єднань, мотивації діяльності сільськогосподарських підприємств тощо. У цьому аспекті варто відзначити праці М.В. Крушельницького, Т.М. Булаха, Ю.М. Мельник та інших дослідників, що спрямовані на обґрунтування соціально-економічних тенденцій розвитку аграрного сектору України, виокремлення та аналіз проблем та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Саме на збалансування усіх трьох складників (економічних, соціальних, екологічних) як концептуально єдиних у реалізації принципів сталого розвитку аграрного сектору економіки України повинні бути спрямовані подальші теоретико-методологічні та прикладні дослідження для досягнення результатів доцільності, бажаності, ефективності, відтворюваності в сучасній ринковій практиці.

Метою статті є розгляд процесів формування сучасної аграрної системи на рівні економічних, соціальних, екологічних взаємодій як сучасних домінант сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Практика аграрного розвитку економіки України потребує кардинального вдосконалення на засадах сучасних ринкових підходів з урахуванням прогресивних світових, зокрема європейських, тенденцій. Важливим при цьому є застосування принципів системності як засобів сільськогосподарської діяльності та досягнення мети сталого розвитку національного аграрного сектору. Водночас варто формувати дієві механізми управління аграрним розвитком з урахуванням перспектив загального економічного піднесення держави, соціальних інтересів кожного члена суспільства, відтворення екологічних параметрів у процесі аграрного господарювання на технічно прийнятному рівні. За таких умов варто особливу увагу акцентувати на науково-методологічному обґрунтуванні відповідних процесів та пропозиціях нестандартних рішень.

Ми пропонуємо методологічний напрям використання системного підходу щодо аграрного розвитку, відображення принципів застосування методів системного аналізу та синтезу щодо структури та функціонування аграрної соціоекологоекономічної системи на рівні її динамічного відтворення. Розвиток складної за структурними параметрами, інтегральної за функціонуванням аграрної системи доцільно розглядати з позицій (табл. 1):

1. динамічної структури, що забезпечує цілісність;
2. різноспрямованого функціонування з одночасним підтриманням процесів рівноваги;
3. відтворення параметрів результативності (ефективності);
4. самовдосконалення та цілеспрямованого управління розвитком.

Сучасними формами підвищення дієвості системи аграрного господарювання в Україні у широкому

Таблиця 1

Принципи розвитку соціоекологоекономічної аграрної системи

Характеристика комплексної аграрної системи та її підсистем		
Економічна підсистема	Екологічна підсистема	Соціальна підсистема
Розвиток як підтримання структури системи – сукупність елементів, що забезпечують цілісність системи, підпорядкованість, потенційну здатність до перетворень		
Складна системоутворювальна одиниця, що містить окремі структури та показники їх вияву (організаційні, компонентні, управлінські, логістичні тощо), акумулює науково-технічний потенціал	Елементарна, часова або просторова постійність окремих параметрів підсистеми, основних біотичних та абіотичних складників, супроводжувальних технічних, технологічних та інших елементів	Єдність багатокомпонентних суспільних форм та їх виявів через політичні, соціально-економічні, екологічні елементи, культурні цінності, особистісні здійснення та самореалізацію членів аграрної спільноти тощо
Розвиток як процес функціонування системи – зміни, взаємодії, перетворення, трансформації з одночасною рівновагою та динамічною рівновагою підсистем		
Процесні реакції на рівні окремих суб'єктів господарювання як відповідь на дію внутрішніх і зовнішніх ринкових чинників – попит, виробництво, торгівля, споживання, міжнародна економічна діяльність; реалізація економічної та суспільної доцільності, необхідності, достатності аграрної діяльності	Перетворення окремого природного ресурсу в елемент економічної діяльності підприємства – промислового, аграрного; формування нових інтеграційних еколого-технічних, еколого-технологічних господарюючих елементів; трансформації природних екосистем та утворення комплексних структур	Зміни соціально-економічних завдань та перспектив розвитку національної економіки та суспільства, ринкових форм та методів соціальної реалізації, урізноманітнення споживчих вимог та переваг; виникнення нових форм соціальної достатності та мотиваційної задоволеності агроекологічним середовищем
Розвиток як результативність системи – відтворення окремих параметрів, складників системи в «режимі» саморозвитку або управління, ефективність інтегральних процесів		
Реалізація економічного потенціалу окремих суб'єктів господарювання, регіонів, територій та отримання оптимального соціально-економічного ефекту; усунення суперечностей між системою та зовнішнім середовищем у процесі аграрного виробництва	Збереження стійкості екосистем та інших природних угрупувань з одночасними оновленнями на основі самовідтворення та дієвих управлінських рішень; інтеграційного перебігу процесів саморозвитку та керованого розвитку агроекологічними процесами	Формування нового рівня соціально-економічних показників розвитку держави; впровадження соціально орієнтованих концепцій державного управління у сфері аграрної економіки, культури, освіти, гуманітарного розвитку сільської місцевості
Розвиток та перспективи вдосконалення системи – збалансування соціальних, економічних, екологічних процесів у одиничній реалізації та інтегральній єдності		
Ринкова самоорганізація аграрної економічної системи у поєднанні із державним регулюванням; впровадження принципів раціонального ресурсовикористання – технічних, технологічних, екологічних, інформаційних, інтелектуальних тощо	Ефективна природоохоронна діяльність у єдності з екологічними цінностями, господарською доцільністю аграрного виробництва; збалансоване використання природних ресурсів; відтворення природного біорозмаїття, природних екосистем – від елементарних до глобальних	Досягнення якісно нового стану комплексної системи за параметрами соціальними, економічними, екологічними; забезпечення рівня комфортності життєдіяльності людини, добробуту, сприятливого соціального клімату, виходу на нові показники соціального забезпечення

Джерело: побудовано автором.

розумінні на основі запропонованого рівнозначного поєднання економічних, соціальних та екологічних складників є забезпечення процесів аграрного виробництва, підприємництва, розвитку сільських територій тощо на новому рівні за виявами максимальної економічної ефективності, соціальної прийнятності, екологічної відтворюваності. Першоосновою такого підходу мають бути структурні зміни окремих аграрних систем, що містять природні, технічні, економічні, соціальні та комбіновані підсистеми, трансформації їхніх функціональних параметрів на основі оновлення підходів до використання природних ресурсів та їх ефективного перетворення в економічні, підприємницькі та соціальні ресурси. Прикладом у цьому аспекті може бути прогресивний розвиток аграрного складника у значній кількості економічно розвинених європейських країн, зокрема Швейцарії, Нідерландах, Німеччині, Франції, Польщі та інших, у яких аграрні підприємства як структурні суб'єкти господарювання є досить збалансованими за економічними, екологічними та соціальними параметрами, мають особливі режими в системі державного регулювання, відповідні преференції, страхові поліси та іншу підтримку.

Сьогодні варто виокремити три групи сільськогосподарських товаровиробників, такі як 1) великі підприємства (агрохолдинги); 2) середні та малі підприємства, фермерські господарства; 3) господарства населення. Такий розподіл є визначальним із позицій неоднакового рівня економічних доходів і різного впливу на екологічну та соціальну ситуацію на селі. Зокрема, відстає екологічний складник у структурі сукупної аграрної системи, а також на рівні малих підприємств та домогосподарств населення. Аргументом до зазначеного є те, що аграрний сектор, будучи елементом природокористування, здійснює в Україні третину усіх забруднювальних викидів. Це визначає високу актуальність питань екологізації вітчизняного аграрного виробництва та функціонування аграрних підприємств за принципами еколого-економічного збалансування. Водночас варто відзначити окремі позитивні процеси, зокрема, сьогодні прискорено зростає частка сільськогосподарських підприємств України, випереджаючи приріст основних параметрів домогосподарств населення. Позитивом є те, що це дає змогу підвищувати якісні параметри аграрного господарювання на рівні великих підприємств (зокрема, відношення до екологічних регламентів щодо забруднюючих речовин, можливостей формування агроландшафтів за екологічними параметрами з обов'язковою часткою природних комплексів у структурі агроекосистеми тощо).

Наявними є стримувальні фактори щодо соціального складника, зокрема, рівень оплати праці в аграрному секторі відстає від середньоукраїнського. І хоча цей розрив і скорочується останніми роками, заробітна плата в сільському господарстві залишається однією з найнижчих серед видів економічної діяльності. Інший приклад: якщо раніше сільськогосподарські підприємства як системоутворювальні елементи життя сільської місцевості спрямовували значний обсяг коштів на його соціальний благоустрій, то сьогодні такі дії обмежені, як наслідок – соціально-культурний рівень є низьким і потребує радикальних змін.

Розглянуті вище структурні елементи та їх перетворення корелюють із важливістю вдосконалення процесів функціонування комплексних аграрних систем на основі прогресивних змін, трансформацій. Йдеться про необхідність кардинальних змін у галузевому розвитку аграрного сектору України (зокрема, в землеробстві, рослинництві, тваринництві та деяких інших сферах аграрного виробництва) на основі науково обґрунтованих підходів. Для прикладу –поєднання інтенсивних та екстенсивних циклів у сучасному трактуванні, насамперед у формі альтернативного (органічного) сільського господарювання як доповнювального до узвичаєного аграрного виробництва (табл. 2).

Сьогодні в сільському господарстві України переважає культура максимальної економічної прибутковості, насамперед за рахунок процесів інтенсифікації на протидію екологічним та соціальним цінностям. Ми пропонуємо інші підходи, комбіновані за походженням, які, з одного боку, забезпечать необхідний рівень продуктивності аграрної системи на рівні окремого господарства, з іншого – поєднають економічні, екологічні, соціальні показники та максимально збалансують їх у єдине ціле.

Незважаючи на переважання у діяльності окремих вітчизняних господарств інтенсивних шляхів розвитку, наприклад у рослинництві у формі вирощування зернових, зернобобових чи кормових культур на значних територіях (що характерно, для великих господарств, зокрема агрохолдингів або фермерських господарств), або обмеженого в кількісному вимірі виробництва овочів, плодів, ягід та інших культур, зокрема у формі органічного виробництва, сукупна продуктивність аграрної системи на макрорівні (окремого великого господарства або об'єднань на регіональному рівні) буде збережена. Крім того, запропонована «комбінована» культура рослинного виробництва є досить прогресивною, оскільки дає змогу, з одного боку, забезпечити у кількісному еквіваленті харчові та промислові потреби в тих чи інших сільськогосподарських культурах, а з іншого – підвищує якісні параметри як для споживача продукту, так і для довкілля за рахунок органічного виробництва без застосування (або з суттєвим обмеженням) хімічних синтетичних речовин. Такі зміни аграрного господарювання у структурно-функціональному забезпеченні також будуть мати позитивні екологічні та соціальні наслідки, зокрема, будуть виконуватися важливі соціальні завдання – забезпечення населення України якісною та екологічно безпечною харчовою продукцією, збереження агроекологічних ландшафтів та природних комплексів на екологічно високому рівні. Щодо останнього йдеться також про потенційні можливості диверсифікації економічної діяльності на таких територіях та доповнювального розвитку аграрного (зеленого, екологічного) туризму, приватного відпочинку на базі окремих приватних садиб тощо.

Водночас необхідним є державне регулювання процесів розвитку інтенсивних технологій та альтернативних форм ведення системи сільського господарювання на основі відповідних концепцій, доктрин, програм, різнорівневих заходів щодо організації аграрного виробництва, використання сучасних методів раціонального використання та відтворення ресурсів незалежно від форм господарювання тощо. Щодо перспектив піднесення в Україні альтернативних методів аграрного господарювання варто відзначити, що прибутковість біологічно орієнтованого рослинництва та тваринництва є невисокою, як засвідчує світова практика, крім того, екологічне відновлення основних виробничих процесів вимагає додаткових затрат і капіталовкладень. Саме тому на цьому рівні мають «спрацювати» загальнодержавні інтереси щодо аграрних перспектив України як сучасної сіль-

Таблиця 2

Домінанти поєднання інтенсивних та екстенсивних шляхів розвитку аграрної виробничої системи

Програми інтенсивного розвитку аграрної системи	Програми екстенсивного розвитку аграрної системи
Землеробство	
Використання земельних угідь з метою отримування максимально можливого врожаю сільськогосподарських культур, впровадження сучасних систем обробітку ґрунту, зокрема зяблевого, підготовки ґрунтів до подальшого використання, збалансоване застосування мінеральних добрив, пестицидів та інших хімічних речовин	Застосування способів раціонального (за якісними параметрами) використання землі з метою розвитку органічного рослинництва, підтримування регламентованого рівня чистоти (фізичної, механічної, біологічної) та безпечності ґрунтів, підвищення родючості ґрунтів, використання чистих парів та інших форм «відпочинку» земельних угідь тощо
Рослинництво	
Вирощування високопродуктивних сортів та гібридів культурних рослин (як економічно ефективних) – зернових, зернобобових, технічних, плодоовочевих, винограду тощо з метою одержання стабільно високих урожаїв продукції; урахування біотичних, абіотичних та антропогенних факторів середовища; дотримання правил сівозмін у культурі рослинництва на рівні окремих господарств	Впровадження органічного рослинництва як альтернативної та екологічної форми ведення системи аграрного господарювання, в межах якої мінімізується використання синтетичних хімічних речовин; перевага надається «зеленим» добривам, органічним регуляторам аграрних процесів, механічним способам обробітку ґрунту; впровадження селекційно адаптованих до регіональних умов розвитку сортів рослин тощо
Тваринництво	
Масове розведення і використання сільськогосподарських тварин в умовах великих господарств. Розвиток в Україні на засадах інтенсифікації скотарства, вівчарства, свинарства, конярства, птахівництва, звірівництва та інших галузей, продукція яких має продовольче, промислово-технічне значення	Розвиток в Україні альтернативних видів тваринництва, зокрема птахівництва, кролівництва, козівництва, вівчарства, частково великої рогатої худоби тощо, в умовах фермерських господарств та домогосподарств населення за умов високих стандартів утримування тварин та одержання якісної й безпечної продукції

ськогосподарської держави, конкурентоспроможної на європейському та світовому ринках.

Йдеться про важливість поєднання інтересів у різних аграрних сферах України – виробничій, підприємницькій, соціальній, екологічній, що відображає ключові принципи концепції сталого розвитку, такі як забезпечення економічної ефективності аграрного виробництва, збереження продуктивності природних екосистем, формування високих екологічних та соціальних стандартів. Поряд із цим запропоновані дії будуть практичним відображенням впровадження концепції сталого розвитку в аграрному секторі України як сучасної управлінської, інноваційно-інвестиційної, екологічно орієнтованої та морально-етичної за соціальним змістом та мотивуванням програми функціонування суб'єктів аграрного господарювання.

Висновки. На основі проведеного дослідження стану та перспектив відтворювання вітчизняного аграрного господарювання за вимірами сталого розвитку доцільно сформувати сучасні методологічні підходи, що базуються на принципах системності, та практично відобразити їх у формі прийнятних методик трансформаційних змін комплексної аграрної системи, спрямувати розвиток вітчизняного аграрного середовища в русло рівнозначності економічних, екологічних, соціальних параметрів. Важливою є узгодженість принципів розвитку соціоекологоекономічної аграрної системи за структурними вимірами, функціональними процесами спрямованих трансформацій, результативністю та подальшим удосконаленням на основі збалансування державного регулювання, управління та ринкового саморозвитку. Наслідком впровадження запропонованих підходів буде вихід аграрного сектору економіки України на новий рівень, формування високої галузевої культури землеробства, рослинництва, тваринництва у їх взаємодії, підвищення загального рівня економічної ефективності сільського господарювання та підприємницьких ініціатив з боку окремих ринкових суб'єктів, обов'язковий екологічний супровід усіх процесів вітчизняного аграрного господарювання, посилення уваги до соціального складника у піднесенні сільської місцевості, підвищення рівня соціального благополуччя сільського населення тощо. Подальші наукові дослідження варто спрямувати в русло методології конкретизації розвитку економічних, екологічних, соціальних підсистем у комплексній аграрній системі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко Ю.С. Еколого-економічна концепція розвитку аграрного сектора України / Ю.С. Герасименко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 109–119.
2. Калінчик М.В. Еколого-економічна стратегія розвитку аграрного сектору: постановка проблеми / М.В. Калінчик, І.М. Алєксєєнко // Агросвіт. – 2016. – № 3. – С. 3–7.
3. Клименко А.А. Державні та регіональні програми сталого розвитку аграрної сфери України в умовах мінливої економіки / А.А. Клименко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4. – С. 83–86.
4. Брусенко М.А. Розвиток аграрного сектору економіки України на етапі адаптацій до сучасних вимог екологізації й енергозбереження / М.А. Брусенко // Агроінком. – 2008. – № 5-6. – С. 46–50.
5. Катан Л.І. Фінансово-екологічні інструментарії регулювання сталого розвитку аграрної сфери України / Л.І. Катан // Агросвіт. – 2014. – № 7. – С. 3–7.
6. Лопатинський Ю.М. Сталий розвиток аграрного сектора національної економіки у контексті євроінтеграції / Ю.М. Лопатинський // Науковий вісник Чернівецького університету. (Серія : Економіка). – Вип. 730–731. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – С. 17–20.
7. Юшкевич О.О. Міжнародний досвід регулювання економічного та екологічного розвитку аграрного сектору економіки / О.О. Юшкевич // Економічний часопис-XXI. – 2013. – 3–4 (1). – С. 71–74.
8. Крушельницький М.В. Соціально-економічні тенденції розвитку аграрного сектора економіки України / М.В. Крушельницький // Облік і фінанси. – 2015. – № 3. – С. 153–158.
9. Булах Т.М. Стратегічні напрями аграрної політики в контексті соціально-економічного розвитку села / Т.М. Булах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 5. – С. 89–93.
10. Мельник Ю.М. Пріоритети соціальної відповідальності аграрного бізнесу / Ю.М. Мельник // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 263–269.
11. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» // Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 56 с.
12. Державна служба статистики України : [веб сайт]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.564

Бабірлі У.Х.
аспірант
Одеський державний екологічний університет

Олійник А.М.
аспірант
Національний університет «Львівська політехніка»

Павленко О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності
Одеський державний екологічний університет

АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ НА ТОВАРИ ВІТЧИЗНЯНОГО ПОХОДЖЕННЯ НА РИНКАХ ЄС

Проаналізовано наукові джерела за проблематикою аналізування споживчого попиту на товари вітчизняного походження на ринках ЄС. Здійснено дослідження динаміки макроекономічних показників торговельних відносин між Україною та країнами ЄС. Проведено структурний аналіз експорту з України до ЄС із метою визначення конкурентоспроможних галузей вітчизняної економіки. Визначено та проаналізовано динаміку експорту із потенційно конкурентоспроможних галузей української економіки до країн ЄС.
Ключові слова: експорт, аналіз, споживчий попит, ринки ЄС.

Бабирли У.Х., Олейник А.М., Павленко О.П. АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ТОВАРЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ НА РЫНКАХ ЕС
Проанализированы научные источники по проблематике анализа потребительского спроса на товары отечественного происхождения на рынках ЕС. Проведено исследование динамики макроэкономических показателей торговых отношений между Украиной и странами ЕС. Проведен структурный анализ экспорта из Украины в ЕС с целью определения конкурентоспособных отраслей отечественной экономики. Определена и проанализирована динамика экспорта из потенциально конкурентоспособных отраслей украинской экономики в страны ЕС.
Ключевые слова: экспорт, анализ, потребительский спрос, рынки ЕС.

Babirli U.H., Oliinyk A.M., Pavlenko O.P. AN ANALYSIS OF CONSUMER DEMAND FOR NATIONAL GOODS ON THE EU MARKETS
Have been analyzed science literature in the field of an analysis of consumer demand for national goods on the EU markets. A research of macroeconomic indicators dynamics in the field of trade relations between Ukraine and EU has been implemented. Has been conducted structure analysis of export from Ukraine to EU with aim of determination competitive industries of national economics. The dynamics of export from the competitive industries of national economics to EU has been determined and analyzed.
Keywords: export, analysis, consumer demand, EU markets.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси вітчизняної економіки на міжнародних ринках та сучасні геополітичні виклики, які постали перед Україною в останні роки її незалежності, зумовлюють необхідність детального аналізування потенціалу національних підприємств щодо здатності адаптуватися до високої конкуренції та завоювати довіру європейського споживача. Аналізування експортного потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання є одним із найважливіших завдань на шляху формування ефективної стратегії реалізації міжнародних економічних відносин між Україною та країнами ЄС. Вибір європейського ринку зумовлений географічною близькістю та обсягами торгівлі, що дає змогу українським експортерам значно наростити обсяги виробництва і тим самим збільшити власну економічну ефективність. Дешевизна національної грошової одиниці порівняно із європейською, зручна логістика та розвинена інфраструктура сприяють розвиткові вільної торгівлі між країнами ЄС та Україною. Проте для європейських ринків характерні високі вхідні бар'єри, зумовлені високим рівнем конкуренції та високими вимогами до якості продукції. Тому для визначення експортного потенціалу українських підприємств на ринках ЄС необхідним є аналізування динаміки споживчого попиту на вітчизняні товари.

Ступінь розробленості проблеми. Дослідження перспектив українських підприємств на ринках ЄС проводили чимало вітчизняних науковців, таких як О. Білоус, Ю. Пахомов, І. Губенко [1], І. Бураковський, В. Мовчан, О. Вітер [2], І. Журба [3], М. Карлін, В. Колесник, Н. Коцан [4], В. Чужиков [5], А. Гальчинський, В. Геєць [6], І. Тодоров [7], І. Шнирков [8] та інші. Обговорення торговельних відносин України та ЄС тісно пов'язане із дискусією на предмет перспектив вступу до ЄС, що зумовлює широкий відгук зазначеної проблеми у наукових колах.

Проте варто зазначити, що більшість досліджень та висновків науковців мають теоретичний характер та базуються не так на останніх даних щодо економічних відносин України та ЄС, як на історичних дослідженнях політичних взаємин. Чимало праць стосуються політики інтеграції України в ЄС, залишаючи проблему формування стратегії виходу на європейські ринки вітчизняних підприємств поза увагою. Розв'язання зазначеної проблеми неможливе без ґрунтованого аналізу актуальної динаміки результатів торговельних відносин між Україною та країнами ЄС.

Таким чином, можна відзначити, що питання аналізування попиту на вітчизняні товари на ринках ЄС розглянуте в науковій літературі недостатньо.

Мета статті – провести аналізування попиту на вітчизняні товари на ринках ЄС з метою визначення потенціалу українських підприємств щодо інтеграції у європейські ринки.

Виклад основного матеріалу. Аналізування споживчого попиту на українські товари на ринках ЄС доцільно розпочати з дослідження динаміки обсягів зовнішньоекономічних операцій, проведених вітчизняними суб'єктами господарювання. З цією метою розглянуто динаміку експортних та імпортних операцій, що дало змогу визначити тенденції, притаманні показнику торговельного сальдо для України. На рис. 1 зображено динаміку торговельного сальдо для України за період 1992–2015 рр., млрд. дол. США.

Як бачимо з рис. 1, динаміка торговельного сальдо для України є негативною, що випливає зі значного переважання імпорту над експортом про-

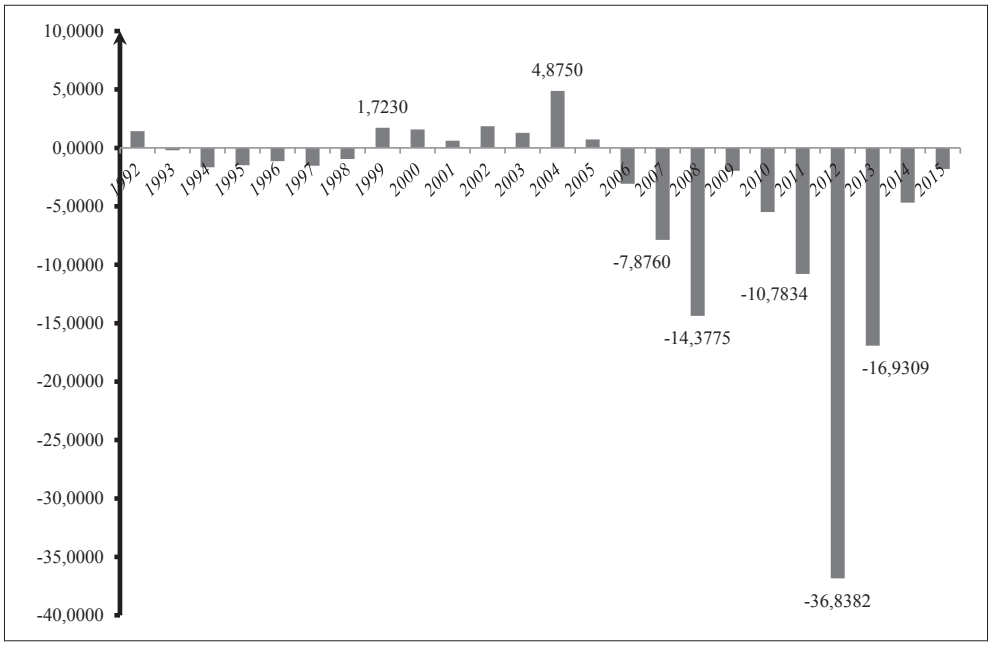

Рис. 1. Динаміка торговельного сальдо України за період 1992–2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку; показник розраховано як абсолютну різницю між сумарними значеннями обсягів експорту та імпорту для України.

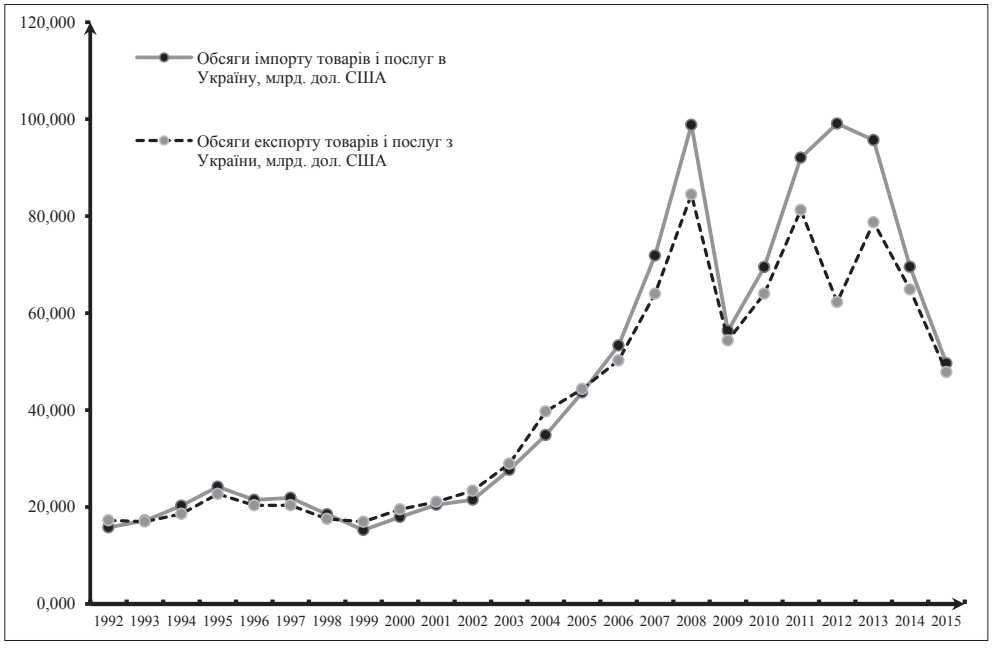

Рис. 2. Динаміка обсягів експорту та імпорту для України протягом періоду 1992–2015 рр., мдрд. дол. США

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку

тягом останніх років. Проте варто зазначити, що з 2012 по 2015 р. переважання обсягів імпорту над експортом скорочується, однією із причин цієї тенденції може бути девальвація національної грошової одиниці. Для більш повного відображення динаміки обсягів експорту та імпорту представимо її на рис. 2.

Якщо розглянути рис. 2, то можна відзначити, що обсяги торгівлі України з іноземними державами значно скоротились із 2012 по 2015 р., тобто у період, коли відбулась девальвація національної грошової одиниці. Також можна відзначити, що скорочення від'ємного значення торговельного сальдо для України за період 2012–2015 рр. відбувалось головним чином не за рахунок зростання обсягів експорту, а через скорочення обсягів імпорту. Таким чином, на підставі аналізування загальних тенденцій щодо результатів зовнішньоекономічної діяльності для України можна відзначити, що спостерігається значне переважання обсягів імпорту над експортом. Так, протягом періоду 1992–2015 рр. вітчизняна економіка втратила 96,703 млрд. дол. США через негативне сальдо зовнішньоторговельних операцій. Це значення є більшим, ніж ВВП у 2015 р.

Одним із найважливіших торговельних партнерів України є Європейський Союз. Частка зовнішньоторговельних операцій із країнами ЄС у загальному товарообороті з іншими країнами протягом періоду 2002–2015 рр. загалом зменшилась із 32% до 27%. Проте за період із 2013 по 2015 р. частка обсягів торгівлі з країнами ЄС зростає на 7%. Динаміка частки товарообороту між Україною та країнами ЄС протягом періоду 2002–2015 рр. представлена на рис. 3.

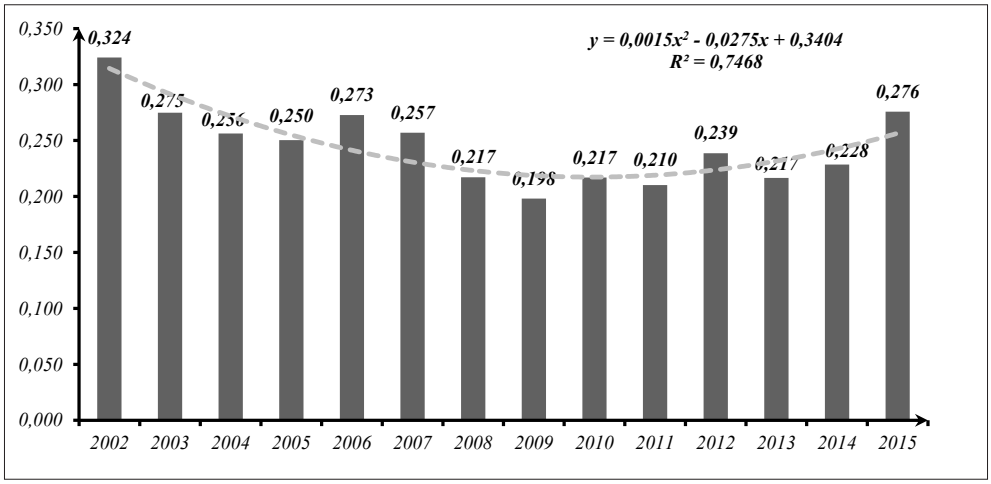

Рис. 3. Динаміка частки товарообороту між Україною та країнами ЄС протягом періоду 2002–2015 рр., част. од.

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку та Європейської комісії

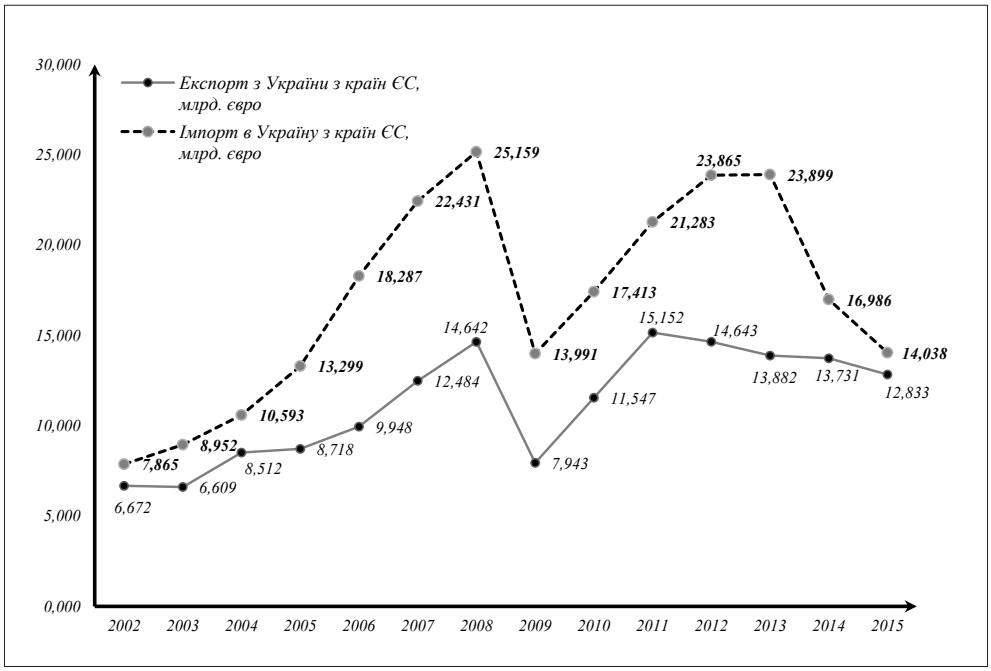

Рис. 4. Динаміка обсягів експорту та імпорту для торговельних відносин між Україною та ЄС протягом періоду 2002–2015 рр., млрд. євро

Джерело: побудовано автором на основі даних Європейської комісії

На основі аналізування частки товарообороту з країнами ЄС можна дослідити структурні тенденції у динаміці торговельних відносин України з Європою, проте необхідним є аналіз цих тенденцій в абсолютному вираженні. З цією метою на рис. 4 представлено динаміку обсягів експорту з України в країни ЄС та обсягів імпорту з ЄС в Україну за період 2002–2015 рр., мдрд. євро.

На підставі аналізування рис. 4 можна відзначити, що торговельні відносини України та ЄС відбуваються зі значним переважанням імпорту в Україну над експортом з України. Торговельне сальдо експортно-імпортних операцій України з Європою протягом періоду 2002–2015 рр. є від'ємним, що в умовах девальвації національної грошової одиниці свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної продукції порівняно з європейською. Це дає підстави говорити про необхідність пошуку інструментів щодо централізованого, на рівні держави, покращення рівня конкурентоспроможності українських підприємств. Причому сумнівною є доцільність захисту національних виробників протекціоністськими заходами підвищення митних ставок на ввезення європейських товарів. В Україні потрібно створити конкурентні умови та відкрити доступ закордонного капіталу до вітчизняних підприємств. Українська економіка відповідно до звітів Світового банку є надмірно зарегульованою і потребує дерегуляції та відкритості.

Обсяг торговельних операцій між Україною та ЄС за період 2002–2015 рр. значним чином скоротився. Так, середній темп зменшення обсягів імпорту з ЄС в Україну переважає над середнім темпом зменшення обсягів експорту з України. Варто зазначити, що Україна у 2012 р. отримала торговельні преференції від ЄС – зменшення або усунення митних тарифів на ввезення продукції з України, тоді як підприємства ЄС були змушені ввозити товари на територію України за незмінними митними ставками. Проте ці поступки від ЄС практично не вплинули на обсяги експорту з України в ЄС. Значення цього показника неухильно скорочується протягом періоду 2012–2015 рр. Цей факт також несприятливо характеризує експортний потенціал вітчизняних підприємств.

Таким чином, на підставі аналізування макроекономічних індикаторів стану торговельних відносин між Україною та ЄС можна констатувати, що конкурентоспроможність вітчизняної економіки порівняно з європейськими країнами є невисокою. Тому доцільним є припустити, що експортний потенціал України до країн Європейського союзу є незначним. Проте варто зауважити, що в Україні є галузі, які динамічно розвиваються. До них варто віднести галузь високих технологій та сільське господарство. Тому для більш повного аналізу необхідним є дослідження динаміки експортних операцій за кожною із галузей окремо.

У 2015 р. за даними Європейської Комісії Україна експортувала до країн ЄС товарів на 12,837 млрд. євро, імпорт становив 13,930 млрд. євро. Таким чином, торговельний баланс є від'ємним і становить 1,093 млрд. євро. Проте варто відзначити, що динаміка зменшення обсягів експорту з України є більш сприятливою (–6,5%), ніж динаміка зменшення обсягів імпорту з країн ЄС (–18%), що є свідченням ймовірного вирівнювання показників експорту та імпорту у майбутньому. На рис. 5 зображено структуру експорту товарів з України до Європи у 2015 р., %.

Як бачимо з рис. 5, частка сировини і продуктів некінцевого споживання є значною у структурі вітчизняного експорту, що негативно позначається на українській економіці, оскільки в умовах розвитку технологій і покращення ефективності використання сировини на виробничих процесах, а також несприятливого коливання цін на метали робить національний експорт неконкурентоспроможним і таким, що може негативно вплинути на динаміку національної грошової одиниці, що несприятливо позначається на всіх політичних і соціальних процесах, які протікають в Україні.

Таким чином, у товарному асортименті можна виділити три сектори економіки, які потенційно мають значний експортний потенціал, такі як сільське господарство і продукти харчування; сировина, матеріали і метали; машинобудування. Дослідимо динаміку експортно-імпортних операцій із країнами ЄС за період із 2012 р. по 2015 р. для цих сфер вітчизняної економіки. Варто зазначити, що особливо велику групу становлять промислові товари (32%), проте згідно із класифікацією Європейської Комісії до цієї групи товарів окремо входить експорт сталі та сталеварних виробів, який доцільно віднести до експорту сировини, а до продуктів сільського господарства належить експорт мастил та деяких видів

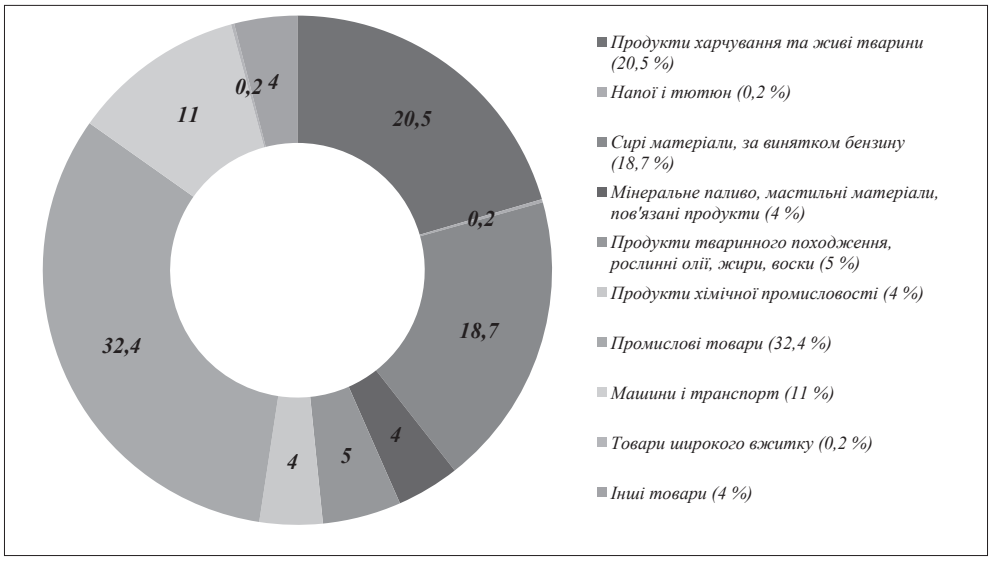

Рис. 5. Структура експорту з України до країн ЄС у 2015 р., %

Джерело: побудовано автором на основі даних Європейської комісії

палива, що також є продуктами сільськогосподарського походження.

Частка продуктів сільського господарства у структурі експорту з України у 2015 р. становила 35,1%, сировини, матеріалів і металів – 35,2%, машин і транспортного обладнання – 11%. Найбільша – за сферою сировини і металів, тому на рис. 6 представлено динаміку торговельних відносин із країнами ЄС у цій сфері.

Із рис. 6 можна визначити, що динаміка торговельних операцій із країнами ЄС скорочується протягом досліджуваного періоду, а саме від початку скасування мит на ввезення товарів з України, що ставить під сумнів конкурентоспроможність національного експорту. Зниження грошових обсягів торгівлі може бути зумовлено несприятливими коливаннями цін на світових ринках та зниженням вартості цих товарів через скорочення собівартості їх виробництва, що зумовлено девальвацією національної грошової одиниці. Таким чином, можна відзначити, що рішення про скасування мит на ввезення українських товарів могло бути зумовлено інтересами країн ЄС та прогнозами щодо поведінки цін на світових сировинних ринках. Причиною цього також може бути розширення географії національного експорту, спричинене втратою ринку Російської Федерації.

Окремим складником вітчизняного експорту є сільське господарство, яке динамічно розвивається останніми роками. Так, урядова організація USDA (United States Department of Agriculture) визначає рівень врожайності пшениці в Україні як один із найвищих у світі, що свідчить про високі перспективи щодо довгострокового зростання експорту сільськогосподарської продукції з України не тільки у країни ЄС, а й в інші країни. На рис. 7 представлено динаміку експорту сільськогосподарської продукції з України у країни ЄС за період із 2012 р. по 2015 р.

Як бачимо з рис. 7, динаміка експорту сільськогосподарської продукції з України в країни ЄС динамічно зростає, а обсяги імпортних операцій скорочуються. Причому це відбувається в умовах розширення географії експортних операцій, що свідчить про високий потенціал для вітчизняної

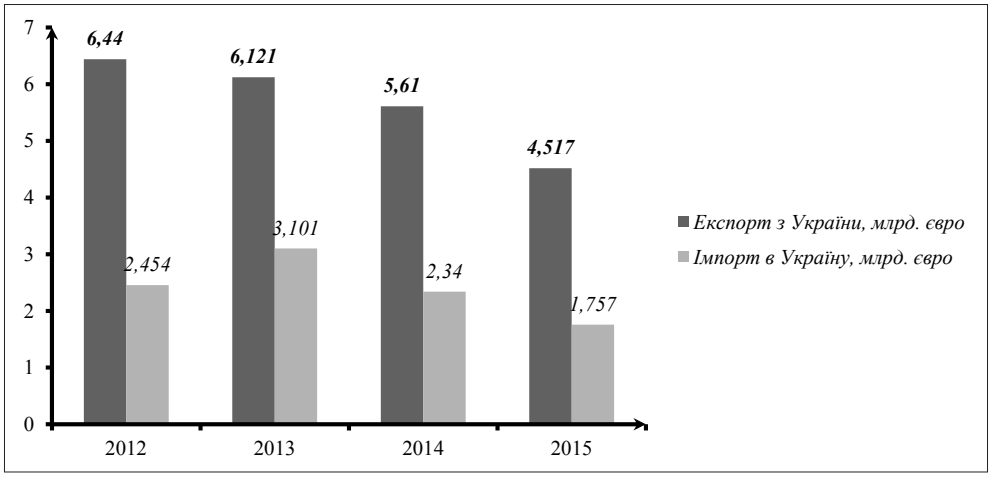

Рис. 6. Динаміка торговельних операцій України та країн ЄС у сфері сировини, матеріалів і металів

Джерело: побудовано автором на основі даних Європейської комісії

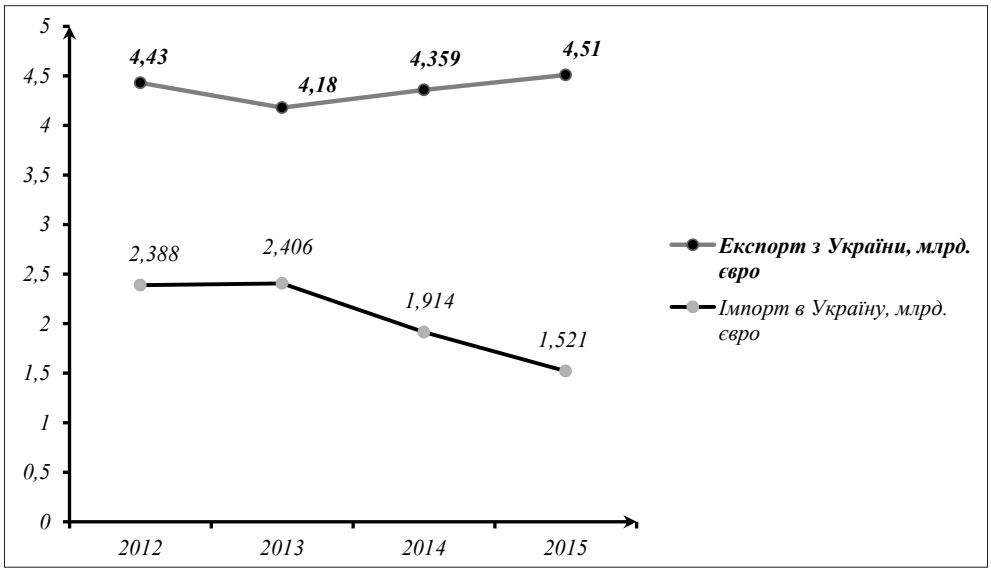

Рис. 7. Динаміка торговельних операцій України і країн ЄС за період із 2012 р. по 2015 р., мдрд. євро

Джерело: побудовано автором на основі даних Європейської комісії

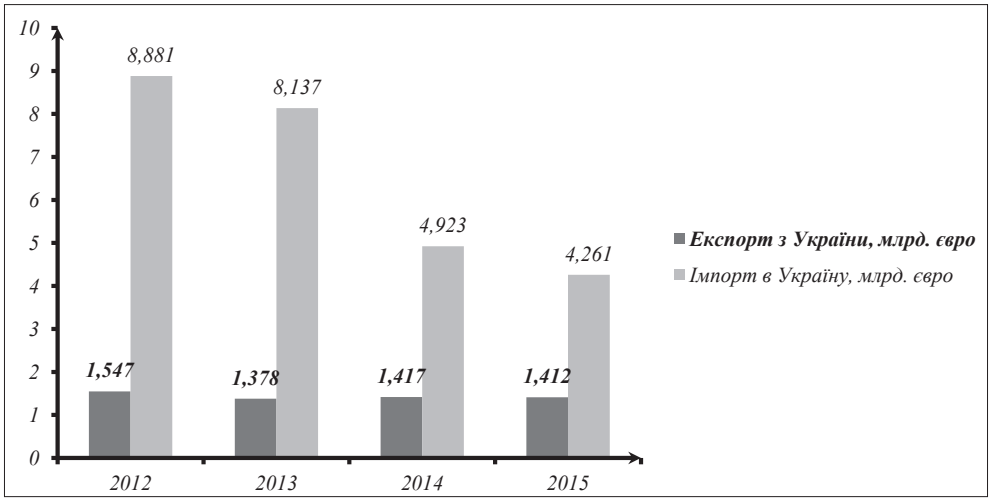

Рис. 8. Динаміка торговельних операцій між Україною та ЄС у сфері машинобудування протягом періоду 2012–2015 рр., млрд. євро

Джерело: побудовано автором на основі даних Європейської комісії

продукції на ринках ЄС. Проте варто зазначити, що у цьому сегменті значною проблемою є перехід на стандарти якості європейських країн, а також подолання політичних моментів. Прикладом цього може бути відмова Нідерландів ратифікувати угоду про співпрацю з Україною, мотивуючи це рішення політичними загрозами та результатами референдуму. Проте думка суспільства визначається інформаційним полем, у якому «живуть» громадяни тієї чи іншої країни, а самі Нідерланди є одним із найбільших експортерів сільськогосподарської продукції у світі. Тому Україна у сфері сільського господарства може створити конкуренцію товарам із Нідерландів.

Третьою галуззю, яка визначена на основі структурного аналізу, ємашинобудування. Частка продукції, експортованої вітчизняним машинобудівним комплексом до країн ЄС, у загальному товарообороті становила 11% у 2015 р., або 1,412 млрд. євро. Динаміка обсягів експорту машин і транспортного обладнання до країн ЄС представлена на рис. 8.

На основі рис. 8 можна підсумувати, що обсяги імпорту скоротилися протягом 2012-2015 рр., що зумовлено девальвацією національної грошової одиниці та збільшенням частки національних виробників на внутрішньому ринку. До прикладів успішного імпортозаміщення можна віднести львівське підприємство «Електрон», яке успішно забезпечує Львів громадським електро- та бензиновим транспортом, який за якісними характеристиками відповідає європейським аналогам і водночас є значно дешевшим. Крім цього, можна відзначити зростання обсягів виробництва продукції військового призначення та нових поїздів і літаків від ДП «Антонов» і ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод».

Висновки. Аналізування динаміки зовнішньоторговельних операцій України та країн ЄС дало змогу визначити, що протягом 2012–2015 рр. спостерігається зменшення обсягів імпортних та експортних операцій. Причиною цього є девальвація національної грошової одиниці, успішне імпортозаміщення від національних підприємств та перенесення виробничих потужностей деяких світових виробників на територію України. Крім цього, можна зазначити, що скасування мит на ввезення більшості товарів вітчизняного походження до ЄС не спричинило зростання експорту з України до ЄС, як передбачалось.

Варто зазначити, що експорт з України до країн ЄС в основному є низькотехнологічною продукцією, а імпорт з ЄС до України є продукцією з високою доданою вартістю та спроектованою із використанням високих технологій. Тому профільним напрямом для урядової підтримки економіки мала би бути освіта і наука.

Продукцією, яка має експортний потенціал до країн ЄС, є сировина, матеріали і метали; продукція сільського господарства; машини і транспорт. Проте ці галузі не орієнтовані на широке коло споживачів і тому залежать від поведінки бізнес-партнерів, рівня конкуренції та сприятливого коливання цін на світових ринках, що робить вітчизняну економіку неконкурентоспроможною порівняно з ЄС. Для підвищення експортного потенціалу України уряду необхідно інвестувати в науку й освіту, високі технології, інфраструктуру, створювати технологічні парки, бізнес-інкубатори, економічні кластери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальний конкурентний простір / О.Г. Білорус, Ю.М. Пахомов, І.Ю. Губенко [та ін.]; кер. авт. кол., наук. ред. О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
2. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноєвропейськими сусідами / І. Бураковський, В. Мовчан, О. Вітер [та ін.]. – К. : К.І.С., 2004. – 358 с.
3. Журба І.Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики) / І.Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
4. Європейська інтеграція / М.І. Карлін, В.П. Колесник, Н.Н. Коцан [та ін.]. – Луцьк : РВВ «Вежа» ВНУ ім. Лесі Українки, 2008. – 760 с.
5. На схід та південь від ЄС: проблеми формування спільного європейського економічного простору: зб. мат. міжнар. наук.–практ. конф., 5–7 жовт. 2006 р.; Київ. нац. економ. ун–т ім. В. Гетьмана; Фундація сприяння європ. інтеграції; відп. ред. В.І. Чужиков. – К.: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2006. – 272 с.
6. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інте- грації» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць [та ін]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Тодоров І.Я. Україна на шляху до європейської та євроатлантичної спільноти / І.Я. Тодоров. – Донецьк: ДонНУ, 2007. – 268 с.
8. Шнирков О.І. Україна – Європейський Союз: економіка, політика, право / О.І. Шнирков, В.В. Копійка, В.І. Муравйов. – К.: ВПЦ «Київський ун–т», 2006. – 268 с.

УДК 339.138

Бойко К.О.
асистент кафедри менеджменту та публічного адміністрування Харківського національного університету будівництва та архітектури

Швець Є.В.
асистент кафедри менеджменту та публічного адміністрування Харківського національного університету будівництва та архітектури

МЕТОДИ ТА ЕТАПИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Статтю присвячено визначенню етапів дослідження конкурентного ринку будівельних послуг. Надано методи, за допомогою яких можна дослідити конкурентне середовище цього ринку. Запропоновано новий додатковий етап дослідження конкурентного ринку будівельних послуг, який спрямований на визначення перспектив розвитку конкурентів у довгостроковому та короткостроковому періодах.

Ключові слова: конкурентне середовище, маркетингова стратегія, конкурентний ринок, будівельні послуги, потенційні конкуренти.

Бойко Е.А., Швец Е.В. МЕТОДЫ И ЭТАПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
Статья посвящена определению этапов исследования конкурентного рынка строительных услуг. Представлены методы, с помощью которых можно исследовать конкурентную среду этого рынка. Предложен новый дополнительный этап исследования конкурентного рынка строительных услуг, который направлен на определение перспектив развития конкурентов в долгосрочном и краткосрочном периодах.

Ключевые слова: конкурентная среда, маркетинговая стратегия, конкурентный рынок, строительные услуги, потенциальные конкуренты.

Boiko K.O., Shvets E.V. METHODS AND STEPS OF RESEARCH OF COMPETITIVE MARKET OF CONSTRUCTION SERVICES
The article is devoted to the definition of the stages of research of the competitive market of construction services. Provided methods to help you explore the competitive environment of this market. A new additional stage of research of the competitive market of construction services is proposed, which is aimed at determining the prospects for the development of competitors in the long and short term.

Keywords: competitive environment, marketing strategy, competitive market, construction services, potential competitors.

Постановка проблеми. Оскільки конкуренція є частиною маркетингового середовища підприємства, вона завжди повинна бути предметом ґрунтовного дослідження та вивчення. Систематичний аналіз та оцінка суб'єктів ринку та їхніх відносин, які складаються у процесі конкурентної боротьби, являють собою дуже важливий із практичного погляду напрям маркетингових досліджень. В умовах нестабільності економічного розвитку ринкового середовища, яке сформовано під впливом світової фінансової кризи, виникає завдання більш досконало вивчити методи дослідження конкурентного ринку конкретних економічних об'єктів, зокрема будівельних підприємств. Важливість та необхідність вирішення такого завдання спричинені потребами для ефективного виконання будівельних робіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні і прикладні питання конкуренції є предметом наукових досліджень багатьох учених, зокрема таких відомих українських економістів, як І.Е. Астахова [1], І.С. Земляков [2], А.В. Катаєв [3], Г.М. Філюк [4] та ін. Дослідженням питань розвитку будівельної галузі займаються В.І. Анін [5], С.В. Дзюбенко [6], Л.І. Сазонова [7], В.Г. Федоренко [8] та ін. Але не всі питання щодо визначення послідовних етапів та методів дослідження конкурентного середовища ринку будівельних послуг, які при цьому використовуються, висвітлено достатньо повно.

Аналіз наукових публікацій довів, що економічна сутність конкуренції, її значення для сучасної економічної теорії і маркетингу є дискусійними. Багатогранність і варіабельність підходів зумовлені як науковою, так і прикладною природою конкуренції.

Мета статті полягає у поглибленому вивченні етапів та методів дослідження конкурентного середовища ринку будівельних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах із кожним роком з'являється все більше нових підприємств. Нові концепції створюються для максимально повного задоволення потреб певних груп споживачів. Підприємства створюються, а через деякий час частина з них не витримує конкуренції і виходить із бізнесу, адже нині недостатньо одного розуміння споживачів. Наступив час напруженої конкуренції на всіх ринках. Економіка багатьох країн усе менше регулюється державою, яка заохочує розвиток ринкових процесів. Європейський Союз знищує торгові бар'єри між європейськими країнами, внаслідок чого багато раніше захищених від вторгнення іноземних компаній ринків стають нерегульованими. Транснаціональні корпорації дуже наполегливо просуваються на ринки Південно-Східної Азії і створюють глобальну конкуренцію. Внаслідок цього у компаній немає іншого вибору як бути «конкурентоспроможними» [9, с. 562–563].

Розглядаючи економічну сторону конкуренції, досить чітко видно її позитивні сторони, такі як: сприяння науково-технічному процесу, що постійно примушує застосовувати кращі технології, раціонально використовувати ресурси; чуйна реакція на зміну попиту, що веде до зменшення витрат і гальмування зросту цін; вирівнювання норми прибутку на капітал і рівень заробітної плати. За допомогою конкуренції вимиваються економічно неефективні виробництва, застаріла техніка, неякісні товари або послуги. З іншого боку, конкуренція дає бізнесу певну нестабільність, породжує умови для безробіття, інфляції і банкрутства, веде до диференціації доходів і породжує умови для їх несправедливого розподілу. Її наслідком може бути перевиробництво товарів і недовантаження потужностей у періоди виробничих спадів [10, с. 51].

Незважаючи на те що будівництво в Україні стає все більш розвиненим, розвиток і функціонування будівельного господарства ускладнюються цілою низкою проблем. Однією з причин такого протиріччя є відсутність надійної і достовірної інформації про стан ринку будівельних послуг. Наслідком цього є зниження конкуренції на ринку будівництва, яке ще більше погіршує стан будівельного господарства і затримує вихід України на світовий будівельний ринок. Аналіз поведінки конкурентів і розроблення плану конкретних дій стосовно головних суперників часто приносить більше користі, ніж навіть суттєве реальне зростання на даному сегменті ринку. Знаючи слабкі та сильні сторони конкурентів, можна оцінити їхні потенціал, цілі, наявну та майбутню стратегії. Це дасть змогу стратегічно точно зорієнтуватися щодо того, де конкурент є слабкішим. Таким чином, підприємство зможе розширювати власні переваги в конкурентній боротьбі [11, с. 64].

Аналіз наукової літератури дав змогу структурувати етапи та методи дослідження конкурентного ринку будівельних послуг у такій послідовності (рис. 1). Розглянемо детальніше ці етапи та методи.

І етап – оцінка загального рівня внутрішньогалузевої конкуренції на ринку будівельних послуг. Проаналізувати конкурентну структуру ринку дає змогу інформація про розподіл часток ринку між підприємствами. Для цього доцільно використовувати коефіцієнт концентрації ринку та індекс Гіршмана-Герфіндаля, що характеризують перевагу на ринку того чи іншого підприємства. Коефіцієнт концентрації ринку являє собою процентне відношення всіх продажів товарів підприємствами з найбільшими частками на ринку до загального обсягу продажів. Індекс Гіршмана-Герфіндаля визначається як сума квадратів часток ринку кожного великого підприємства. Індекс Гіршмана-Герфіндаля трактується як найбільш адекватна характеристика інтенсивності конкуренції.

ІІ етап – виявлення діючих та потенційних конкурентів, вивчення їх ресурсів. Виявити і правильно ідентифікувати всіх своїх конкурентів та ранжувати за ступенем впливу – першорядне завдання менеджменту. Після того як виявлено та розміщено конкурентів за ступенем їх важливості, актуальною стає проблема визначення напрямів подальшої з ними роботи.

ІІІ етап – виявлення цілей і завдань потенційних конкурентів. Конкурентна розвідка дає компанії цілу низку істотних переваг. Зокрема, вона здатна: прогнозувати зміни на ринку; прогнозувати дії конкурентів і партнерів; виявити нових або потенційних конкурентів; значно спростити процес перейняття позитивного досвіду інших компаній; допомогти в оцінці доцільності придбання або відкриття нового бізнесу; вивчити нові технології, продукти або процеси, які можуть вплинути на бізнес замовника; виявити зміни і відреагувати на них; виявити слабкості конкурента; виявити потенційні джерела витоку конфіденційної інформації через співробітників компанії.

Застосування методів конкурентної розвідки залежить від кожного конкретного випадку. Вони визначаються метою дослідження, доступністю відомостей і ціною питання. Часто, щоб зробити необхідні виводи, досить просто знайти і проаналізувати інформацію, яка знаходиться у відкритих джерелах: ЗМІ й Інтернеті. Також широко поширена практика збору інформації на галузевих виставках і конференціях.

Проте є достатньо закриті ринки, й інформацію по них неможливо зібрати за допомогою простих методів. Тоді доводиться вдаватися до нестандартних ходів. Так, наприклад, під час рішення про доцільність відкриття власного виробництва необхідно визначитися з розмірами потенційного ринку збуту і його основними учасниками. Для вирішення цих питань використовується метод «організація спроби співпраці». За допомогою бази даних про підприємства, які б могли бути потенційними споживачами, складається список, за яким проводяться телефонні переговори під виглядом виробника, що вже діє. У результаті виходить інформація про об'єм ринку, складається база даних споживачів, визначаються ціни конкурентів та умови взаємодії з покупцями [12].

ІV етап – визначення сильних і слабких сторін конкурентів. Для реалізації цього етапу використовують декілька методів. Першим і найбільш поширеним є SWOT-аналіз. За наслідками вивчення діяльності і виявлення сильних і слабких сторін конкурентів визначаються позиції підприємства щодо конкурентів.

V етап – аналіз позицій конкурентів на ринку, що досліджується. Вивчення позицій і можливостей фірм-конкурентів припускає пошук відповідей на чотири основні групи питань, навколо яких будується структура системи стеження за конкуренцією:

– які основні цілі конкурента;

– які поточні стратегії досягнення цих цілей;

– які засоби мають у своєму розпорядженні конкуренти, щоб реалізувати свої стратегії;

– які їх вірогідні майбутні стратегії.

VI етап – визначення перспектив розвитку конкурентів у довгостроковому та короткостроковому періодах.

VII етап – аналіз отриманої інформації та використання її у своїх інтересах – розроблення стратегій і прийомів конкурентної боротьби. Для вибору стратегії дії на конкретних сегментах можна використовувати матрицю «потенціал – конкурентна сила» (рис. 2), де потенціал сегменту – це прибуток, грошовий потік, ємкість ринку і т. д., а конкурентна сила (конкурентоспроможність) – це переваги по ключових чинниках успіху.

Систематизація наявних і несуперечливих положень із досліджень конкуренції з погляду маркетингу дала змогу виділити такі етапи його проведення, як: оцінка загального рівня внутрішньогалузевої конкуренції на ринку будівельних послуг, виявлення діючих та потенційних конкурентів, вивчення їх ресурсів, виявлення цілей і завдань потенційних конкурентів, визначення сильних та слабких сторін конкурентів, дослідження позицій конкурентів на ринку, визначення перспектив розвитку конкурентів у довгостроковому та короткостроковому періодах, аналіз отриманої інформації та використання її у своїх інтересах – розроблення стратегій і прийомів конкурентної боротьби.

Система маркетингових досліджень конкурентів дає будівельному підприємству можливість:

– повніше оцінити перспективи ринкового успіху, знаючи про діяльність конкурентів;

– легше визначати пріоритети;

– швидше реагувати на дії конкурентів;

– розробляти стратегію максимально можливої нейтралізації сильних сторін конкурентів;

– підвищувати конкурентоспроможність та ефективність підприємства у цілому;

– забезпечувати інформацією про конкурентів партнерів підприємства і таким чином мотивувати їхні дії;

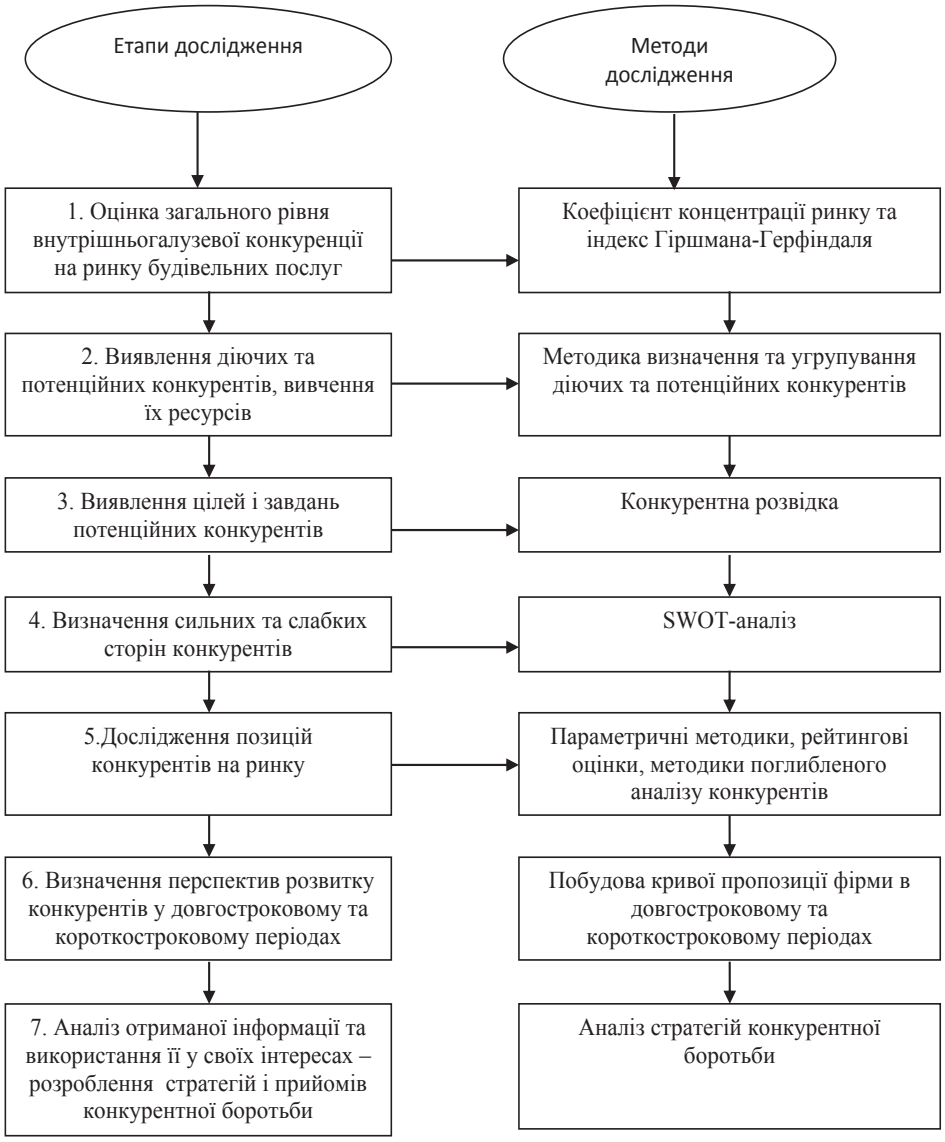

Рис. 1. Етапи та методи дослідження конкурентного ринку будівельних послуг

Рис. 2. Матриця «потенціал – конкурентна сила»

Джерело: [1]

– вдосконалювати систему навчання і підвищення кваліфікації персоналу;

– краще захищати і розширяти позиції фірми на ринку.

Висновки. Вищенаведена послідовність дій дослідження конкурентного середовища виявляється розумною і відповідає загальній логістичній ідеї маркетингових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астахова І.Е. Маркетинг : [навч. посіб.] / І.Е. Астахова. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 208 с.
2. Земляков І.С. Основи маркетингу : [навч. посіб.] / І.С. Земляков, І.Б. Рижий, В.І. Савич. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 352 с.
3. Катаев А.В. Маркетинговые исследования : [конспект лекций для студентов направления подготовки «Маркетинг»] / А.В. Катаев. – Х. : ХТЭИ КНТЭУ, 2014. – 46 с.
4. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : [монографія] / Г.М. Филюк. – Житомир : ЖДУ імені І. Франка, 2009. – 404 с.
5. Анін В.І. Розрахунки ризиків інвестиційних проектів в будівництві / В.І. Анін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 6. – С. 18.
6. Дзюбенко С.В. Проблеми будівництва в умовах кризи / С.В. Дзюбенко // Український юрист. – 2009. – № 11. – С. 19–21.
7. Сазонова Л.І. Порівняльний аналіз розвитку будівельного комплексу і суміжних галузей : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.07.03 / Л.І. Сазонова. – Х. : ХНАМГ, 2006. – 21 с.
8. Федоренко В.Г. Концепція стратегії розвитку будівельного комплексу України на період до 2015 року / В.Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 3.
9. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.] ; пер. с англ. ; 2-е европ. изд. – М. : Вильямс, 1998 – 1056 с.
10. Белошапка В.А., Загір'їв Г.В. Стратегічне управління. Принципи й міжнародна практика : [підручник для слухачів програм по стратегічному управлінню й маркетингу] / В.А. Белошапка, Г.В. Загір'їв. – К. : В, 1998. – 351с.
11. Бойко К.О. Етапи і методи дослідження конкурентного середовища / К.О. Бойко // Науковий вісник ХДУ. – Економічні науки. – 2016. – № 17. – С. 64–66.
12. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / За ред. проф. В.Д. Лагутіна. – К. : КНТЕУ, 2009. – 319 с.

УДК 338.24.01

Бойчик І.М.
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного економічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ БРЕНДИНГУ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті досліджено сучасні вектори розвитку теорії управління вартістю підприємства. Доведено вплив інтелектуального капіталу на вартість суб'єкта господарювання. Здійснено оцінку ефективності використання структурного, людського та власного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю, які функціонують у секторі молочної галузі. Запропоновано показники для оцінки ефективності брендингу на підприємстві. Проведено оцінку ефективності брендингу в корпоративному секторі Тернопільщини. Визначено перспективні вектори розвитку інтелектуального капіталу молокопереробних товариств. Обґрунтовано напрями підвищення вартості товариств на основі вдосконалення брендингу.

Ключові слова: брендинг, додана вартість, інтелектуальна додана вартість, інтелектуальний капітал, конкурентоспроможність бренду, коефіцієнт навантаження на бренд, людський капітал, структурний капітал.

Бойчик И.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БРЕНДИНГА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье исследованы современные векторы развития теории управления стоимостью предприятия. Доказано влияние интеллектуального капитала на стоимость предприятия. Осуществлена оценка эффективности использования структурного, человеческого и собственного капитала обществ с ограниченной ответственностью, функционирующих в секторе молочной отрасли. Предложены показатели для оценки эффективности брендинга на предприятии. Проведена оценка эффективности брендинга в корпоративном секторе Тернопольской области. Определены перспективные векторы развития интеллектуального капитала молокоперерабатывающих обществ с ограниченной ответственностью. Обоснованы направления повышения стоимости обществ с ограниченной ответственностью на основе совершенствования брендинга.

Ключевые слова: брендинг, интеллектуальный капитал, добавленная стоимость, интеллектуальная добавленная стоимость, конкурентоспособность бренда, коэффициент нагрузки на бренд, человеческий капитал, структурный капитал.

Boichyk I.M. IMPROVING BRANDING THE BASIS FOR INCREASE BUSINESS VALUE

The modern vector of theory value based management was investigated. The impact indicators showing the impact of an intellectual capital influence on business value. An economic analysis on limited liability companies of structural, human and equity capital in the sector of the dairy industry. The indexes for economic analysis of branding the companies proposed. The economic analysis of branding effective an the corporate sector Ternopil. The modern vectors of dairy company of intellectual capital company development.

Keywords: branding, intellectual capital, value added, value added intellectual capital, brand competitiveness, load indexes branded, human capital, structural capital.

Постановка проблеми. Суб'єкт господарювання, функціонуючи на ринку, має за мету не лише збільшення власних прибутків, а й забезпечення своєї конкурентоспроможності шляхом формування вартості. Оцінювання вартості суб'єкта господарювання є одночасно завданням та індикатором ефективності корпоративного управління, що дає змогу встановити конкурентоспроможність та виявити потенційні можливості подальшого розвитку. Отже, оцінка вартості є одним із найскладніших питань фінансового менеджменту, оскільки максимально достовірна оцінка дає змогу правильно спрогнозувати розміри оподаткування, розрахувати співвідношення внесків, розміри компенсаційних виплат під час виходу власника або власників зі складу засновників тощо. Крім того, питання правильного розрахунку вартості суб'єкта господарювання корпоративного типу може бути вирішальним під час прийняття рішення щодо його фінансової санації або ліквідації, що зумовлює активізацію досліджень у цій сфері. Зважаючи на низку переваг, які мають суб'єкти господарювання із високою вартістю, сформованою передусім чинниками інтелектуального походження, що й є предметом пропонованого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення впливу інтелектуальних чинників на вартість сучасних суб'єктів господарювання здійснюється в межах концепції управління вартістю, розробленої А. Раппапортом [18]. Своє продовження такого роду дослідження знайшли у працях, які з'явилися на основі обґрунтування процесів «міграції вартості» А. Сливозьким [19], зокрема у розрізі моделей бізнесу низки економістів [13; 14]. Ґрунтовні дослідження впливу інтелектуального капіталу на ринкову вартість підприємств здійснили Л. Едвінсон, М. Мелоун [12, с. 45], М. Братніцький та Я. Стрижина [16, с. 70], М. Мак-Ілрей [15, с. 35] та ін. Серед вітчизняних науковців привертають увагу праці Н. Брюховецької [1; 2], І. Булєєва [3–5], В. Кендюхова [6] та ін. Дані дослідження вміщують загальноприйняті підходи до оцінки впливу різноманітних чинників на вартість суб'єкта господарювання, капіталізацію підприємств тощо.

Низка публікацій уміщує фінансові методики оцінки формування вартості суб'єкта господарювання, зокрема під час застосування показника EVA, величини майбутніх грошових потоків (FCFF) чи середньозваженої вартості капіталу (WACC) [20, с. 378; 21, с. 157–190]. Водночас застосування цих показників не дає змогу конкретизувати резерви нарощення вартості суб'єкта господарювання, представляючи виключно їхню фінансову оцінку.

Заслуговує на увагу пропонований А. Пулічем показник інтелектуальної доданої вартості, який виявляє джерела зосередження інтелектуальних резервів нарощення вартості суб'єктів господарювання [17]. Однак практичне застосування цієї методики вітчизняними суб'єктами господарювання є обмеженим. Зважаючи на це, застосуємо дану методику для тих товариств з обмеженою відповідальністю, які, формуючи регіональний корпоративний сектор Тернопільщини, в останні роки активізували свою діяльність.

Мета статті полягає у виявленні шляхів формування вартості суб'єктів господарювання на основі вдосконалення брендингу як ринкового складника інтелектуального капіталу, що забезпечить підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток корпоративного сектора молочної індустрії Тернопільщини, який активізувався протягом останніх років, надалі значною мірою визначатиметься формуванням інтелектуального капіталу. Саме останній дасть змогу підвищувати вартість низки товариств, які функціонують у галузі переробки молока, підвищуючи їхню конкурентоспроможність на міжнародних ринках на основі вдосконалення брендингу. Вартість підприємства є показником, який акумулює та відображає інтереси усіх зацікавлених у результатах його діяльності сторін, адже є комплексною характеристикою стану діяльності товариства, яка враховує економічну ефективність його функціонування, очікувані перспективи розвитку, фінансові параметри, а також виступає орієнтиром, з яким власники та управлінський персонал узгоджують свої рішення. Важливість такого дослідження зростає на тлі вітчизняних реалій ведення бізнесу, у тому числі молокопереробного. Вибір інвестиційних пріоритетів (розширення виробництва, його модернізація) вимагає одержання об'єктивної інформації щодо рівня інвестиційної привабливості різних підприємств. Індикатором такої привабливості може слугувати показник інтелектуальної вартості підприємства [10; 11, с. 195–198]. Узагальнено його величина відображає параметри внутрішнього економічного потенціалу, зовнішніх умов господарювання та перспектив розвитку.

Водночас під час дослідження впливу інтелектуального капіталу на формування вартості товариств, зокрема молокопереробних, насамперед слід чітко розмежувати поняття «вартість товариства» та «вартість майна товариства». Сукупна вартість майна підприємства складається з вартості усіх видів матеріального (основних фондів, сировинних запасів, готової продукції) та нематеріального (гудвілу, бренду та інших нематеріальних ресурсів) майна, призначеного для його ефективного функціонування. Таким чином, вартість господарського суб'єкта перевищує вартість його майна на величину так званих «невидимих активів», тобто інтелектуального капіталу. Отже, цей новий виробничий ресурс може бути представлений у межах структурного елемента інтелектуального капіталу, який має ринкове походження – товарної марки, корпоративного бренду, які дають змогу розширювати масштаби збуту продукції. Такі елементи інтелектуального капіталу товариства не фіксуються системою обліку, але часто стають предметом ринкової привабливості суб'єкта господарювання, які значною мірою визначають його вартість.

Одним із методів оцінки стану та динаміки інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання, який дає змогу виявляти не лише резерви підвищення ефективності його використання, а й нарощення вартості товариства, є метод інтелектуальної доданої вартості [17].

Оцінка ефективності використання інтелектуального капіталу товариств, які функціонують у секторі молокопереробки Тернопільщини, за допомогою методу інтелектуальної доданої вартості дала змогу виявити низку резервів підвищення ефективності його використання (табл. 2). Отже, для дослідження вибрані корпоративні суб'єкти, які функціонують на ринку досить тривалий період часу.

Однак один із суб'єктів (ТЗОВ «Бучацький сирзавод») протягом 2013–2016 рр. значно погіршив свою динаміку, перемістившись до групи товариств, де ефективність використання інтелектуального капіталу значно погіршилася. Так, найнижчим рівнем характеризується ефективність використання структурного капіталу (табл. 2). Водночас знизилася й ефективність використання людського капіталу. Принагідно відзначимо, що такий стан речей значною мірою був зумовлений проблемами у відносинах власності.

Інший суб'єкт (ТЗОВ «Кременецьке молоко»), навпаки, підвищив у 9,5 рази ефективність використання структурного капіталу, людського капіталу – в 1,2 рази, але, на жаль, значно знизилася ефективність використання власного капіталу (табл. 2). Такий стан речей не дав змоги товариству суттєво активізувавши свою діяльність, набути стабільних лідерських позицій у регіоні. При цьому зауважимо на активній інноваційній політиці та покращеному брендингу останнього.

Ефективність використання інтелектуального капіталу досліджених товариств вплинула на формування загалом нестабільної динаміки доданої вартості (рис. 1), що, на нашу думку, негативно вплине на формування їх вартості.

Динаміка інтелектуальної доданої вартості на досліджених суб'єктах також була не стабільною та знаходилася в діапазоні від 2,42 грн. до 2,26 грн. (рис. 2). Так, на ТЗОВ «Кременецьке молоко» віднотовуємо зниження показника інтелектуальної доданої вар-

Таблиця 1

Методика інтелектуальної доданої вартості А. Пуліча

Показник	Методика розрахунку
Додана вартість	$VA = D - W,$ де VA – додана вартість, тис. грн.; D – виручка від реалізації продукції, тис. грн.; W – витрати, тис. грн.
Коефіцієнт використання фінансового капіталу	$VACA = \frac{VA}{CE},$ де VACA – коефіцієнт використання фінансового капіталу; VA – додана вартість, тис. грн.; CE – величина фінансового капіталу, тис. грн.
Коефіцієнт використання людського капіталу	$VAHU = \frac{VA}{HC},$ де VAHU – коефіцієнт використання людського капіталу; VA – додана вартість, тис. грн.; HC – величина людського капіталу, тис. грн.
Величина структурного капіталу	$SC = VA - HC,$ де SC – величина структурного капіталу, тис. грн.; VA – додана вартість, тис. грн.; HC – величина людського капіталу, тис. грн.
Коефіцієнт використання структурного капіталу	$STVA = \frac{SC}{VA},$ де STVA – коефіцієнт використання структурного капіталу, тис. грн.; SC – величина структурного капіталу, тис. грн.; VA – додана вартість, тис. грн.

Джкерело: [17, с. 702–714]

тості у 1,2 рази, а на ТЗОВ «Бучацький сирзавод» – у 1,1 рази. Отже, можемо констатувати, що утримання негативних трендів надалі у цій групі товариств не одмінно призведе в майбутньому до зниження їхньої вартості. Таким чином, необхідність напрацювання шляхів розвитку інтелектуального капіталу та підвищення ефективності його використання на вивчених суб'єктах господарювання є своєчасною.

Для того щоб стабільно працювати і конкурувати на сучасних ринках, виборювати свої ринкові позиції у будь-якій галузі, суб'єктам господарювання усе більше уваги доцільно приділяти формуванню вартісних конкурентних переваг, які мають інтелектуальне походження. Так, конкурентоспроможність продукції все більшою мірою визначається якістю брендингу. І це цілком виправдано, адже саме кон-

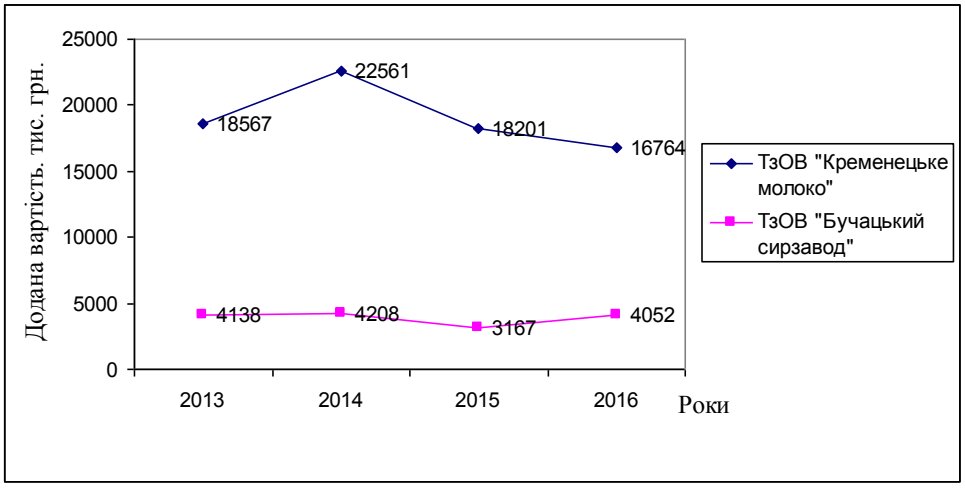

Рис. 1. Динаміка доданої вартості в корпоративному секторі Тернопільщини в 2013–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності товариств

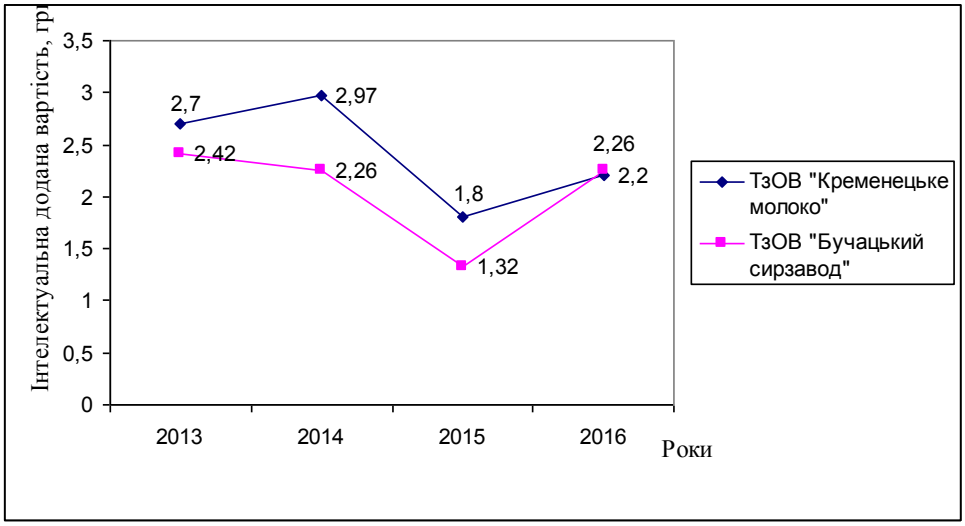

Рис. 2. Динаміка інтелектуальної доданої вартості в корпоративному секторі Тернопільщини

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності товариств

Таблиця 2

Ефективність використання інтелектуального капіталу в корпоративному секторі Тернопільщини

Суб'єкт	Показник	Роки			
		2013	2014	2015	2016
ТзОВ «Бучацький сирзавод»	Коефіцієнт використання власного капіталу	0,87	0,93	0,69	0,92
	Коефіцієнт використання людського капіталу	1,31	1,18	0,83	1,18
	Коефіцієнт використання структурного капіталу	0,24	0,15	-0,20	0,16
ТзОВ «Кременецьке молоко»	Ефективність використання власного капіталу (VACA)	1,66	1,69	9,9	0,78
	Ефективність використання людського капіталу (VAHU)	1,02	1,15	7,31	1,23
	Ефективність використання структурного капіталу (STVA)	0,02	0,13	0,86	0,19

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності товариств

Таблиця 3

Економічна оцінка брендингу на молокопереробних суб'єктах господарювання Тернопільської області

Роки	Кількість брендів	Загальна кількість товарних ліній	Коефіцієнт навантаження на бренд
1	2	3	4
ТЗОВ «Бучацький сирзавод»			
2012	1 корпоративний	2	2 (корпоративний)
2013	1 корпоративний	3	3 (корпоративний)
2014	1 корпоративний	3	3 (корпоративний)
2015	1 корпоративний 1 товарний	4	4 (корпоративний) 4,5 (середньозважене значення для товарних брендів)
2016	1 корпоративний 1 товарний	4	4 (корпоративний) 4,5 (середньозважене значення для товарних брендів)
ТЗОВ «Кременецьке молоко»			
2012	1 корпоративний	6	6 (корпоративний)
2013	1 корпоративний	7	7 (корпоративний)
2014	1 корпоративний	9	9 (корпоративний)
2015	1 корпоративний 1 товарний	11	11 (корпоративний) 6,5 (середньозважене значення для товарних брендів)
2016	1 корпоративний 2 товарних	13	13 (корпоративний) 6,5 (середньозважене значення для товарних брендів)

Джерело: розраховано автором на основі даних суб'єктів господарювання

курентоспроможні бренди лежать в основі покращення прихильності споживачів, що забезпечує розширення масштабів ринків збуту продукції.

Цінність бренду – це додаткова вартість, яку бренд надає продукту понад набір функціональних переваг. Цінність бренду має два основні компоненти: пізнаваність бренду – знання та взнавання бренду та імідж бренду – асоціації, пов'язані з брендом, стійкість асоціацій бренду та їхня унікальність. Отже, якщо говорити мовою маркетологів, то причиною, чому бренд напою Coca-Cola виграє у бренду Pepsi, а бренд Intel виграє у бренд AMD у комп'ютерних чіпах, є те, що бренди Coca-Cola та Intel мають вищу вартість. Вони є кращими за двома згаданими основними компонентами цінності бренду. Переважно фірми із цінним брендом є успішнішими конкурентами на ринку.

Посилення ролі брендингу у формуванні інтелектуального капіталу є суттєвим саме в секторі молочної індустрії, яка активно розвивається саме в аграрних регіонах України, зокрема на Тернопільщині. Оцінку брендингу на молокопереробних суб'єктах господарювання Тернопільської області у 2012–2016 рр. проведемо, використавши запропонований нами показник – коефіцієнт навантаження на бренд (табл. 3).

Проведена оцінка брендингу дає змогу стверджувати про різну брендингову політику досліджених суб'єктів господарювання. Так, активнішим у цій сфері є ТЗОВ «Кременецьке молоко», яке має значно вищий коефіцієнт навантаження на бренд, а також кращі потенційні можливості для нарощення вартості товариства в найближчій перспективі. Водночас млявий брендинг на ТЗОВ «Бучацький сирзавод» потребує швидкого вдосконалення, що посилить можливості товариства для збільшення своєї вартості на основі розвитку цього ринкового елемента інтелектуального капіталу. Зважаючи на покращення умов доступу для вітчизняних переробників молочної продукції на ринки Європейського Союзу, а також ураховуючи активний брендинг, який реалізують конкуренти, виникає доцільність його вдосконалення.

Висновки. Проведене дослідження доводить доцільність удосконалення брендингу на вітчизняних молокопереробних суб'єктах господарювання для розвитку інтелектуального капіталу та нарощення вартості. Розвиток брендингу у молочній галузі є не лише запорукою майбутнього процвітання, стабільності, але й нарощення вартості суб'єктів господарювання. Вона характеризує суб'єкт господарювання не лише як ефективно функціонуючий, а й такий, що спроможний у перспективі забезпечити собі підґрунтя для залучення інвестиційних ресурсів, запровадження інноваційних моделей розвитку, організувати вихід на нові ринки, тобто усе те, що нині є основою економічного зростання. Запропонований коефіцієнт навантаження на бренд є оцінним показником ефективності брендингу, що може бути використаний в аналітичних цілях. Пропоноване дослідження відкриває нові вектори щодо врахування впливу брендингу на вартість суб'єкта господарювання в умовах посилення впливу інтелектуальних чинників у подальших наукових дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брюховецька Н.Ю. Моделювання інвестиційної привабливості публічного акціонерного товариства як основа прийняття управлінських рішень / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 307–313.
2. Брюховецька Н.Ю. Інвестиційна привабливість публічного акціонерного товариства: теорія та практика : [монографія] / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова ; НАН України, Ін-т екон. пром-сті. – К. : ІЕП НАН України, 2015. – 212 с.
3. Булєєв І.П. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств : [монографія] / І.П. Булєєв, А.Я. Берсуцький, І.В. Бриль ; НАН України, Ін-т екон. пром-сті. – Донецьк : ДонУЕП, 2013. – 207 с.
4. Булєєв І.П. Забезпечення усталеного розвитку діяльності підприємств на основі управління їх капіталізацією / І.П. Булєєв, Н.Ю. Брюховецька // Механізми стабілізації й розвитку діяльності підприємств : [монографія] / За ред. О.О. Шубіна, Л.Л. Фролової. – Донецьк : Ноулідж, 2013. – С. 214–225.
5. Булєєв І.П. Механізм управління капіталізацією нематеріальних активів підприємства / І.П. Булєєв // Методи розвитку та забезпечення капіталізації промислових підприємств в умовах інституціональних змін : [монографія] / І.П. Булєєв, Н.Ю. Брюховецька [та ін.] ; НАН України, Ін-т Ін-т екон. пром-сті. – К. : ІЕП, 2016. – С. 187–206.
6. Кендюхов О.В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління / О.В. Кендюхов ; НАН України, Ін-т екон.и пром-сті. – Донецьк, 2006. – 308 с.
7. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : [монографія] / О.В. Кендюхов. – Донецьк : Ін-т екон. промсті ; ДонУЕП, 2008. – 363 с.

8. Кендюхов О.В. Брендинг: принципи управління та методологія оцінки / О.В. Кендюхов, Д.С. Фейвішенко ; Донецький нац. ун-т екон. і торгівлі ім. Михайла Туган-Бароновського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 210 с.
9. Кендюхов О.В. Брендинг: принципи управління та методологія оцінки / О.В. Кендюхов, Д.С. Фейвішенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 210 с.
10. Собко О. Інтелектуальний капітал підприємства: концептуалізація – функціонування – розвиток : [монографія] / О. Собко. – Тернопіль : Крок, 2014. – 360 с.
11. Собко О. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : [монографія] / О. Собко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 360 с.
12. Edvinsson L. Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie / L. Edvinsson, M. Malone. – Warszawa : Wydawnictwo naukowe PWN. – 2001. – 150 s. – (Seria : Przedsiębiorczość).
13. Jabłoński A. Cykl życia wartości przedsiębiorstw wobec kondycji modelu biznesu / Adam Jabłoński, Marek Jabłoński. // Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie. – 2013. – № 4. – S. 57–63.
14. Jaki A. Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa / Andzrej Jaki. – Wydanie IV poszerone. – Kraków: Oficyna a Wolters Kluwer business, 2008. – 199 s.
15. McElroy M. W. Social innovation capital / M. W. McElroy // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol. 30, № 1. – P. 30–39 [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://www.emeraldinsight.com/journals.htm/journals.htm?issn=1469-1930&volume=3&issue=1&articleid=883948 &show =pdf.
16. Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny : Praca zbiorowa / pod red. Mariusza Bratnickiego, Janusza Stryżyny ; współ. aut. Kamiły Butrym [et. al.]. – Katowice : Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001. – 205 s. – (Seria : Prace Naukowe akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach).
17. Pulić A. VAICTM – an Accounting Tool for IC Management / A. Pulić // International Journal of Technology Management. – 2000. – Vol. 20, № 5–8. – P. 702–714.
18. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors / A. Rappaport. – [2 ed.]. – New-York : Free Press, 1998. – 224 p.
19. Slywotzky A. J. Value Migration: How to Think Several Moves Ahead of the Competition / A. J. Slywotzky. – Boston : Harvard Business School Press, 1996. – 336 p.
20. Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością / [Andrzej Drwiłło, Małgorzata Wróblewska, Dorota Czykier-Wierzba i in.]; red. Leszek Pawłowicz. – Warszawa: CeDeWu, 2006. – 529 [1]s.
21. Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa/ A. Herman, W. Szymański, G.Wójtowicz oraz inni ; red. Barbary Dobiegały-Korony i Andrzeja Hermana. – Warszawa: Difin, 2006. – 499 [6] s.

УДК 330.341.1(075.8)

Боковець В.В.
доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті обґрунтовано сутність та основні ознаки інноваційного процесу. Здійснено огляд статистичних даних щодо джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні. Вказано на причини, які зумовили фактичний стан інноваційних процесів у країні. Визначено основні етапи управління інноваційним процесом на підприємстві, їх недоліки та найбільш актуальні проблеми.
Ключові слова: управління, інноваційний процес, інновація, управлінський процес, підприємство.

Боковец В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ
В статье обоснованы сущность и основные признаки инновационного процесса. Осуществлен обзор статистических данных об источниках финансирования инновационной деятельности в Украине. Указаны причины, которые обусловили фактическое состояние инновационных процессов в стране. Определены основные этапы управления инновационным процессом на предприятии, их недостатки и наиболее актуальные проблемы.
Ключевые слова: управление, инновационный процесс, инновация, управленческий процесс, предприятие.

Bokovets V.V. IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROCESSES AT MODERN ENTERPRISES
In the article the nature and main features of the innovation process are substantiated. Done overview of statistical data on the sources of financing of innovative activity in Ukraine. Specified on the reasons that led to the actual state of innovation in the country. The main stages of innovation management process, their disadvantages and the most actual problem were determined.
Keywords: management, innovation process, innovation, management process, acceptance.

Постановка проблеми. Глобалізація економічних відносин у світовій економіці, проблеми обмеженості ресурсної бази та постійне загострення конкуренції змушують шукати нові принципи розвитку й управління підприємствами, неодмінним атрибутом яких стають інноваційні процеси. На рівні підприємства інновації вважаються засобом проведення позитивних змін, що спрямовані на його адаптацію до сучасних ринкових умов, а також реалізацію як оперативних, так і стратегічних цілей. Разом із тим механізми управління ефективним упровадженням інновацій починаючи з процедури відбору економічно ефективних проектів, створення новацій, їх просування у виробництво та на ринок потребують вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість інноваційних процесів у розвитку світової економічної системи й окремих економік зумовлює увагу вчених до суті явищ, характерних для інноваційних ринків. Питання сутності інновацій, інноваційної діяльності та особливостей управління нею висвітлено у працях багатьох учених: Й. Шумпетера, Г. Чесборо, К. Опенлендера, Е. Менсфілда, П. Друкера, Б. Санто, А. Клайнкнехта, П. Пілдіча, Р. Уотермена, Р.М. Слоу, В.Г. Чабан, А.І. Анчишкіна, Л.С. Бляхман, Ю.І. Берлінера, О.Г. Баранова, Г.О. Сабадош, С.Ю. Глазьєва, Ю.В. Куренкова, В.П. Логінова, А.С. Кулагіна, А.Г. Круглікова, А.А. Дагаєва, А.І. Пригожина, А.Б. Ланіна, Г.Х. Попова, В.М. Рудзицького, Р.А. Фатхутдінова, Ю.В. Яковця та ін.

Мета статті полягає у дослідженні й аналізі наявного механізму управління інноваційними процесами, а також розробленні теоретичних положень і методико-практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління інноваційними процесами на сучасних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найактуальніших проблем сучасного стану життя суспільства є розкриття внутрішньої сутності інформатизації як глобального інноваційного процесу і розроблення на цій основі стратегії соціально-економічного розвитку. Використовуючи інноваційно-цільову стратегію, передові компанії країн зі сталою економікою у прагненні до лідерства сформували концепцію створення виробничих систем нового покоління, що працюють у режимі так званого інноваційного конвеєра, котрий являє собою процес прискореної реалізації різного роду прогресивних нововведень. Передумовою цієї концепції була підготовлена всією світовою практикою теза про єдність і нерозривність духовного, інтелектуального, природного, фізичного, соціального, політичного й економічного середовища буття людей та їхніх цільових прагнень [1].

Ураховуючи пріоритетність структурної проблеми в контексті економічного зростання, стратегія структурної перебудови та відповідні програмні заходи мають стати провідними складниками, ядром загальнонаціональної стратегії й у цілому соціально-економічного розвитку. Здійснення науково-технологічного розвитку, реалізація завдань структурно-інноваційної стратегії є найважливішою цільовою функцією інноваційного процесу. Інноваційний процес як процес, що спирається на науку, техніку, економіку, підприємництво й управління, можливий тільки на основі зростання й реалізації інвестицій.

До сутнісних ознак інноваційного процесу належать:

– наявність нового знання про властивості процесу, явища, їх складники, взаємозв'язки між ними і зовнішнім середовищем;

– можливість застосування нових знань для отримання економічного, технічного, технологічного, соціального або іншого ефекту;

– наявність певних затрат праці, коштів і часу, пов'язаних із реалізацією інновацій.

З огляду на це, під інноваційним процесом слід розуміти сукупність етапів із формуванням нових знань про предмет або явище та їх застосування на практиці для отримання цільового результату (збільшення обсягу та диверсифікування джерел отримання

прибутку, зниження рівня витрат, покращання кредитоспроможності та ін.), що супроводжується певними затратами праці, коштів і часу. У результаті уточнення цього поняття виявлено, що реалізація інновацій супроводжується протіканням основних і допоміжних (забезпечуючих) процесів (рис. 1)

Специфіка управління інноваційними процесами полягає у тому, що об'єктами управління є основні та допоміжні інноваційні процеси, які є складниками одного цілого (інноваційних проектів) і поєднані між собою суб'єктами, які залучені до процесу, системою цілей, часовим інтервалом. З огляду на це, принципами управління інноваціями є системність, адресність, цільовий результат. Їх необхідно дотримуватися під час планування та організування інноваційних процесів, мотивування суб'єктів, залучених до їх реалізації, контролювання і регулювання параметрів інноваційних процесів.

Під час управління інноваційними процесами можна виділити такі основні етапи:

– планування основних і допоміжних інноваційних процесів;

– планування взаємодії із замовниками, інвесторами, споживачами та іншими суб'єктами інноваційного процесу;

– організування основних і допоміжних інноваційних процесів;

– організування взаємодії із замовниками, виконавцями, інвесторами, споживачами, іншими суб'єктами інноваційного процесу;

– мотивування працівників, які залучені до реалізації основних і допоміжних інноваційних процесів;

– мотивування працівників керуючої і керованої підсистем управління; контролювання основних і допоміжних інноваційних процесів, контролювання взаємодії зі споживачами, замовниками, інвесторами, виконавцями та іншими суб'єктами інноваційних процесів;

– контролювання дії факторів внутрішнього і зовнішнього середовища;

– регулювання основних і допоміжних інноваційних процесів;

– регулювання співпраці із замовниками, виконавцями та іншими суб'єктами інноваційних процесів [3].

Ухвалення управлінського рішення про реалізацію на практиці розробленої інноваційної ідеї вимагає, щоб це рішення було економічно ефективним. У теорії і практиці управління інноваціями здебільшого використовують такі показники оцінювання ефективності інноваційних процесів, як: річний економічний ефект від використання результатів НТП; чистий дисконтний дохід; індекс доходності; внутрішня норма прибутку або коефіцієнт дисконтування; проста норма прибутку; проста норма прибутку на акціонерний капітал; коефіцієнт фінансової автономності інноваційного проекту тощо.

Дослідження показали, що практично всім із перерахованих показників характерні такі недоліки: неврахування зміни вартості грошей у часі; неврахування величини майбутніх надходжень і витрат; подвійний рахунок окремих елементів доходів і витрат; неврахування ризиків, що пов'язані з реалізацією інновацій, тощо.

Розроблення та реалізація інновацій вимагає інвестиційних ресурсів, які необхідні для фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, започаткування і здійснення виробництва інноваційної продукції, її реалізації та вдосконалення. Ефективна інноваційна діяльність можлива тільки у разі залучення оптимальних обсягів інвестиційних ресурсів. Умови залучення інвестицій значною мірою залежать від стану інвестиційного клімату країни, регіону, підприємства. Нині темпи інвестування в країні є низькими, а розподіл інвестицій за регіонами і галузями економіки України нерівномірний. Значною мірою інвестиційну діяльність в Україні гальмує низький платоспроможний попит населення [4].

Огляд статистичних даних щодо джерел фінансування інноваційної діяльності показав, що лише незначна частка витрат на інноваційну діяльність покривається за рахунок коштів держбюджету. Проте держава має достатньо можливих шляхів фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств України, що детально розкриті у Законі України

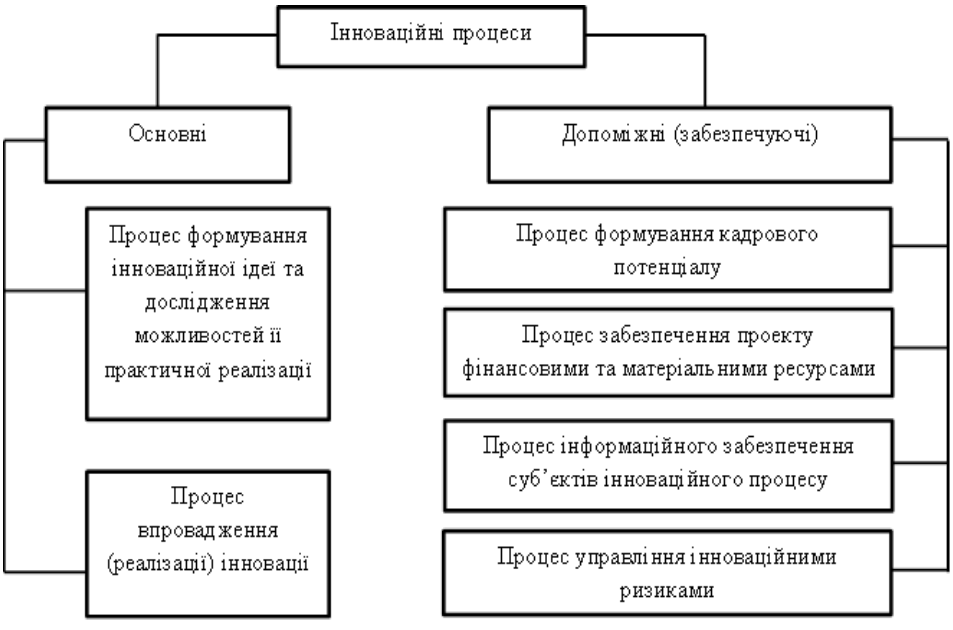

Рис. 1. Види інноваційних процесів

Джерело: [5]

«Про інноваційну діяльність», який наголошує, що державна фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств України може бути надана шляхом повного або часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів, повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних підприємствами, які займаються інноваційною діяльністю, комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів, надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів та за рахунок майнового страхування реалізації інноваційних проектів [9].

За даними Державного комітету статистики бачимо, що найбільше витрат на інновації здійснюється у переробній промисловості, їхня частка у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність у промисловості станом на 2015 р. становила 93%, або 7 397,1 млн. грн. Підприємства, які здійснюють свою діяльність у машинобудуванні, витрачають 27,1% усіх витрат переробної промисловості; на підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості припадає 14,5% усіх витрат. Значну частину коштів підприємства переробної промисловості витрачають на інновації, пов'язані з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення, їх частка становить 60,2% від усіх витрат на інноваційну діяльність у переробній промисловості, а також 26,4% витрат становлять витрати на зовнішні науково-дослідні розробки. Що стосується машинобудування, то у цій галузі здійснюють переважну частину витрат на внутрішні науково-дослідні розробки, а саме 23% усіх витрат у машинобудуванні [2].

Причини, які зумовили фактичний стан інноваційних процесів у країні, умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. До внутрішніх причинних чинників належать: кількісний та якісний склад персоналу, система підбору, атестації і перепідготовки кадрів. До внутрішніх наслідкових чинників належать: забезпеченість ресурсами, діюча організаційна структура управління підприємством тощо. До зовнішніх факторів впливу належать: державна політика розвитку інноваційної діяльності (її сутність полягає у визначенні мети, принципів інноваційної діяльності, форм і механізму інноваційної технологічної безпеки держави); податкові умови; нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності; рівень розвитку інвестиційної, інноваційної, транспортної та інформаційної інфраструктур; рівень платоспроможного попиту; рівень інфляції; рівень конкуренції між суб'єктами інноваційної діяльності; перебування економіки у конкретній фазі інноваційного розвитку; дефіцит або надлишок трудових ресурсів, сировини, енергії; зміна ринкових цін на сировину, матеріали, енергію та інші ресурси; рівень розвитку системи захисту прав інтелектуальної власності. До вищевказаних факторів суб'єкти інноваційної діяльності змушені пристосовуватися. Значною мірою ці фактори враховуються інвесторами під час оцінювання та аналізування інвестиційного клімату держави або регіону. До зовнішніх факторів, вплив яких на ефективність управління інноваціями можна усунути, належать: низький рівень кооперації наукової і виробничої сфер; обмеженість матеріально-фінансових ресурсів; низький технічний рівень експериментальної та виробничої баз; відсталість технологічної структури підприємства; рівень сприйняття суспільством інновацій у різних сферах його діяльності [6].

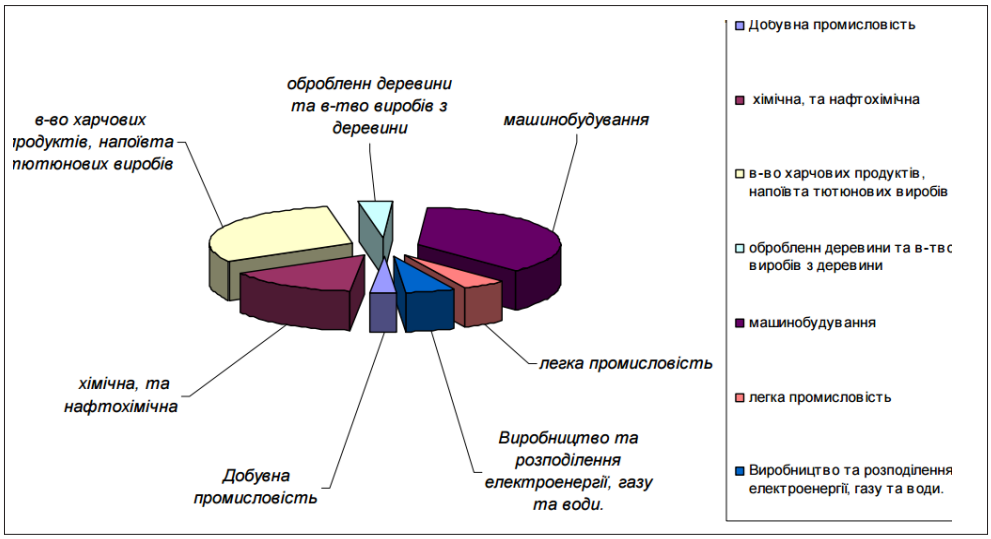

Рис. 2. Структура інноваційно активних підприємств за галузями промисловості

Таблиця 1

Витрати на фінансування інноваційної діяльності в Україні

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		Власних	Державного бюджету	Іноземних інвесторів	Інших джерел
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	972,8
2015	7949,9	5149,4	127,0	1512,9	1140,6
2016	9042,3	5362,6	283,3	1698,1	1698,3

Також можна виділити найбільш актуальні проблеми інноваційного менеджменту: велика частка рішень, які розробляються, ухвалюються і реалізуються на підставі використання інтуїтивного методу; складність вимог до формування інформаційного забезпечення управлінськими процесами підприємств і недосконаліть інформаційної інфраструктури; першочергова потреба в оптимізації величини і структури матеріально-технічних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів, які необхідні для реалізації інновацій; активна дія на колектив, що залучений до реалізації інноваційного проекту, чинників, що зумовлюють соціально-психологічні проблеми; жорсткість організаційних вимог і процедур; ієрархічні і формалізовані структури координації; недосконаліть організаційних структур управління підприємствами і нерозвиненість інноваційних процесів; недостатність фінансування інноваційної діяльності [7].

Рис. 3. Основні етапи стратегічних змін

Для впровадження інновацій сучасне підприємство повинне докорінно змінити свої стратегічні цілі, методи та принципи управління. Для цього варто слідувати таким етапам (рис. 3).

Етапи управлінського процесу:

1. Формування управлінського рішення (виявлення проблеми, пов'язаної з розробленням або реалізацією інновацій; аналізування причин виникнення проблеми, наслідків проблеми або факторів, що можуть зумовити проблему в майбутньому; розроблення альтернативних управлінських рішень щодо розв'язання проблеми формування або реалізації інновацій та їх аналіз).

2. Вибір рішення (із кількох розроблених рішень обирається оптимальне).

3. Ухвалення управлінського рішення (обговорення керівниками інноваційного проекту обраного рішення на предмет уточнення особливостей його документального оформлення, організації виконання рішення та його ресурсного забезпечення, відповідності принципам формування управлінських рішень; документальне оформлення управлінського рішення).

4. Реалізація рішення (доведення рішення до виконавців; створення умов для реалізації рішення; здійснення контролю над процесом реалізації рішення і коригування ходу його виконання; підбиття підсумків виконання рішення й оцінка його результатів) [8].

Загальні функції менеджменту в управлінні інноваційними процесами охоплюють основні та допоміжні інноваційні процеси; взаємодію із замовниками, інвесторами, споживачами та іншими суб'єктами інноваційних процесів. У сфері інноваційного менеджменту формування методів управління (планів, мотивів, наказів, розпоряджень тощо) є логічним продовженням управлінського процесу. Внаслідок виникнення управлінських проблем у результаті управлінської діяльності менеджерів відбуваються розроблення, вибір, ухвалення і реалізація управлінських рішень. У сфері інноваційної діяльності управлінські рішення націлені на виконання завдань, що виникають унаслідок реалізації інноваційних процесів.

Висновки. Сутнісними ознаками інноваційних процесів є: наявність нового знання про властивості процесу, явища, їх складники, взаємозв'язки між ними і зовнішнім середовищем; можливість застосування нових знань для отримання економічного, технічного, технологічного, соціального або іншого ефектів; наявність певних затрат праці, коштів і часу, пов'язаних із реалізацією інновацій. З огляду на це, під інноваційним процесом слід розглядати сукупність етапів із формування нових знань про предмет або явище та їх застосування на практиці для отримання цільового результату – очікуваного ефекту або їх сукупності, що супроводжується певними затратами праці, коштів і часу. У результаті уточнення цього поняття виявлено, що реалізація інновацій супроводжується протіканням основних і допоміжних процесів. Специфіка управління інноваціями полягає у тому, що їх об'єктами є основні та допоміжні інноваційні процеси, які є складниками одного цілого (інноваційних проектів) і поєднані між собою суб'єктами, які залучені до процесу, системою цілей, часовим інтервалом тощо. З огляду на це, принципами управління інноваційними проектами є: системність, адресність, цільовий результат. Їх слід дотримуватися у процесі реалізації загальних і часткових функцій менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» станом на 4 лип. 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/40.
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 14.07.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
3. Дацій О.І. Напрями удосконалення мехнізмів управління інноваційною діяльністю в Україні / О.І. Дацій // Наукові праці державного управління. – 2015. – № 135. – С. 72–76
4. Соціально-економічна ефективність управління інноваційними процесами: загальнодержавний та регіональний аспект / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Л.І. Мельник // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи. – 2004. – Вип. 3. – Ч. 1. – С. 240–255.
5. Замкова Н.Л., Боковець В.В. Управління інноваціями : [навч. посіб.] / Н.Л. Замкова, В.В. Боковець. – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2017. – 241с.
6. Боковець В.В. Удосконалення управління інноваційними процесами на підприємствах кондитерської галузі / В.В. Боковець, В.Д. Мануілова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 85–89.
7. Продіус І.П. Удосконалення управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах / І.П. Продіус, В.В. Кліменко // Труды Одесского политехничного университета. – 2015. – № 1. – С. 273–277.
8. Статистичні дані України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
9. Стеблій Г.Я. Механізм удосконалення управління інноваційною діяльністю підприємств / Г.Я. Стеблій, Н.В. Тувакова // Економічний аналіз. – 2016. – № 15. – С. 185–187.

УДК 005.591.6:634

Бондаренко Т.В.
аспірант
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено проблеми ефективного розвитку садівницьких підприємств в умовах ринкової моделі економіки. Наголошено, що на сучасному етапі одним із головних факторів виведення галузі садівництва України на світовий рівень продуктивності виробництва й забезпечення високої якості одержаної продукції є здійснення активної наукової інноваційної політики, стійкий економічний розвиток садівницьких підприємств. Виокремлено та наведено основні напрями інноваційного розвитку галузі садівництва, якими є агротехнічні, технологічні та організаційно-економічні. Охарактеризовано схему інноваційного процесу в садівництві України. Вдосконалення інноваційної діяльності садівницьких підприємств може бути досягнуто шляхом реалізації низки заходів як макроекономічного, так і мікроекономічного рівнів.

Ключові слова: нововведення, інноваційний розвиток, інноваційний процес, садівницькі підприємства, карликові сади, насадження, плодоягідне виробництво, ефективність виробництва, технологія вирощування.

Бондаренко Т.В. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ САДОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье освещены проблемы эффективного развития садоводческих предприятий в условиях рыночной модели экономики. Отмечено, что на современном этапе одними из главных факторов вывода отрасли садоводства Украины на мировой уровень эффективности производства и обеспечения высокого качества полученной продукции являются осуществление активной инновационной политики и устойчивое экономическое развитие садоводческих предприятий. Выделены и приведены основные направления инновационного развития отрасли садоводства, которыми являются агротехнические, технологические и организационно-экономические. Охарактеризована схема инновационного процесса в садоводстве Украины. Совершенствование инновационной деятельности садоводческих предприятий может быть достигнуто путем реализации ряда мероприятий как макроэкономического, так и микроэкономического уровней.

Ключевые слова: нововведения, инновационное развитие, инновационный процесс, садоводческие предприятия, карликовые сады, насаждения, плодоягодное производство, эффективность производства, технология выращивания.

Bondarenko T.V. INNOVATIVE DEVELOPMENT AS THE CONDITION OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF HORTICULTURAL ENTERPRISES

Issues of effective development of horticultural enterprises in the market economy model are highlighted in this research. It has been noticed that at the present point of time, active innovation policy and sustainable economic development of horticultural enterprises are main factors for Ukrainian horticulture industry to correspond world level production efficiency, ensuring high quality of the products.The main directions of the innovative development of the horticulture industry are defined and presented, namely: agrotechnical, technological, and organizational-economic. The scheme of innovative process of gardening in Ukraine is described.Innovativeness of horticultural enterprises can be improved through the implementation of a number of activities, both on macroeconomic and microeconomic levels.

Keywords: innovation, innovative development, innovation process, horticultural enterprises, dwarf fruit tree gardens, plantations, fruit production, production efficiency, cultivation technology.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки основною метою діяльності садівницьких підприємств є одержання прибутку в розмірі, що забезпечить розширене відтворення виробництва і реалізації плодоягідної продукції. Це досягається на основі інтенсифікації ведення галузі та застосування новітніх технологій, а також нових типів насаджень та сортів плодових і ягідних культур, що в системі повинне забезпечити підвищення ефективності виробництва на основі зниження собівартості одиниці продукції і підвищення її якості. Але при цьому велике значення належить факторам зовнішнього середовища, умовам функціонування ринку плодоягідної продукції з урахуванням особливостей інноваційного ведення садівництва в підприємствах різних форм господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інноваційної діяльності різних типів садівницьких підприємств в Україні займалися такі вчені, як О.Ю. Єрмаков, В.А. Рульєв, В.І. Чорнодон, О.М. Шестопаль, А.І. Шумейко, Л.О. Барабаш та ін.

Однак вимоги сьогодення спрямовані на постійне вдосконалення розвитку галузі садівництва в різних типах господарств, підвищення якості плодів і ягід та економічної ефективності їх виробництва. Питання подальшого розвитку садівницьких підприємств потребують постійного вдосконалення організаційно-економічного механізму їх господарювання на основі здійснення наукових досліджень та запровадження інновацій у даній галузі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні основних заходів щодо вдосконалення інноваційної діяльності садівницьких підприємств та їх вплив на підвищення економічної ефективності виробництва плодів та ягід.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі одними з головних факторів діяльності щодо виведення галузі садівництва України на світовий рівень продуктивності виробництва й забезпечення високої якості одержаної продукції є здійснення активної наукової політики, стійкий економічний розвиток і стимулювання діяльності садівницьких підприємств. Цього можна досягти лише за умови ведення плодоягідного виробництва на інноваційній основі.

Як відомо, інноваційна діяльність пов'язана з пошуком, розробленням і впровадженням нових технологій виробництва, нової продукції, нових напрямів збуту продукції, застосуванням нових організаційних форм тощо. Інноваційний процес об'єднує науку, техніку, економіку, підприємницьку діяльність та управління в єдину систему й охоплює весь комплекс відносин у дослідженнях, виробництві,

обміні, споживанні, формуючи тим самим процес матеріалізації ідей. Цей процес спрямований на ефективне використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу.

У контексті світового розвитку агропромислового виробництва зростаючого значення набуває наука як основний фактор економічного піднесення. Внаслідок загострення конкуренції у виробників виникає більш гостра потреба в удосконаленні використовуваних техніки і технологій для забезпечення стійкості на ринку та максимально можливої доходності їх діяльності. У зв'язку із цим необхідним є вдосконалення механізму впливу інновацій на процес виробництва та на задоволення економічних інтересів садівницьких підприємств.

Основну суть інновацій економісти вбачають у широкому застосуванні у практиці нового винаходу, тобто нововведення, що веде до нового, покращеного, способу ведення виробничої діяльності, спрямованої на отримання прибутку та зменшення витрат виробництва. Проте нині незначна частина винаходів відповідає реальним економічним умовам і у разі застосування у виробництві спроможна забезпечити приріст економічного ефекту. У сфері садівництва нововведення можна поділити на чотири види: біологічні, технічні, хімічні і технологічні. До перших належать нові сорти, гібриди плодових та ягідних культур із більшим біологічним потенціалом і якіснішими господарськими ознаками; до других – нові засоби механізації та автоматизації; до третіх – нові засоби захисту від хвороб та шкідників, мінеральні добрива та гербіциди; до четвертих – нові виробничі, управлінські та інформаційні технології щодо діяльності садівницьких підприємств.

Характерною особливістю інноваційного розвитку в садівництві є часовий фактор, який відбиває життєвий цикл нововведень як складників такого типу розвитку, вказує на нерівномірності, дискретність змін, наявність часових проміжків, за які необхідно ці зміни здійснити. Інноваційний розвиток проявляє себе цілеспрямованим та незворотним унаслідок циклічного переходу на якісно новий рівень. При цьому як складова частина економічного розвитку, будучи багатофакторним процесом, інноваційний розвиток проходить усі етапи нерівномірно, з наявними періодами зростання та спаду, позитивних та негативних тенденцій і тому повинен розглядатися у певному періоді часу.

Основними напрямами інноваційного розвитку галузі садівництва є:

– агротехнічні – використання і виведення нових високопродуктивних і скоростиглих сортів плодоягідних культур; розширення площ зрошення і вдосконалення способів поливу; ефективне застосування добрив, хімічних та біологічних засобів захисту рослин;

– технологічні – застосування високопродуктивної техніки по догляду за садами і ягідниками; використання прогресивних інтенсивних технологій; застосування нових видів тари та упаковки; розширення бази зберігання та реалізації плодоягідної продукції;

– організаційно-економічні – поглиблення спеціалізації і концентрація виробництва, вдосконалення управління галуззю та форм і методів реалізації плодоягідної продукції; забезпечення пільгового кредитування садівницьких підприємств, вдосконалення організації праці та її матеріального стимулювання; забезпечення висококваліфікованими кадрами фахівців.

Постачальники наукової продукції переважно представлені державними підприємствами й організаціями. Поки що діє система, коли держава сама замовляє науці наукову продукцію, сама організовує її впровадження в агропромисловий сектор. Практично при цьому усувається конкуренція у сфері репродукторів наукової продукції на ринку її придбання. Аналіз свідчить про те, що відсутність комерційних посередників між наукою і виробництвом заважає активному освоєнню наукових досягнень. Не сприяє розвитку науково-технічного прогресу й відсутність ділової конкуренції у сфері інновацій. Ситуація, за якої не існує спеціальних інноваційних структур для науки АПК, гальмує ці процеси.

Проблема пошуку нових шляхів формування наукової політики тісно пов'язана з дослідженням реалізації інноваційних процесів на рівні науки та базової виробничої ланки – підприємств. Лише на цих рівнях може сформуватися система реальних економічних інтересів до підготовки і формування запитів на пропоновані до застосування інновації. Ринок наукової продукції вимагає створення дієвих організаційних структур та різноманітних форм підприємництва. Потреба збалансування інтересів виробництва та можливостей саморозвитку науки є центральним завданням, що потребує державного вирішення. Ліквідація застарілих механізмів господарювання, впорядкування організаційно-економічних і правових відносин між партнерами, ліквідація недоліків у визначенні наукових пріоритетів та їх фінансуванні, розвитку матеріально-технічної бази і кадрового потенціалу науки є провідними напрямами вдосконалення процесів підготовки і реалізації досягнень науково-технічного прогресу.

У ринкових умовах господарювання збільшення впливу наукових досліджень на підвищення ефективності садівництва залежить від організації співпраці наукових і виробничих структур на основі товарно-грошових відносин і впровадження в практику інноваційного маркетингу.

В умовах інноваційного процесу діє два господарських суб'єкти: виробник (створювач) і споживач певної новизни [4, с. 184]. У міру того як відбувається перетворення новації в товар, відокремлюються дві фази:

1) створення; 2) розповсюдження нововведень. Перша фаза складається з послідовно виконуваних етапів науково-дослідницьких, організації експериментального виробництва. Особливістю є те, що тут не реалізується ефект, а лише створюються відповідні передумови для цього. На другій же фазі організовуються промислове виробництво та збут, перерозподіляється суспільно корисний ефект між виробниками та посередниками здійснення, а точніше реалізація інноваційного процесу. Схема інноваційного процесу в садівництві України наведена на рис. 1.

Система управлінських дій у розрізі інноваційної діяльності садівницьких підприємств повинна бути спрямована на забезпечення відповідності й підвищення рівнів організаційного, технічного, технологічного, економічного, трудового потенціалу конкретного підприємства із загальносистемним потенціалом; узгодженість рівня розвитку системи з методами управління.

У галузі садівництва поширеним явищем є наповнення ринку плодами західноєвропейського виробництва, тому перед вітчизняними садівницькими підприємствами гостро постало питання переходу на високопродуктивні ресурсозберігаючі технології, щоб конкурувати на рівних із зарубіжними товаровиробниками плодів та уникнути тим самим банкрутства.

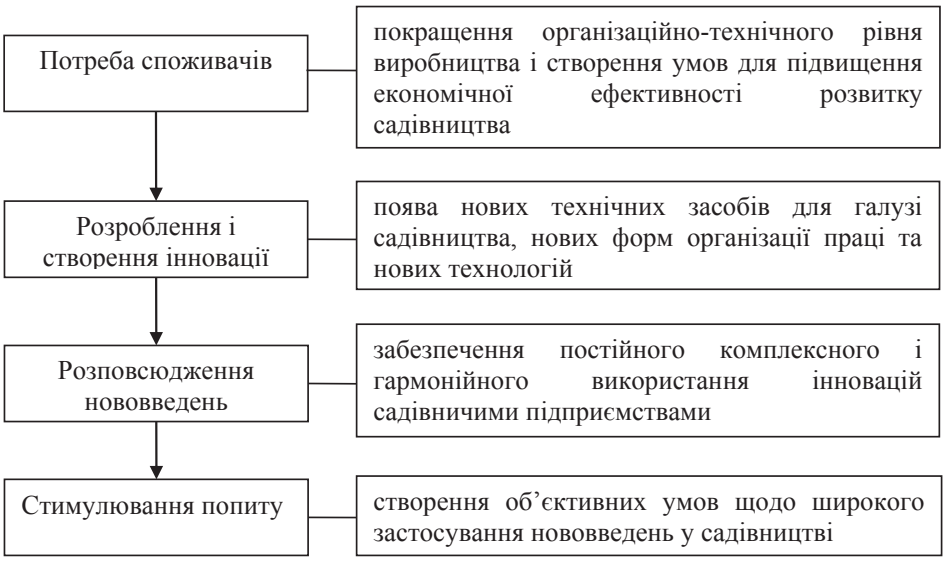

Рис. 1. Схема інноваційного процесу в садівництві

(розробка автора)

Основними особливостями нових інтенсивних типів насаджень плодових культур є збільшення кількості дерев на одиницю площі, зниження висоти та зменшення параметрів їх крони. Найбільш ефективним типом промислового саду нині є інтенсивний сад на слабкорослих підщепах. До переваг таких високоінтенсивних насаджень належать скороплідність, висока якість продукції та вища продуктивність.

Зрошення плодових насаджень є важливим фактором у технології європейського інтенсивного садівництва. Для цього тут будується система краплинного зрошення й одразу після садіння дерев застосовується фертигація (полив з одночасним внесенням розчинних у воді мінеральних добрив). Недоліками фертигації є значні капітальні витрати на створення системи, хоча вони й швидко окуповуються. До того ж застосування фертигації потребує спеціальної підготовки й устаткування, адже не всі прості мінеральні добрива можна змішувати у високих концентраціях.

Високоінтенсивні сади голландського типу можуть знайти застосування у зонах культивування насаджень яблуні на підщепі М9 за наявності працівників відповідної кваліфікації, ретельного добору місць для їх закладання і належного дотримання технології вирощування, щоб повністю проявилися їх потенційна продуктивність і можливість окупити пов'язані із цим витрати.

Черкащина – традиційний регіон промислового садівництва, де домінуючою культурою завжди була яблуня. Сортимент цієї культури на сучасному етапі розвитку садівництва досить різноманітний: від старих сортів народної до нових вітчизняної та зарубіжної селекції. Необхідністю для садівницьких підприємств під час формування їх як ринково орієнтованих підприємницьких структур є оновлення плодових насаджень у плані переходу від низько- до високоінтенсивних і спроможних давати плодову продукцію, що є конкурентоспроможною за виробничо-економічними показниками.

За останні роки у світі створено багато нових сортів яблуні з високим біологічним потенціалом господарсько цінних ознак. Ці сорти дають можливість для безперервного забезпечення споживача плодами високої якості. На жаль, сорти української селекції з економічних і організаційних причин повільно проходять етапи сортовивчення і мало відомі вітчизняному виробнику. Останній нині більше ознайомлений із зарубіжним сортиментом через рекламу, тому наші садівники починають закладати насадження яблуні новими закордонними сортами, поведінка яких в умовах України недостатньо вивчена і висвітлена в науковій літературі.

Загальновідомо, що в різних ґрунтово-кліматичних умовах різні сорти проявляють свої потенційні можливості неоднаково. Отже, необхідно серед великого розмаїття сортів яблуні виявити ті, що забезпечать у природних умовах Черкащини виробництво достатньої кількості продукції з найкращими товарними і смаковими якостями і будуть економічно високоефективні.

Сорт поряд із високою продуктивністю повинен відзначатися раннім вступом у плодоношення, стабільністю цього показника та забезпечувати швидку окупність капітальних вкладень на створення насаджень. Важливими умовами високої рентабельності галузі є висока товарність і споживча якість плодів, лежкість їх та реалізаційна ціна, що забезпечується лише за оптимальної вікової структури садів і відповідного догляду.

В Україні, зокрема в Черкаській області, де кліматичні умови та соціально-економічна ситуація відрізняються від західноєвропейських, перспективним убачається створення садів на напівкарликових та середньорослих вегетативно розмножуваних підщепах.

Запропонована інноваційно-інвестиційна технологія виробництва яблук для садівницьких підприємств Черкащини включає такі складники (табл. 1).

У подальшому перспективними будуть інтенсивні насадження яблуні на карликових підщепах М9 для Лісостепу із щільністю дерев 1,5–3 тис. на 1 га сортами вітчизняної селекції. Технологія вирощування плодів яблуні на слаборослих підщепах передбачає формування малооб'ємної крони дерев типу «вільноростучий кущ» або «струнке веретено» і забезпечує врожайність плодів 350–450 ц/га за садіння 4 х 1–2 м. Час вступу в плодоношення – третій-четвертий рік, період продуктивного використання –

Таблиця 1

Складники інноваційно-інвестиційної технології виробництва яблук

Складові технології	
Сорти	Айдаред, Флоріна, Джонаголд, Голден Делішез, Чемпіон, Рено
Підщепи	М9, М4, М26
Схема розміщення, м	4 х 1,5
Тип крони	Округла малогабаритна; формують із висотою штамба 40–50 см, закладанням 4–5 основних скелетних гілок у нижньому ярусі; висота дерев до 3 м
Удобрення	Альтернативні енергозаощаджувальні та екологобезпечні системи удобрення плодових культур, заміна традиційних органічних добрив на сидеральні та мінімально необхідне застосуванні мінеральних
Система захисту насад-жень від шкідників і хвороб	Обприскування проводяться з урахуванням моніторингу шкідливих комах і кліщів та критичних періодів розвитку хвороб. Використання імунних сортів (Голден Делішез, Айдаред, Рено) зменшує на 40-50 кг/га витрати фунгіцидів у боротьбі з паршею яблуні
Система машин	Косарка КР-3, фреза ФАС-0,7, машина для викопування саджанців ВСН-1, збирач гілок ВС-2,5, пристрій для внесення гербіцидів в ущільнених садах. Для обробки препаратами використовують обприскувачі: ОПВ-2000, ОП- 2000 А, ОВ - 630.
Вступ дерев у товарне плодоношення	Третій-четвертий
Врожайність у період повного плодоношення	35–45 т/га
Строк експлуатації насаджень	10–12 років

Таблиця 2

Ефективність інноваційно-інвестиційної технології виробництва яблук

Показники	Схема розміщення, м		
	6х4	4х1,5	6х4 в % до 4х1,5
Капітальні вкладення на створення 1 га насаджень, тис. грн.	18,2	20,4	112,7
Витрати праці на створення 1 га насаджень, люд.-год.	528	496	93,9
Виробничі витрати на 1 га, тис. грн.	6,9	9,1	137,9
Врожайність, ц/га	98,4	150,2	152,6
Виробнича собівартість 1 ц продукції, грн.	357,2	286,4	80,2
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	358,8	288,6	80,4
Вартість продукції з 1 га в цінах реалізації, тис. грн.	9,6	15,3	159,4
Ціна реалізації 1 ц, грн.	604,4	604,4	-
Прибуток з 1 га насаджень, тис. грн.	2,7	6,2	222,6
Рівень рентабельності виробництва, %	39,1	58,1	174,2
Трудомісткість виробництва продукції 1 ц, люд.-год.	5,4	3,3	61,1
Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень	0,15	0,36	200
Строк окупності капітальних вкладень, років	6,7	3,3	9,2

10–12 років. Обовґязкове встановлення опори або шпалери (струнке веретено), краплинне зрошення з одночасним підживленням рослин, що потребує значних коштів для створення і догляду за ним. Такі насадження створюються в окремих садівницьких господарствах, що мають відповідну матеріально-технічну базу та кваліфікованих спеціалістів.

Галузь садівництва базується на продуктивному використанні багаторічних насаджень, тому одним із головних факторів її високоефективної роботи є детальний підбір сорто-підщепного складу насаджень та визначення найбільш оптимальних агроприйомів вирощування рослин, які в конкретних грунтово-кліматичних умовах забезпечили б максимальну ефективність.

Нині вітчизняними науковцями розроблено та пропонується виробництву декілька технологій вирощування плодів яблуні в садах різних конструкцій як у зрошуваних, так і богарних умовах, тому під час визначення типу інтенсивного насадження потрібно враховувати економічну ефективність технології, що пропонується, та можливість її застосування в кожному конкретному садівницькому підприємстві (табл. 2).

Як видно з наведених у таблиці 2 даних, створювані науковими установами із садівництва високоінтенсивні технології виробництва плодів здатні забезпечити підприємствам високі прибутки. Ці технології порівняно з традиційними, вимагаючи більших витрат на створення та догляд за молодими насадженнями, одночасно забезпечують і високий рівень окупності вкладених ресурсів, а в першу чергу – ефективне використання землі.

Пріоритетними напрямами науково-технічного процесу в садівництві є: ресурсозбереження, зниження трудомісткості продукції, прискорення окупності капіталовкладень, упровадження екологічно чистих технологій, концентрація насаджень у зонах, найбільш сприятливих для їх вирощування.

Завдання полягає в тому, щоб взяти все краще із зарубіжних технологій, поєднати їх із вітчизняними досягненнями та місцевими помологічними сортами і вийти на вищій рівень інтенсивності українського садівництва.

Головним стимулом для використання інновацій сільськогосподарськими підприємствами є їх вища ефективність порівняно зі старими технологіями. Проте через важкий фінансовий стан знизилася інноваційна активність садівницьких господарств, а саме: зменшилися площі закладання нових садів, погіршився догляд за наявними насадженнями внаслідок обмеженості оборотних коштів.

Попит на наукові розробки в садівництві залежить значною мірою від інвестицій на закладання насаджень, які через обмеженість власних коштів та малодоступність кредитних ресурсів у сільськогосподарських підприємств майже відсутні, тому стимулювання інвестицій на закладання насаджень сприятиме активізації інноваційної діяльності в садівництві [3, с. 89].

Для стимулювання інноваційної діяльності в садівництві пропонується виділяти кошти переважно на зворотній основі. Пряме фінансування необхідне лише для державних дослідних господарств на реалізацію проектів, які б сприяли поширенню інновацій у галузі: організація виробництва безвірусного посадкового матеріалу, закладання маточно-живцевих насаджень нових сортів та дослідно-показових садів.

Висновки. Удосконалення інноваційної діяльності садівницьких підприємств може бути досягнуто шляхом реалізації низки заходів як макроекономічного, так і мікроекономічного рівнів.

На макрорівні (галузевому й у сфері наукової діяльності):

– перебудова системи організації наукових досліджень відповідно до вимог ринкових відносин, а також пропозицій виробників;

– створення експертних груп для прогнозування інновацій із залученням провідних фахівців економіки, науки, освіти, фінансів, спеціалістів галузі, а також представників державних адміністрацій;

– створення галузевого фонду передачі нових технологій підприємствам галузі;

– підтримка експортоорієнтованих виробників, що прагнуть перейти на міжнародні стандарти;

– зміна принципів оцінки господарської діяльності підприємств на основі вимог міжнародного стандарту щодо вдосконалення обліку і звітності та урахування впливу об'єктивних законів ринкових відносин (вартості, попиту, пропозиції та ін.);

– визначення пріоритетних напрямів розвитку наукових досліджень і розробок у галузі, врахування цих пріоритетів під час розподілу державних коштів, фінансування пріоритетних пошукових наукових досліджень;

– створення галузевої системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності з використанням сучасних засобів інформатики;

На мікрорівні (підприємства):

– впровадження принципів інноваційного менеджменту з урахуванням таких ринкових чинників, як забезпечення більшої гнучкості виробництва у зв'язку з необхідністю швидкого пристосування до змін попиту і пропозиції на ринку, економії енергоресурсів і зниження витрат тощо;

– реалізація основних засад інноваційної політики підприємства шляхом розроблення відповідної програми, в якій відбиваються взаємопов'язані за термінами, ресурсами і виконавцями основні мета, завдання й етапи реалізації інновацій на відносно близьку чи віддаленішу перспективу;

– посилення активності ринкової стратегії, вихід на зовнішні ринки, у тому числі й країн дальнього зарубіжжя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабаш Л.О. Шляхи підвищення ефективності промислового садівництва / Л.О. Барабаш // Наукове забезпечення розвитку галузей садівництва, виноградарства та виноробства : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – Велика Бакта, 2013. – С. 87.
2. Єрмаков О.Ю. Ефективність інвестицій в садівництво : [монографія] / О.Ю. Єрмаков, М.І. Кісіль, В.І. Чорнодон. – Тернопіль : Крок, 2011. – С. 234.
3. Єрмаков О.Ю. Особливості адаптації садівництва України до ринкових умов господарювання / О.Ю. Єрмаков // Садівництво : міжвід. тем. наук. збірник. – К., 1998. – С. 261–265.
4. Єрмаков О.Ю. Організація сільськогосподарського виробництва : [навчально-методичний посібник для студентів аграрних вишів] / О.Ю. Єрмаков. – К.: ВЦ НАУ, 2007. – С. 266.
5. Коваленко І.В. Стан інвестування інноваційних проектів переробних підприємств АПК регіону / І.В. Коваленко // Ученые записки Крымского инженер.-пед. ин-та. – 2008. – № 12. – С. 89.
6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 184.
7. Мармуль Л.О. Організаційно-економічні засади формування та розвитку ринку плодоягідної продукції : [монографія] / Л.О. Мармуль, С.В. Коваль. – Херсон : Айлант, 2008. – С. 160.
8. Харів П. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : [монографія] / П. Харів ; Тернопільська акад. народного госп. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 323 с.

УДК 338.24

Гайденко С.М.
асистент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Статтю присвячено теоретичним питанням розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Проаналізовано та систематизовано різні підходи до визначення розвитку сучасних підприємств. Удосконалено визначення «розвиток підприємств житлово-комунального господарства».
Ключові слова: житлово-комунальне господарство, розвиток, методи, підходи, сталий розвиток.

Гайденко С.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
Статья посвящена теоретическим вопросам развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Проанализированы и систематизированы различные подходы к определению развития современных предприятий. Усовершенствовано определение «развитие предприятий жилищно-коммунального хозяйства».
Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, развитие, методы, подходы, устойчивое развитие.

Gaidenko S.N. THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISES HOUSING AND COMMUNAL
The article is devoted to theoretical problems of housing and communal services. Analyzed and systematized different approaches to the definition of modern enterprises. Improved definition of «development of housing and communal services.
Keywords: utilities, development, methods, approaches, sustainable development.

Постановка проблеми. У процесі розроблення та впровадження стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства важливого значення набувають визначення категоріального апарату поняття «розвиток підприємств житлово-комунального господарства», характеристика його показників та їх моделювання.

Наявні теоретико-методологічні підходи до визначення категорії «розвиток» мають різноаспектність положень, що зумовлено вільним трактуванням цього поняття. Крім того, у рамках визначених підходів залишаються невирішеними проблеми характеристики структурних елементів розвитку, його оцінки у системі розроблення й упровадження стратегії управління житлово-комунальним комплексом, що є важливим питанням сьогодення та потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення розвитку підприємств житлово-комунального господарства вирішуються в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: Ю. Аніскіна, Е. Короткова, Ю. Масленнікова, Л. Забродської, І. Фролова. Теоретико-методичні положення щодо розвитку підприємств обґрунтовані в дослідженнях В. Пономаренка, А. Тридіда, М. Кизима, О. Шубравської, О. Раєвнєвої [1–3].

У сучасних економічних умовах питання розвитку підприємств уважається одним із ключових під час здійснення господарської діяльності. Категорію «розвиток» учені розглядають переважно в контексті циклічності «фаз» економіки, проте підприємства житлово-комунального господарства мають особливість, пов'язану зі специфікою надання послуг, що залишається не вирішеним у «теорії розвитку».

Мета статті полягає в аналізі та подальшому розвитку наукових положень щодо визначення розвитку підприємств у сучасному економічному просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальній теорії поняття «розвиток» визначається як необоротна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, у результаті якої виникає новий якісний стан об'єкта – його складу або структури. У фундаментальних дослідженнях Й. Шумпетера економічний розвиток розглядається з позиції змін, які відбуваються в економічному житті, і процесів, що характеризуються інноваційними трансформаціями на основі впровадження нових комбінацій, яке призводить до нового, більш прогресивного становища [1]. Слід відзначити, що в деяких роботах розвиток визначається як комплекс дій або зумовлених процесів, які призводять до змін у формуванні більш якісного становища [2]. У цьому контексті показовими є дослідження Е. Короткова, Ю. Масленнікова, Л. Забродської [1–3]. Зокрема, Е. Коротков обґрунтовує категорію «розвиток» із позиції досягнення більш нової якості забезпечення життєдіяльності. Ю. Масленніков фокусує увагу на переходах від одного якісного стану до іншого, тим самим підкреслюючи динамічність цієї категорії, що зумовлена перманентними змінами. Л. Забродська, поглиблюючи дослідження категорії «розвиток» із позиції процесу, фокусує увагу на еволюційності цього поняття, яке зумовлює зміни та трансформації від простого до більш складного стану системи. Заслуговують на увагу погляди Ю. Аніскіна, який розглядає розвиток на основі трансформацій, які призводять до виконання більш високих та якісних послуг, складної структури організацій та випуску продукції [4]. І. Фролов [4] розглядає розвиток із позиції постійних трансформацій, що зумовлюють перехід від старого стану до нового, більш інноваційного стану, який має більш складну внутрішню систему та зовнішні взаємозв'язки.

Ураховуючи важливу особливість розвитку як категорії, що характеризує більш якісний стан економічної системи, слід звернути увагу на погляд О. Єрохіна, який визначає розвиток системи як якісну зміну складу зв'язків (тобто структури) і функціонування системи, тобто якісну зміну системи [4]. Подібну точку зору розділяє О. Шубравська, яка визначає розвиток системи з позиції функціонального підходу, який характеризує процес переходу з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик [5].

У рамках представленого підходу В. Пономаренко, А. Тридід та М. Кизим розглядають розвиток як процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, у результаті чого підвищуються її протидія дестабілізаційному впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування [6]. На основі визначеного підходу характеристики категорії «розвиток» М. Афанасьєв, В. Рогожин та В. Рудика обґрунтовують це поняття як об'єктивну зміну тільки якісних характеристик системи, спричинених як фундаментальними законами природи, так і закономірностями функціонування конкретних систем [7]. При цьому О. Раєвнєва характеризує розвиток підприємства як унікальний процес трансформацій відкритої системи у просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий атрактор функціонування [7].

Деякі автори під час визначення категорії «розвиток» зосереджують увагу на особливостях здійснення змін у рамках системи під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Зокрема, І. Богатирьов характеризує цю категорію як сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, які об'єктивно протікають у соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також призводять до переходу і фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах [8].

На постійні трансформації в межах розвитку системи економічних відносин указують деякі вчені. Зокрема, група авторів під керівництвом Є. Короткова вказує на необхідність здійснення змін для забезпечення розвитку, що ведуть до підвищення опірності і життєвості системи, здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища. З позиції забезпечення можливостей розглядає розвиток Р. Акофф, який дає змогу задовольняти власні потреби та потреби інших [8]. Окрім того, він указує на те, що процес розвитку неможливо ототожнювати зі зростанням, оскільки забезпечення зростання характеризується збільшенням в обсягах і масштабах, а розвиток сприяє збільшенню компетенції та здатності.

На противагу від представлених підходів у розглянутих дослідженнях розвиток визначається як категорія, що зумовлена протиріччями, які викликають зміни протягом відповідного періоду часу. Крім того, у рамках цієї категорії визначається поняття «саморозвиток», яке є незворотнім процесом зміни економічних систем на основі реалізації внутрішніх механізмів самоорганізації. При цьому М. Долішній визначає процес розвитку з позиції самотрансформації системи, яка відтворює себе на розширеній основі, що тотожно росту; якщо цей ріст відбувається переважно за рахунок збільшення кількісних параметрів, то, очевидно, має місце зростання; якщо функціонування супроводжується прогресивними змінами, зокрема, в її структурі, то відбувається розвиток. Більш того, вчений указує, що ядром регіональної політики України має стати стимулювання регіонального розвитку [9].

Обґрунтовуючи підходи до визначення категорії «розвиток», учені розглядають дане поняття в контексті циклічності «фаз» економіки:

– криза, яка характеризується скороченням обсягів виробництва і ділової активності, падінням цін, затоварюванням, зростанням безробіття і кількості банкрутств;

– депресія (стагнація) – характеризується стабілізацією економічної системи після нарощування кризових явищ;

– початок зростання або «пожвавлення», ознаками якого є збільшення основних економічних показників економіки та зміцнення її потенціалу;

– розвиток – «прискорення економічного зростання» та максимізація показників економічного розвитку.

Отже, виходячи із циклічності економіки, розвиток змінюється процесами стагнації або накопиченням кризових явищ і виступає еволюційним процесом, що сприяє досягненню більш якісного стану. Виходячи із цільового спрямування категорії «розвиток», Л. Білоусова відзначає, що економічний розвиток – це мета, а економічне зростання – інструмент досягнення цієї мети.

Загалом сучасні вчені визначають такі характеристики та ознаки категорії «розвиток»: якісні та кількісні зміни; цілеспрямований процес; можливість адаптації до зовнішніх економічних умов; орієнтованість на протидію від впливів факторів зовнішнього й внутрішнього середовища; формування підґрунтя для здійснення покращень; довгостроковість здійснення дій; можливість нарощування потенціалу підприємств; інтеграція підприємств; забезпечення ефективності й результативності діяльності підприємств; забезпечення конкурентних переваг.

На противагу від представлених характеристик є окреме визначення ознак розвитку: за характером змін; за джерелами розвитку; за масштабами змін та трансформацій; за особливостями стану та напрямами функціонування, складністю об'єктів; за характеристиками суб'єктів розвитку; за визначенням напрямів та тенденцій розвитку; за кількістю напрямів розвитку та забезпечення взаємозв'язків і їх складністю; системність змін та їх кількісна характеристика.

Узагальнюючи представлені підходи до визначення категорії «розвиток» слід виокремити такі характеристики (рис. 1).

Характеризуючи поняття «розвиток», у деяких наукових роботах увага фокусується на його видах. Так, В. Пономаренко, О. Пушкар та О. Тридід визначають категорію «керований розвиток», який характеризується як системна категорія, де об'єднані процеси реструктуризації та реінжинірінгу, інноваційні та інвестиційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури управління на основі зворотних зв'язків, де вирішуються завдання стратегічного й тактичного управління, а також запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком [6]. У цьому контексті заслуговує на увагу точка зору Ю. Погорєлова, який виділяє такі види розвитку:

– одновекторний – характеризується окремим (відповідним) напрямом у конкретній сфері;

– багатовекторний – визначається декількома напрямами з можливістю функціонування підприємств у декількох сферах;

– фронтальний – визначається як розвиток підприємства, за якого виділяється декілька векторів, які є односпрямованими або як мінімум несуперечливими й охоплюють різні функціональні підсистеми підприємства або його поведінку на різних ринках [6].

За термінологічним змістом, за видами та характеристиками категорія «розвиток» пов'язана із категорією «еволюція», яка орієнована на забезпечення й досягнення більш якісного стану підприємствами. Водночас їх необхідно розрізняти, оскільки поняття «розвиток» є більш широким, а еволюція визначає тільки один із типів розвитку – певні трансформації або зміни.

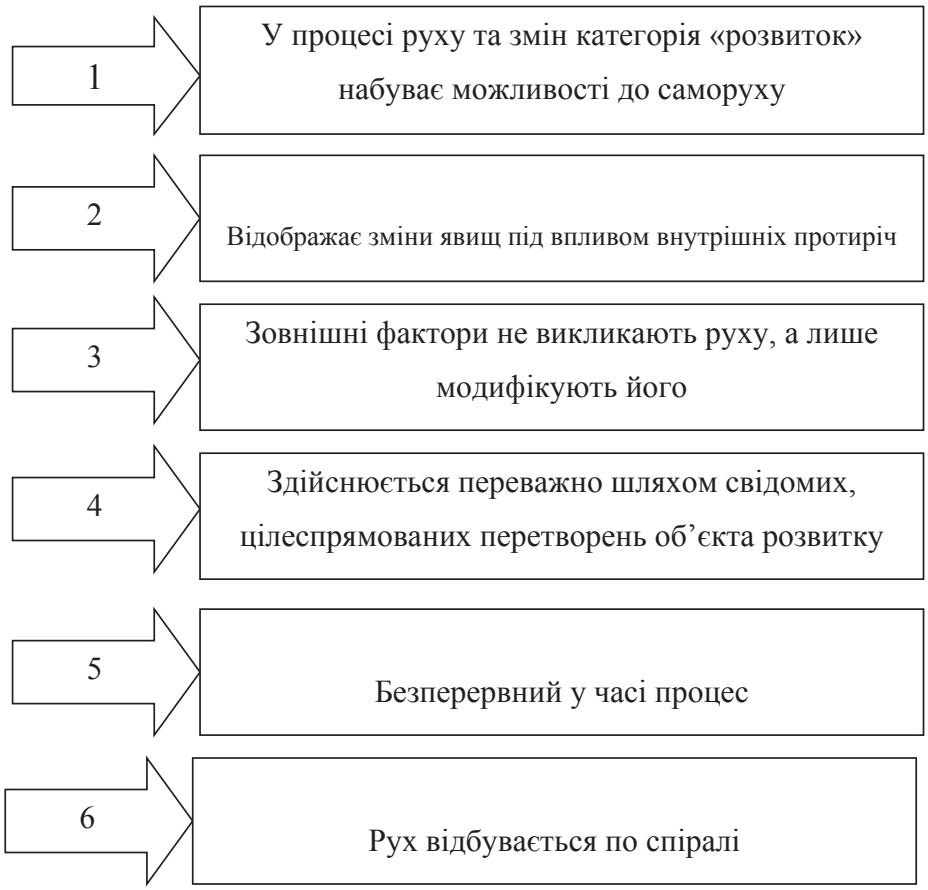

Рис. 1. Характеристики категорії «розвиток»

У вітчизняному законодавстві визначається поняття сталого розвитку. Зокрема, відповідно до Постанови Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24 грудня 1999 р. № 1359-XIV, сталий розвиток населених пунктів визначається як соціально, економічно й екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини [7].

Окрім того, згідно із цим нормативно-правовим документом, визначені проблеми сталого розвитку населених пунктів, які зумовлені диспропорціями і дисбалансами, що вникають і поглиблюються у сфері житлово-комунального господарства:

– погіршуються стан житлово-комунального господарства, санітарно-гігієнічна та епідеміологічна ситуація, особливо у великих містах;

– зменшуються обсяги капітальних вкладень у розвиток населених пунктів і житлове будівництво, введення в експлуатацію нових та відремонтованих жилих будинків. Показник середньої забезпеченості житлом в України у 2–2,5 рази менший, ніж у західноєвропейських країнах;

– спостерігається тенденція збільшення загальної площі територій населених пунктів;

– майже четверта частина інженерних мереж і комунікацій перебуває в незадовільному стані;

– недосконаліть промислових технологій, систем землекористування, невідповідність потребам виробництва екологічної інфраструктури, систем вилучення, переробки і знешкодження відходів, відсутність зворотного водоспоживання на промислових підприємствах, зношення інженерної інфраструктури призводить до значного забруднення атмосферного повітря, водних і земельних ресурсів, погіршення загального санітарно-гігієнічного стану та екологічної ситуації не тільки суходолу, але й Чорного і Азовського морів;

– нестабільність соціально-економічних умов у державі на перехідному етапі, відсутність науково обґрунтованої, чітко визначеної стратегії її сталого розвитку, ефективного реформування економіки та її державного регулювання, недосконаліть законодавчого і нормативного забезпечення формування адекватного умовам ринку фінансового, правового, інформаційно-комунікаційного простору, недосконаліть правових, організаційних, економічних засад діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, фізичних і юридичних осіб щодо формування повноцінного життєвого середовища.

Крім того, сталий соціально-економічний розвиток України визначається як сукупність духовних, соціальних, економічних, політичних процесів, що розгортаються в суспільстві, для досягнення гармонійного розвитку людини, суспільства, економіки та навколишнього середовища [10]. Більш того, новою

парадигмою розвитку українського суспільства, яка є узгодженою з більшістю країн світу, розглядається парадигма сталого розвитку, яку доцільно розуміти не лише в контексті зміни стосунків людини і природи задля розширення можливостей економічного зростання, а як скоординовану глобальну стратегію виживання людства, орієнтовану на збереження і відновлення природних спільнот у масштабах, необхідних для повернення до меж господарської місткості біосфери [10].

Сталий розвиток як категорія визначається також із позиції гармонізації продуктивних сил, задоволення потреб місцевої громади, забезпечення збереження навколишнього середовища, забезпечення реалізації усього потенціалу. У контексті визначення поняття «сталий розвиток» деякі вчені характеризують його як зумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попитом на продукцію, масштабом діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом тривалого періоду часу процес змін, які трапляються у функціонуванні підприємства [5]. М. Згуровський визначає поняття «сталий розвиток» як процес розвитку держави на основі узгодження і гармонізації екологічного, соціального та економічного складників і задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь [6].

При цьому поняття сталого розвитку в сучасній економічній науці має досить суперечливий характер. Воно виникло внаслідок помилок, пов'язаних із певним переводом цього поняття. Так, в оригіналі від англійської sustainable development дослівно переводиться як «підтриманий розвиток», що має інше визначення, ніж сталий розвиток. Більш того, термін sustainability характеризує стан стійкості або рівноваги, що суперечить сутності поняття «розвиток». Виникають протиріччя, пов'язані із самими словосполученням. Зокрема, сталий, або стійкий, характеризує наявність певної рівноваги, натомість розвиток визначається постійними трансформаціями системи та її переходу від одного стану до іншого.

Отже, враховуючи вищезазначене, використання терміну «сталий розвиток» є недоцільним і негативно впливає на категоріальний базис самого поняття «розвиток», що особливо проявляється на регіональному рівні.

У сучасних наукових дослідженнях обґрунтовується поняття організаційного розвитку. Зокрема, Ф. Хміль визначає його як довготермінову роботу в організації щодо вдосконалення процесів вирішення проблем і оновлення та характеризує постійні трансформації [1]. Поряд із цим визначенням О. Коршунова фокусує увагу на процесі формування, накопичення та використання стратегічних здатностей для забезпечення зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції підприємства на ринках праці, капіталу та товарів відповідно до інтересів різних груп суб'єктів ринку [3]. Більше того, вона відзначає, що розвиток призводить не тільки до кількісного зростання організації, але й до значних якісних змін, що дасть змогу зміцнити потенціал підприємства на основі формування нових здібностей.

Висновки. Отже, розвиток підприємств житлово-комунального господарства в процесі розроблення та реалізації відповідної стратегії доцільно визначати як комплексний процес, що призводить до зростання показників їх функціонування, які дадуть змогу досягти нового стану для збільшення рівня якості наданих житлово-комунальних послуг та життєдіяльності населення. Таке визначення відобразить не тільки наукове тлумачення, а й законодавче, оскільки представляє процес із позиції комплексу заходів, які спрямовані на досягнення сталого розвитку регіонів шляхом поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави у цілому. При цьому визначено принципи розвитку житлово-комунального господарства на регіональному рівні: забезпечення сталого функціонування і динамічного розвитку сфери житлово-комунального господарства; вдосконалення системи управління житлово-комунальним господарством; стимулювання інвестиційної діяльності у сфері житлово-комунального господарства; пріоритетності інноваційного розвитку в життєзабезпеченні населених пунктів, сприяння науково-технічному прогресу у сфері житлово-комунального господарства; відповідальності органів місцевого самоврядування за ефективне використання майна територіальної громади та забезпечення населення житлово-комунальними послугами відповідно до державних соціальних стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрями дослідження / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 42.
2. Feurer R., Chaharbaghi K. Розробка стратегії: минуле, сучасність та майбутнє / R. Feurer, K. Chaharbaghi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/strategy/str004.html.
3. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
4. Кринська Л.І. Системний підхід до побудови моделі розвитку регіонів / Л.І. Кринська // Культура народів Причорномор'я. – 2004. – № 55. – С. 101.
5. Шевчук В.В. Динаміка показників виконання завдань реформування ЖКГ: ретроспектива, недоліки та позитивний досвід / В.В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=147
6. Положення про територіальний орган Державної житлово-комунальної інспекції Державну житлово-комунальну інспекцію у Харківській області : Наказ Державної житлово-комунальної інспекції від 23.04.2009 № 32.
7. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
8. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
9. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети : [монографія] / М.І. Долішній. – К. : Наук. думка, 2006. – 512 с.
10. Порядок визначення виконавця житлово-комунальних послуг у житловому фонді : Наказ Держжитлокомунгоспу від 25.04.05 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minjkg.gov.ua.

УДК 657.421.3:658.14

Грабчак В.І.
аспірант кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕПУТАЦІЯ ЯК ГОЛОВНЕ ДЖЕРЕЛО КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено визначення капіталізації підприємства. Надано класифікацію даного поняття. Сформульовано головні джерела капіталізації. Подано визначення репутації підприємства та внутрішніх факторів, що впливають на її формування. Виділено найбільш яскраві приклади кризових ситуацій на підприємствах торгівлі та досліджено їх вплив на капіталізацію та репутацію підприємства торгівлі. Визначено вплив кризової ситуації та репутацію підприємства на його капіталізацію.

Ключові слова: капіталізація підприємства, джерела капіталізації, репутація підприємства, акція, кризова ситуація, скандальна ситуація.

Грабчак В.И. РЕПУТАЦИЯ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье исследовано определение капитализации предприятия. Предоставлена классификация данного понятия. Сформулированы основные источники капитализации. Дано определение репутации предприятия и внутренних факторов, влияющих на ее формирование. Выделены наиболее яркие примеры кризисных ситуаций на предприятиях торговли и исследовано их влияние на капитализацию и репутацию предприятия торговли. Определено влияние кризисной ситуации и репутации предприятия на его капитализацию.

Ключевые слова: капитализация предприятия, источники капитализации, репутация предприятия, акция, кризисная ситуация, скандальная ситуация.

Hrabchak V.I. REPUTATION AS THE MAIN SOURCE OF COMPANY'S CAPITALIZATION
This article explores the definition of "company's capitalization". Given the classification of this concept. Formulated the capitalization main sources. Posted the definition of "company's reputation" and the internal factors affecting on it. Highlighted the brightest examples of crisis situations in trade companies and explored the effect on the capitalization and reputation of trading enterprises. Determined the crisis situation and company's reputation influence on its capitalization.

Keywords: a company capitalization, capitalization sources, a company reputation, a share, a crisis situation, a scandal situation.

Постановка проблеми. В умовах ринкового перетворення та соціалізації економіки проблема репутації підприємства є актуальною з теоретичного та практичного поглядів. Пропонуємо дослідити вплив репутації підприємства торгівлі на формування його капіталізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, у яких досліджуються теоретичні та практичні аспекти визначення вартості та капіталізації корпорацій, слід виокремити публікації таких іноземних науковців, як: Ф. Моділіані, М. Міллер, Р. Брілі, С. Маєрс, М. Сіровер, Е. Арзак, Т. Коупленд, Дж. Олсон, Г. Мандл, К. Рабель, П. Зепельфріке, В. Пеемьоллер та ін.

Питання капіталізації підприємств розглядаються в працях таких відомих вітчизняних науковців, як Н.Ю. Брюховецька, В.М. Геєць, М.А. Козоріз, О.Я. Побурко, Г.П. Федорова, І.Й. Яремко, І. Івашковська, Д. Степанов, О. Мендрул, Т. Момот та ін.

Вагомий внесок у сучасне розуміння сутності репутації як наукової категорії зробили такі західні дослідники, як А. Алчіан, Г. Демсец, Л. Гейнс, К. Фомбран, Г. Даулинг, Дж. Дорлі, Н.Ф. Гарсія. До вітчизняних науковців, які займаються даною проблематикою, можна віднести О.М. Ляшенко та Є.В. Дмитрука, а також Е.О. Васильконову.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина науковців у своїх працях виокремлюють поняття репутації та капіталізації підприємства та розглядають їх самостійно. Варто розглянути репутацію як головне джерело капіталізації підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні впливу репутації підприємства торгівлі на його капіталізацію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «капіталізація» не нове, проте єдиного визначення даної категорії нині в Україні не склалося. Немає чіткого розмежування понять щодо капіталізації в різних сферах економіки. Терміном «капіталізація» характеризують вартість підприємства, прибуток, грошові потоки, дивіденди, вклади, відсотки, природні ресурси та ін. [1, с. 8].

Оскільки стаття спрямована на дослідження впливу репутації підприємства торгівлі на його капіталізацію, пропонуємо використовувати поняття «капіталізація», яке велика кількість науковців визначає як ринкову вартість підприємства [1].

Більшість науковців удається до класифікації капіталізації підприємств залежно від механізмів нарощування та пропонують розрізняти реальну капіталізацію, суб'єктивну (або маркетингову) та фіктивну (ринкову) (рис. 1), що має економічний сенс [1–3].

Згідно з рис. 1, реальна капіталізація виражається у збільшенні реальної вартості майна компанії. В основі такої форми капіталізації лежить фінансово-господарська діяльність, яка виражається трансформаціями матеріальних ресурсів і грошового капіталу – реінвестування частини прибутку у збільшення капітальних активів, які є джерелом майбутніх доходів господарюючого суб'єкту. Маркетингова капіталізація відбувається за рахунок зростання вартості нематеріальних активів, їх переоцінювання. Сутність маркетингової капіталізації полягає в тому, що підприємство, накопичуючи нематеріальні ресурси, проводячи маркетингові рекламні кампанії, оцінюючи репутацію, створюючи об'єкти інтелектуальної власності, змінює власну вартість у біу зростання, тобто відбувається так званий «відрив» від реальної вартості підприємства. Характер таких операцій є, безумовно, суб'єктивним, відповідно до цього, маркетингову капіталізацію в економічній літературі також називають суб'єктивною капіталізацією [4; 5].

Ринкова, або фіктивна, капіталізація виявляється на розвинутих стадіях ринкової економіки, де поширені акціонерна форма власності, вільний обіг

Рис. 1. Класифікація капіталізації підприємства

Джерело: сформовано автором

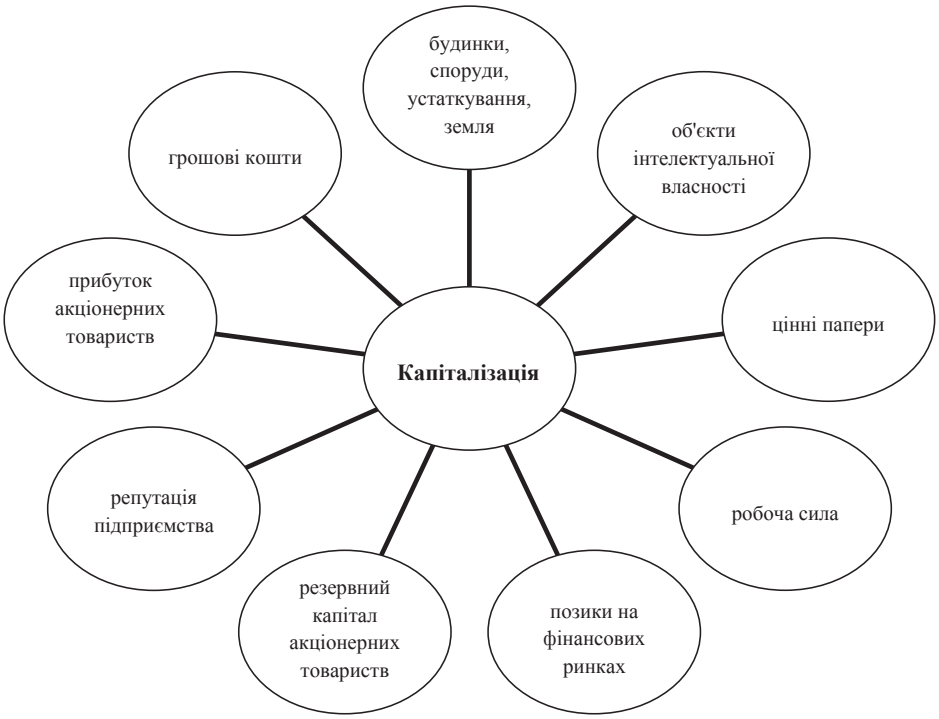

Рис. 2. Головні джерела капіталізації

Джерело: сформовано автором на основі [7, с. 23]

акцій і визначення ринкової вартості підприємства через котирування акцій. Збільшення ринкової вартості акцій та акціонерного підприємства чи компанії у цілому відображається у цьому разі в активі балансу у вигляді переоцінювання фінансових вкладень і балансується в пасиві додатковим капіталом [6, с. 84].

Процеси капіталізації проявляються у тому, що грошові, фінансові, матеріальні та нематеріальні ресурси в процесі господарської діяльності трансформуються у різні форми капіталу. Зазначені ресурсні трансформації, які ініціюють потоки створення вартості, є наслідком протікання процесів капіталізації.

На рис. 2 зображено джерела капіталізації. Розглянемо їх.

Із рис. 2, бачимо, що репутація є складовою частиною ринкової капіталізації, тому пропонуємо розглянути поняття репутації підприємства.

Автором доведено [8; 9], що репутація підприємства – це найцінніший специфічний вид нематеріального активу підприємства, який формується за допомогою його комунікаційної політики на основі оцінки даного підприємства стейкхолдерами (інвесторами, акціонерами, партнерами, ЗМІ, державними органами і т. д.), має високий коефіцієнт гнучкості (формується тривалий час, а втрачається в один момент), є об'єктом правового захисту в суді, оцінюється кількісно-якісними показниками, має довготривалий строк окупності, виявляє можливості та загрози щодо діяльності підприємства, а також впливає на рівень

конкурентоспроможності, продуктивності праці, плинності кадрів, попиту та пропозиції тощо.

Внутрішні фактори формування репутації підприємства (рис. 3) включають у себе безліч складників, до яких належать і перераховані джерела формування капіталізації. Так, наприклад, будинки та споруди, прибуток, резервний капітал, позики та грошові кошти впливають на фінансову стабільність підприємства. На взаємини з інвесторами та акціонерами впливають цінні папери та об'єкти інтелектуальної власності, інформація тощо. Робоча сила впливає та формує такі фактори, як персонал та корпоративний мікроклімат. Таким чином, усі перераховані джерела впливають не тільки на капіталізацію підприємства, а й на його репутацію, тому припускаємо, що, наприклад, зміни в репутації підприємства будуть впливати на падіння або підвищення курсу акцій тощо.

Акція – іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством [10].

Однією з вагомих причин коливання ціни акції є прибуток підприємства. Також найважливішим моментом під час ухвалення рішення про покупку акцій є зважений аналіз підприємства. Якщо прибуток перевищив очікування трейдерів, інвесторів і аналітиків, то учасники ринку позитивно реагують. Така інформація про підприємство піднімає інтерес і ціну, і, відповідно, учасники ринку купують її з метою продати дорожче. Але з іншого боку, якщо у звіті підприємства прибуток виявився нижчим за очікування аналітиків і трейдерів, то все відбувається навпаки: інтерес до цієї акції падає, що призводить до падіння ціни, внаслідок чого учасники ринку починають продавати акції за поточною ціною для придбання за нижчою [11].

Також було виявлено, що репутація підприємства формується довкола восьми основних складників: результативності, продуктів/послуг, інновацій, умов праці (корпоративної культури), корпоративного та соціального громадянства (соціальної відповідальності), лідерства, корпоративної індивідуальності та відносин зі стейкхолдерами.

Позитивні чи негативні коливання за кожним складником так чи інакше впливають на репутацію підприємства та одне на одного. Бувають випадки, коли певні дії підприємства або його конкурентів спричиняють кризову або скандальну ситуацію. Розглянемо вплив кризових ситуацій на капіталізацію підприємства торгівлі, а отже, і на його репутацію.

Одним з яскравих прикладів є криза торговельної мережі Wal-Mart. Wal-mart – це американська торговельна мережа, що складається з трьох основних підрозділів, таких як магазини Wal-Mart USA, Wal-Mart Stores International, мережу Sam's Club.

У 2015 р. акції компанії почали падати, а в жовтні 2015 р. капіталізація мережі за 20 хвилин упала на $ 20 млрд., тобто майже на 10%. У результаті постраждали репутація компанії як учасника фінансових відносин та фінансова репутація. Причиною стало повідомлення інвесторам, згідно з яким прибутковість по акціях ритейлера впаде на 6–12% у наступному фіскальному році. При цьому аналітики, навпаки, очікували зростання на 4%. Цінні папери ритейлера подешевшали до $56,42 (рис. 4)

Більш яскравим прикладом є торговельна мережа Tesco. Tesco – це британська транснаціональна корпорація, найбільша роздрібна мережа у Великобританії.

У 2014 р. прогримів скандал, пов'язаний з фінансовою діяльністю Tesco, у результаті якого постраждали репутація компанії в бізнес-співтоваристві та

Рис. 3. Внутрішні фактори формування репутації підприємства

Джерело: сформовано автором за [9, с. 49]

Рис. 4. Акції ритейлера Wal-Mart

Джерело: [12]

Рис. 5. Акції ритейлера Tesco

Джерело: [12]

фінансова репутація. Кілька топ-менеджерів корпорації навмисно завищили прибуток компанії на 250 млн. фунтів. Крихку довіру різних груп стейкхолдерів, підірвану попередніми скандалами, загублено в одну мить. Окрім репутаційних утрат компанія відчула проблеми і в інших напрямах. За короткий час акції компанії подешевшали на 49%. Ринкова вартість Tesco знизилася на 2,2 млрд. фунтів. Апогеєм фінансових проблем стали рекордні збитки в розмірі 6,4 млрд. фунтів стерлінгів (рис. 5) [13].

Кризові або скандальні ситуації не є винятком і для українських підприємств. На такі торговельні підприємства, як Fozzy Group, «Цитрус», «АТБ-маркет», Rozetka та «Епіцентр», також вплинули скандальні ситуації, які в результаті сприяли зниженню їх репутації.

Отже, аналіз дослідження виявив, що кризова або скандальна ситуація має неабиякий вплив на репутацію підприємства торгівлі та його капіталізацію.

Таким чином, у разі виникнення кризової ситуації, такої як аварія на підприємстві (з людськими жертвами та/або забрудненням навколишнього середовища), збій на виробництві (проблеми з якістю продукції), поширення в ЗМІ негативної інформації тощо, знижуються обсяги продажів, зростає кількість перевірок, унаслідок чого ускладнюється процес управління підприємством, погіршуються відносини зі стейкхолдерами, падають ціни на акції підприємства тощо. Як наслідок, зростає плинність кадрів і необхідність підвищення рівня заробітної плати. З'являється негативне ставлення до підприємства та його продукції (послуг) із боку споживачів, що призводить до великої кількості рекламацій, загального негативного інформаційного фону підприємства та зниження конкурентоспроможності.

Висновки. Головними джерелами капіталізації є: грошові кошти; будинки, споруди, устаткування, земля; об'єкти інтелектуальної власності, інформація, наукові розробки, патенти та ін.; цінні папери; робоча сила; позики на фінансових ринках; резервний капітал акціонерних товариств; репутація підприємства; прибуток акціонерних товариств від господарської, фінансової та інвестиційної діяльності. Своєю чергою, репутація підприємства торгівлі формується на основі таких складників, як: результативність, продукти/послуги, інновації, умови праці, корпоративне та соціальне громадянство, лідерство, корпоративна індивідуальність та відносини зі стейкхолдерами. Бачимо, що більшість головних джерел, які виділяють науковці, формують репутацію підприємства торгівлі, а отже, проведене дослідження доводить, що головним джерелом капіталізації є репутація підприємства.

На основі цього робимо висновок, що саме репутація підприємства, швидка адаптація його керівників до кризових ситуацій, а також їх швидке реагування на них допоможуть підприємству максимально зберегти капіталізацію в кризових ситуаціях або у разі падіння капіталізації максимально швидко відновити її рівень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Капитализация предприятий: теория и практика : [монография] / Под ред. д. э. н., проф. И.П. Булеева, д. э. н., проф. Н.Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
2. Калиниченко М.П. Маркетингова капіталізація промислових підприємств / М.П. Калиниченко // Проблемы развития

внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – С. 134–144.
3. Шанцева Т. Низкая капитализация предприятий: причины и следствия / Т. Шанцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bdm.ru/arhiv/2000/12/43.html.
4. Алексеев Д.А. Механизмы капитализации компаний / Д.А. Алексеев. – Иркутск : БГУЭП, 2011. – 150 с.
5. Ізотов К.О. Економічна сутність і форми капіталізації сучасного бізнесу / К.О. Ізотов // Стратегія економічного розвитку України ; редкол.: В.А. Верба (гол. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2015. – Вип. 37. – С. 147–156.
6. Корінєв В.Л. Особливості капіталізації вітчизняних підприємств / В.Л. Корінєв // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 6(75). – С. 82–85.
7. Шевчук Н.В. Ринкова капіталізація акціонерних товариств: сутність, функції та проблеми управління / Н.В. Шевчук // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 22–24.
8. Грабчак В.І. Сутність поняття «репутація підприємства» та її складових / В.І. Грабчак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10 – С. 313–318.
9. Дєєва Н.Е. Управління репутацією підприємства: основні фактори впливу на формування та підвищення / Н.Е. Дєєва, В.І. Грабчак // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 48–52.
10. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
11. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг / В.А. Галанов // Финансы и статистика. – 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : institutiones.com/general/698-rinok-cennih-bumag.html.
12. Котирування акцій на біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com/finance.
13. Спасение – в КСО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://business-journal.com.ua/spetsproekty/item/310-spasenie-v-kso.

УДК 658.152

Грушина А.І.
аспірант
Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ КУЛЬТУРИ

У статті запропоновано систему збалансованих показників, які враховують специфіку діяльності досліджуваних об'єктів. Проаналізовано ефективність управління фінансовими ресурсами підприємств. Сформовано рекомендації щодо покращення фінансового стану закладів культури.
Ключові слова: стратегічне управління, фінансові ресурси, ефективність, підприємство, галузь культури.

Грушина А.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ КУЛЬТУРЫ
В статье предложена система сбалансированных показателей, учитывающих специфику деятельности исследуемых объектов. Проанализирована эффективность управления финансовыми ресурсами предприятий. Сформированы рекомендации по улучшению финансового состояния учреждений культуры.
Ключевые слова: стратегическое управление, финансовые ресурсы, эффективность, предприятие, отрасль культуры.

Hrushyna A.I. EVALUATION OF EFFECTIVENESS STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF CULTURAL ENTERPRISE
In the article proposed Balanced Scorecard system, taking into account the specifics of the objects. Investigation of effective management financial resources of enterprises. Formed recommendations to improve the financial condition of cultural institutions.
Keywords: strategic management, financial resources, efficiency, enterprise, culture.

Постановка проблеми. У ринкових умовах у розрізі управління підприємством першою проблемою є саме ефективність його діяльності, яка визначається через комплексну оцінку, застосовуючи при цьому систему показників та коефіцієнтів. Такий взаємопов'язаний комплекс оцінки дає змогу практично відобразити рівень ефективності управління фінансовими ресурсами на різних етапах їх циклічного функціонування (формування, розподілу, застосування, відтворення, повернення). Так, загальна оцінка ефективності експлуатації фінансових ресурсів підприємства є одним із головних завдань у процесі стратегічного управління фінансами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі оцінки фінансово-господарського стану підприємств присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних учених, таких як М. Бердар, І. Бланк, О. Близнюк, О. Кириленко, М. Кіпа, Н. Слободян та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання здійснення управлінського та фінансового аналізу діяльності підприємств саме галузі культури є недослідженим та актуальним.

Мета статті полягає в аналізі фінансово-господарського стану підприємств сфери культури та оцінці ефективності управління фінансовими ресурсами зазначених об'єктів дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи те, що метою стратегічного управління фінансовими ресурсами організації є дослідження та вирішення проблеми зростання ринкової вартості підприємства, витрат із погляду підвищення окупності, інвестиційних процесів для отримання максимального прибутку та його зростання, пошуку шляхів ефективного накопичення суми капіталу та його використання доцільним є застосування системи збалансованих показників для діагностування поточної ситуації на підприємстві.

Оскільки проблема аналізу фінансового стану підприємства на основі збалансованої системи показників є достатньо вивченою та широко описаною в наукових працях, у тому числі і процес здійснення горизонтального, вертикального, трендового аналізу тощо, переважна більшість дослідників застосовує універсальний та часто використовуваний коефіцієнтний аналіз. Методика дає змогу вивчити структурну побудову активів підприємства, їх формотворення, співвідношення за допомогою обрахунку саме фінансових коефіцієнтів.

І. Фаріон зазначає, що в процесі аналізу ефективності управління фінансовими ресурсами, звісно, можна залучати значний об'єм коефіцієнтів, кількість яких зростає в геометричній прогресії, проте щоб достовірно оцінити фінансовий стан організації, достатньо незначної кількості показників. Науковець указує на той факт, що розрахунок додаткових індикаторів не тільки ускладнює процес аналізу, але й може призвести до невірних висновків за ймовірної плутанини [1, с. 244].

Ми погоджуємося із вищезазначеним та дотримуємося позиції, що в рамках діагностування фінансового стану підприємства потрібно сформувати систему чітких коефіцієнтів, які б носили змістовне конкретне навантаження, чітку позицію щодо оцінки стану організації та за обмеженої кількості індикаторів сформували загальну картину ситуації, в якій знаходиться організація. Дані показники мають також враховувати специфіку економічного виду діяльності аналізованих нами суб'єктів підприємницької діяльності, виходити з наявної інформаційної бази.

Таким чином, керуючись вищевикладеними принципами та беручи до уваги основні завдання стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства, нами обрано для аналізу такі групи показників фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності:

– показники рентабельності, які характеризують рівень ефективності інвестованих у підприємство коштів та їх раціональне використання;

– показники фінансової стійкості, за допомогою яких можна проаналізувати структуру джерел утворення фінансових ресурсів та ступінь залежності підприємства від зовнішніх залучених коштів;

– показники ліквідності та платоспроможності, що відображають можливість підприємства покрити зобов'язання;

– показники ділової активності, які характеризують швидкість обертання фінансових ресурсів, що дає змогу зробити висновки про загальну ефективність функціонування підприємства.

Дані показники дають змогу оцінити ефективність управління фінансовими ресурсами на різних етапах їх функціонування: формування (мобілізація) фінансових ресурсів (власних, позикових, залучених); розміщення (інвестування фінансових ресурсів в активи); використання у процесі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства галузі культури; відтворення (повернення) фінансових ресурсів на розширеній основі (капіталізація). Таким чином, система показників оцінки ефективності стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства, на нашу думку, має мати такий вигляд (табл. 1).

Наведені в таблиці групи показників за методикою розрахунку тією чи іншою мірою визначають одну величину як пряму, обернену та питому вагу – співвідношення між власними та залученими фінансовими ресурсами суб'єкта підприємницької діяльності.

Для здійснення аналізу щодо раціонального формування і використання фінансових ресурсів, дослідження тенденції доцільно використовувати інтегральний індекс, тобто найбільш узагальнений показник, який відображав би ефективність управління фінансовими ресурсами в контексті співвідношення власних і залучених [2].

Доречним є також урахування під час аналізу структури фінансових ресурсів суб'єкта підприємницької діяльності різних видів економічної діяльності (існують відмінності, властиві окремим галузям) та особливостей країн світу. До прикладу, сума власного капіталу підприємств сільського господарства є значно більшою, ніж підприємств торгівлі чи

Таблиця 1

Система показників оцінки ефективності стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства

	Показник	Формула	Сутність та нормативне значення
		Фінансова стійкість	
Кав	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{ВК}{Б}$	Показує питому вагу власного капіталу у загальній сумі засобів, авансованих у діяльність підприємства (валюті балансу). Нормативне значення ≥ 0,5
Км	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел (маневреності)	$\frac{ОА - ПЗ}{ВК}$	Показує, яка частка власних оборотних коштів підприємства перебуває в мобільній формі, що дає змогу вільніше маневрувати цими коштами, а яку капіталізовано. Нормативне значення > 0. Від'ємне значення вказує на незабезпеченість підприємства власними оборотними коштами
Кфс	Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{ВК}{ЗК}$	Відображає, скільки позичкових коштів залучив суб'єкт підприємницької діяльності на 1 грн. вкладених в активи власних коштів. Нормативне значення > 1
		Ліквідність та платоспроможність	
Кп	Коефіцієнт покриття	$\frac{ОА}{ПЗ}$	Відображає прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови погашення дебіторської заборгованості і реалізації наявних запасів.Нормативне значення >1
Іпа	Індекс постійного активу	$\frac{НА}{ВК}$	Характеризує частку необоротних активів, покриту джерелами власних коштів. Нормативне значення = 0,5
Кпд	Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	$\frac{ДЗ}{НА}$	Показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів профінансована зовнішніми інвесторами. Збільшення коефіцієнта в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів. Водночас фінансування є ознакою добре розробленої стратегії підприємства
		Ділова активність	
Ковк	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{ЧДрп}{\overline{ВК}}$	Показує рівень ефективності використання власного капіталу. Нормативне значення >0. Тенденція до збільшення
Коа	Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{ЧДрп}{\overline{Б}}$	Характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів незалежно від джерел їхнього залучення. Нормативне значення >0. Тенденція до збільшення
Ф	Фондовіддача	$\frac{ЧД}{\overline{ОЗ}}$	Відображає кількість виготовленої продукції на 1 грн. середньої вартості основних засобів. Нормативне значення >0. Тенденція до збільшення
		Рентабельність	
Ра	Рентабельність сукупного капіталу (активів)	$\frac{ЧП}{\overline{Б}} * 100\%$	Показує, наскільки ефективно суб'єкт підприємницької діяльності використовує власні активи для одержання прибутку, тобто яку суму прибутку приносить кожна гривня вкладена в активи. Нормативне значення >0. Тенденція до збільшення
Рвк	Рентабельність власного капіталу	$\frac{ЧП}{\overline{ВК}} * 100\%$	Характеризує ступінь ефективності використання власного капіталу. Нормативне значення >0. Тенденція до збільшення
Рд	Рентабельність основної діяльності	$\frac{ВП}{\overline{С}} * 100\%$	Показує наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва і характеризує прибутковість діяльності підприємства Нормативне значення >0. Тенденція до збільшення

Умовні позначення: Б – валюта балансу, НА – необоротні активи, ОА – оборотні активи, ОЗ – основні засоби; ЧП – чистий прибуток (збиток), ЧДрп – чистий дохід від реалізації продукції (товарів та послуг), ВК – власний капітал, ЗК – залучений капітал, ДЗ – довгострокові зобов'язання, ПЗ – поточні зобов'язання, С – собівартість.

Джерело: сформовано автором на основі [2–6]

галузі культури, аналогічно за видами підприємства в контексті їх поділу на великі, середні й малі.

Отже, під час формування комплексу оціночних індикаторів передусім потрібно керуватися специфікою діяльності досліджуваних об'єктів, ураховувати їх форму власності, галузь, в якій функціонує об'єкт, та наявність доступу до детальної інформаційної бази щодо діяльності підприємства.

Нині інформації присвячуються значна увага з боку науковців, оскільки під час апробації досліджень на прикладі певного підприємства постає проблема його вибору. На даному етапі (в силу специфіки дослідження) обирають, як правило, із погляду фінансового стану найуспішніші підприємства. Проте в деяких випадках даний вибір зумовлений можливістю отримання інформації, зокрема в ринкових умовах інформації властива певна ціна, а організації – комерційна та підприємницька таємниці.

Досліджуючи методи аналізу як управлінського так і фінансового, нами зроблено висновки про те, що неможливо обрати об'єкт дослідження без попереднього аналізу його інформаційної бази, адже саме повнота статистичних даних, звітності підприємства надає можливість здійснювати не тільки їх аналіз, а й планування, формування стратегії і тактики, контроль.

Так, під час вибору об'єктів дослідження – суб'єктів підприємницької діяльності в галузі культури ми стикнулися з проблемою доступу до інформації. Дана дилема виникла не тільки з причин комерційної таємниці, причиною став і той факт, що більшість приватних підприємств галузі культури нині в Україні обширно користується спрощеною системою оподаткування. Враховуючи те, що книга обліку доходів і витрат є єдиним обліковим документом, який веде підприємець на спрощеній системі оподаткування будь-якої групи, значна частина інформації, яка б послужила аналізу фінансової діяльності, не фіксується.

У результаті нашого дослідження можна прийти до висновку, що переважна кількість приватних суб'єктів підприємницької діяльності в галузі культури, відповідно до обсягу доходу та кількості найманих працівників, застосовує спрощену систему оподаткування, тобто зареєстровані як фізичні особи – підприємці. Як видно з табл. 2, кількість суб'єктів підприємницької діяльності впродовж 2011–2015 рр. зростає. Так, співвідношення підприємств та фізичних осіб – підприємців стрімко змінюється з року в рік на користь останніх.

Отже, у рамках подальшого спрощення умов ведення бізнесу та розвитку економіки країни і підприємницького сектору та для доцільності проведення досліджень із проблеми управління підприємством не тільки в галузі машинобудування й аграрного комплексу (наявні великі підприємства), а й з інших видів економічної діяльності, доцільним є зобов'язання суб'єктів підприємницької діяльності різних видів і форм власності, у тому числі і фізичних осіб – підприємців, вести мінімальну адекватну змістовну звітність. Тобто сформувати такий метод обліку на підприємствах, який би за мінімальних затрат часу, робочої сили (що є важливим для підприємств із мінімальною кількістю найманих робітників) і знань консолідував необхідну для фінансового аналізу інформаційну базу, яка б давала цілісну картину для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Нині на національному рівні галузь культури активно набуває ваги серед інших напрямів державної політики, проте широкий спектр культурної діяльності не дає змоги (у рамках нашої держави) опікуватися повністю і одразу всіма сферами діяльності в розрізі галузі. Так, концентрація уваги на одному зумовлює занепад іншого сектору. У процесі звуження об'єкта дослідження, у контексті всієї галузі культури, ми першочергово керувалися пошуком найпроблемніших місць у галузі культури, це – сільські осередки культурної діяльності. Але стикнулися з уже перманентною проблемою наявності інформаційної бази для дослідження стратегічного управління саме фінансовими ресурсами. Так, принцип доступності інформації та актуальності досліджень зупинив наш вибір на закладах кіноіндустрії. З огляду на вищезазначене та для всебічного аналізу нами для дослідження обрано підприємства різних форм власності. Враховуючи специфіку аналізованого виду економічної діяльності, доречним є аналіз підприємств саме державної та приватної форм власності з позиції дослідження розбіжностей у системі їх функціонування та стратегічного управління їх фінансовими ресурсами.

Таким чином, для дослідження обрано такі суб'єкти підприємницької діяльності: державне підприємство «Укркінохроніка»; державне підприємство «Укранімафільм»; комунальне підприємство «Вінницякіно»; кінотеатр «Стрічка» (ФОП).

У найбільш кризовому стані за аналізований нами період серед обраних об'єктів дослідження знаходиться ДП «Українська студія хронікально-документальних фільмів». На основі представлених у табл. 3 показників, які характеризують фінансову стійкість досліджуваного підприємства, ми можемо зробити висновки, що ДП «Укркінохроніка» є фінансово залежним, оскільки фінансується за рахунок коштів Зведеного бюджету. Так, коефіцієнт фінансової автономії становить у 2016 р. – 0,15, що майже на 5,0 в. п. менше, ніж у 2014 р. На основі аналізу коефіцієнтів, які характеризують ліквідність ДП «Укркінохроніка», можна стверджувати, що за рахунок оборотних активів підприємство в 2016 р. могло погасити лише 14% своїх поточних зобов'язань,

Таблиця 2

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок)

Період	Усього	У тому числі			
		Підприємств		ФОП	
		одиниць	У % до загальної кількості	одиниць	У % до загальної кількості
2011	2214	250	11,3	1964	88,7
2012	9238	2027	21,94	7211	78,06
2013	11620	2341	20,14	9279	79,86
2014	13523	1946	14,39	11577	85,61
2015	14887	2089	14,03	12798	85,97

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Таблиця 3

Показники результатів фінансово-господарської діяльності підприємств

Показники	ДП «Укрхроніка»			ДП «Кіностудія «УКРАНІМАФІЛЬМ»			КП «Вінницькіно»		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,20	0,16	0,15	-0,4	-0,04	-0,05	0,87	0,84	0,9
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел (маневреності)	-2,51	-1,95	-1,38	1,53	-24,7	1,47	-0,07	-0,11	-0,04
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,26	0,19	0,29	-0,28	-0,04	-0,05	6,9	5,2	9,2
Коефіцієнт покриття	0,15	0,36	0,14	0,51	11,04	0,92	0,48	0,44	0,62
Індекс постійного активу	4,44	5,1	6,28	-0,92	-1,09	-0,98	1,07	1,1	1,04
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,2	0,42	0,23	0,4	24,5	0,52	-	-	-
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,4	0,27	1,39	-12,1	-2,66	-27,1	0,09	0,11	0,1
Коефіцієнт оборотності активів	0,29	0,05	0,21	2,46	0,2	1,16	0,08	0,09	0,09
Фондовіддача	2,61	0,71	2,94	4,43	0,94	9,64	0,02	0,02	0,02
Рентабельність сукупного капіталу (активів)	-10,3	-3,47	-4,72	7,37	2,91	-0,05	0,18	0,53	0,14
Рентабельність власного капіталу	-14,5	-19,1	-30,6	-36	-39	1,14	0,2	0,62	0,16
Рентабельність основної діяльності	-	-	-	0,61	2,9	0,14	0,80	0,78	0,79

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємств

натомість у 2015 р. частка поточних зобов'язань, яку підприємство могло погасити за рахунок оборотних виробничих фондів, була на рівні 36%. На основі розрахованих коефіцієнтів, які характеризують ліквідність підприємства, можна сказати, що протягом 2013–2016 рр. усі досліджувані показники демонструють негативну хвилеподібну динаміку та свідчать про неефективне стратегічне управління фінансовими ресурсами.

Щодо показників рентабельності, то слід окреслити, що на 1 грн. власного капіталу в 2016 р. підприємство отримувало 31 копійку збитків. Негативним у діяльності кінематографічної студії є зростання рівня нерозподіленого збитку за аналізований період. Так, у 2013 р. сума збитку підприємства становила 299 тис. грн., при цьому чистий дохід від реалізації вироблених та розповсюджених кінофільмів становив 3 769 тис. грн., у 2016 р. сума нерозподіленого збитку зросла майже в 1,5 рази, при цьому чистий дохід від основної діяльності суттєво зменшився і досягнув рівня 2 044 тис. грн.

Оцінка фінансово-економічного стану ДП «Укркінохроніка» свідчить про системно-структурні проблеми у розвитку та діяльності даного підприємства. На основі оцінки основних результативних показників діяльності можна зробити висновок, що існує реальна загроза подальшому існуванню досліджуваної студії як окремо взятого суб'єкта господарювання. За цих підстав пропонуємо національній спілці кінематографістів України підготовувати пропозиції Верховній Раді та Міністерству культури України щодо реструктуризації заборгованості та вжити необхідних заходів щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості даного підприємства.

Ще одним агрегатом в кіноіндустрії України є Кіностудія українських анімаційних фільмів. На основі даних, представлених у табл. 3, можна зробити висновок, що загальний фінансовий стан підприємства значно погіршився у 2015 р. порівняно з попередніми аналогічними періодами 2013–2014 рр. Основною причиною погіршення фінансового стану є значне зниження рівня фінансування з бюджету на створення анімаційних фільмів. Так, на кінець 2015 – початок 2016 р. студією було отримано часткове цільове фінансування у розмірі 2 284 тис. грн., спрямованих на виробництво анімації, це, відповідно, зумовило незначне покращення в загальних показниках результативності діяльності студії.

Порівнюючи розрахункове значення коефіцієнта автономії з нормативним, величина якого знаходиться в межах 0,5, спостерігаємо його стабільно від'ємне значення, що пов'язано з явищем постійного від'ємного власного капіталу за рахунок зростання непокритих збитків. Із цією ж дилемою пов'язаний і показник маневреності капіталу, що демонструє тенденцію до зниження. Даний коефіцієнт у 2016 р. становив 1,47%, що практично на 0,01 в. п. нижче рівня 2014 р. У 2015 р. показник сягнув мінімального значення за аналізований період (-24,7%), причиною такого падіння є те, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, тобто цільове фінансування, спрямовані на фінансування необоротних засобів. Таким чином, для фінансування оборотних активів підприємство змушене звертатися за додатковими позиковими джерелами, що веде до прямого зниження фінансової стійкості організації.

Щодо показників рентабельності, то слід зазначити, що на 1 грн. власного капіталу в 2016 р. підприємство отримувало 15 копійок прибутку, що на фоні 2014 р. – 36 копійок та 2015 р. – 39 копійок збитків на кожну гривню власного капіталу є позитивним зрушенням у системі функціонування підприємства у цілому. Проте не варто забувати, що дану суму прибутку підприємство все-таки отримало за рахунок бюджетних асигнувань у його діяльність.

Отже, ДП «Укранімафільм» не є фінансово стійким, разові дотації з боку держави не можуть реабілітувати підприємство повністю, а лише частково, проте без тривалого ефекту. У результаті діяльність організації є збитковою, про що свідчать дані звітності 2016 р., а саме підприємство не вживає заходів щодо оптимізації наявних фінансових ресурсів, їх доцільного використання та залучення додаткових позабюджетних коштів на довгостроковій основі для подальшого власного розвитку.

Нами також проаналізовано фінансову-господарську діяльність КП «Вінницькіно» та відзначено той факт, що бюджету області щорічно впродовж 2013–2016 рр. на його розвиток і підтримку виділяються кошти в сумі 1 826 тис. грн. Нині неодноразово постає питання про доцільність подальших асигнувань у підприємство, а тому доречним буде аналіз результатів його діяльності.

Так, у ході аналізу показників фінансової стійкості нами зроблено висновок про те, що в результаті

Таблиця 4

Показники результатів фінансово-господарської діяльності ФОП «Кінотеатр «Стрічка»

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг), тис. грн.	1500	1700	3300
Витрати, тис. грн.	1125	1275	2563
В тому числі виплати дистриб'ютору, тис. грн.	750	850	1650
Інші витрати, тис. грн.	375	425	913
Рентабельність основної діяльності, %	33	33	29
Кількість відвідувачів, тис. осіб	37,5	40,5	73,3

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємств

відсутності в структурі пасивів підприємства довгострокових та поточних зобов'язань КП «Вінницякіно» є фінансово незалежним та стійким суб'єктом підприємницької діяльності. Даний факт підтверджують розрахунки коефіцієнта автономії, який варіюється за аналізований нами період 2013–2016 рр. у рамках 0,84–0,9%. Аналізуючи показники групи ліквідності, можна сказати, що КП «Вінницякіно» є низьколіквідним підприємством. Так, коефіцієнт покриття у 2016 р. становив 0,62%, що, звісно, є значно вище рівня ліквідності 2014 р. – 0,48%. За даними табл. 3 можна зробити припущення, що підприємство знаходиться в режимі «застою», оскільки коефіцієнти оборотності абсолютно не відображають процес економічного та фінансово-господарського розвитку.

Щодо показників рентабельності, доцільно зазначити, що на відміну від попередніх підприємств КП «Вінницякіно» є прибутковим підприємством. Так, на 1 грн. власного капіталу, тобто вкладеного додатково з бюджету області, у 2016 р. підприємство отримало 16 копійок прибутку, що є дещо нижче рівня 2015 р. – 62 копійки, у 2014 р. прибуток становив 20 копійок на кожну гривню власного капіталу.

У цілому слід зазначити, що за рахунок залучення коштів на довгостроковій основі підприємство матиме змогу простимулювати власну діяльність, яка нині практично призупинилася. За умови подальшої підтримки з боку місцевих органів влади та оптимізації структури власних і залучених джерел аналізоване підприємство може частково оновити необоротні засоби, поповнити власні оборотні активи, що дасть йому змогу працювати в режимі максимальної потужності й експлуатації наявних ресурсів.

У рамках аналізу результатів діяльності підприємств різних форм власності доцільним є дослідження результатів діяльності фізичної особи – підприємця як особливої форми підприємницької діяльності. Так, ФОП А.В. Мацьків є однозальним кінотеатром, основною діяльністю якого є демонстрація фільмів. Кінотеатр «Стрічка» засновано в 2013 р. у м. Коломия Івано-Франківської області, де він успішно функціонує й зараз. Нині це єдиний кінотеатр у м. Коломия, що стало передумовою відкриття ще одного кінозалу на початку 2016 р.

Чистий дохід від реалізації продукції аналізованого підприємства демонструє стійку тенденцію до зростання (табл. 4). Різкий ріст рівня чистого доходу в 2016 р. зумовлений відкриттям додаткового залу кінотеатру. Дане управлінське рішення сприяло росту рівня чистого доходу майже в два рази, що є значним досягненням за високого рівня ризику. Так, коефіцієнт рентабельності основної діяльності підприємства свідчить про стабільну тенденцію, крім 2016 р. – 29% на фоні 33% у 2015 р., що є результатом зростання витрат на організацію та утримання другого залу кінотеатру. Враховуючи ріст чистого доходу від реалізації продукції та незначне падіння рентабельності основної діяльності, доцільно зазначити, що в умовах нестабільної економіки рішення щодо відкриття ще одного приміщення (кінозалу) було ефективним та стратегічним. Це підтверджує той факт, що за умови появи ще одного кінозалу відвідуваність кінотеатру зросла практично вдвічі, незважаючи на зростання цін на продукцію і послуги кінотеатру.

Таким чином, за умови залучення додаткових коштів та збереження фінансової незалежності, структури фінансових ресурсів доцільним є розширення підприємницької діяльності в кіноіндустрії, а саме за видом економічної діяльності «демонстрація фільмів». Власнику кінотеатру «Стрічка» варто приділити увагу дослідженню ринку для подальшого розширення підприємницької діяльності. Важливим етапом є аналіз зони розвитку кінотеатру.

Висновки. Результати наукового дослідження в контексті оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств культури дали змогу зробити такі висновки:

– під час формування комплексу оціночних індикаторів передусім потрібно враховувати специфіку економічного виду діяльності аналізованих суб'єктів підприємницької діяльності, виходити з наявної інформаційної бази. Запропоновані нами показники дають змогу оцінити ефективність управління фінансовими ресурсами на різних етапах їх функціонування: формування (мобілізація) фінансових ресурсів, розміщення, використання у процесі діяльності підприємства галузі культури, відтворення (повернення) фінансових ресурсів на розширеній основі (капіталізація);

– враховуючи індивідуальні рекомендації щодо розвитку та підвищення рівня ефективності діяльності підприємств, можна зробити висновок про те, що галузь у цілому знаходиться на стадії занепаду. Так, кожному із проаналізованих підприємств потрібно розробити власну програму стратегічного управління фінансовими ресурсами, яка б враховувала специфіку кожного підприємства, окрему ситуацію в структурі наявних ресурсів. Важливим у даному разі залишається участь держави в розвитку галузі та конкретно підприємств.

Стратегічно важливим для України є прийняття концепції Державної програми розвитку національної кіноіндустрії на 2012–2017 рр., забезпечення на державному рівні, створення та негайне застосування інструментів підтримки як підприємств, так і галузі у цілому, що в перспективі дасть змогу розробити глобальну систему розвитку галузі культури, зокрема кіноіндустрії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фаріон І.Д. Фінансовий аналіз / І.Д. Фаріон, Т.Д. Захарків. – Тернопіль, 2000. – 455 с.

2. Мороз Ю.Ю. Система показників для моніторингу рівня фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та їх облікове забезпечення / Ю.Ю. Мороз // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2010. – Вип. 1(16) – С. 138–149.
3. Близнюк О.П. Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 208–219.
4. Кіпа М.О. Структурно-функціональна модель управління фінансовими ресурсами підприємства / М.О. Кіпа // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 22. – С. 116–124.
5. Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345–355.
6. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика / Н.Г. Слободян // Економічний аналіз. – 2014. – № 18(2). – С. 239–245.
7. Державна служба статистики України. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК (57-7:33):339-162(477)

Данкеєва О.М.
асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
(м. Кривий Ріг)

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ОЦІНКИ ВИХОДУ РОЗДРІБНОЇ МЕРЕЖІ НА НОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню практичних аспектів застосування методу аналізу ієрархій для оцінки виходу роздрібної мережі на новий ринок або розширення своєї присутності, відкриваючі нові магазини. Застосовано метод аналізу ієрархій. Алгоритм розв'язання розглянутого завдання реалізується за допомогою інструментарію програмного додатку MS Excel. Розрахована оцінка граничних відносних пріоритетів надає можливості рішення щодо входження роздрібної мережі на новий ринок та перспективи її подальшої діяльності.

Ключові слова: метод ієрархій, матриця попарних порівнянь, оцінка виходу на новий ринок, глобальні пріоритети порівнянь, роздрібна мережа.

Данкеева О.Н. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЫХОДА РОЗНИЧНОЙ СЕТИ НА НОВЫЙ РЫНОК В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию практических аспектов применения метода анализа иерархий для оценки выхода розничной сети на новый рынок или расширения своего присутствия, открывая новые магазины. Алгоритм решения рассматриваемой задачи реализуется с помощью инструментария программного приложения MS Excel. Рассчитана оценка предельных относительных приоритетов предоставляет возможности решения о вхождении розничной сети на новый рынок и перспективы ее дальнейшей деятельности.

Ключевые слова: метод иерархий, матрица попарных сравнений, оценка выхода на новый рынок, глобальные приоритеты сравнений, розничная сеть.

Dankeieva O.M. APPLICATION OF THE METHOD OF THE ANALYSIS OF HIERARCHIES FOR THE ASSESSMENT OF THE ENTRY OF RETAIL NETWORK INTO THE NEW MARKET IN UKRAINE

Article is devoted to a research of practical aspects of application of a method of the analysis of hierarchies for an assessment of an entry of retail network into the new market opening new shops. The algorithm of the solution of the considered task is implemented by means of tools of the MS Excel software application. The assessment of limit relative priorities is calculated the decision on occurrence of retail network on the new market and the prospects of her further activity gives opportunities.

Keywords: method of hierarchies, matrix of paired comparisons, assessment of an entry into the new market, global priorities of comparisons, retail network.

Постановка проблеми. Роздрібна торгівля залишається однією з перспективних галузей економіки країни, що стрімко розвиваються. Головною особливістю її комерційної діяльності є інтенсивна конкуренція з боку як вітчизняних, так і закордонних компаній. В умовах системної кризи в Україні протягом останніх років актуальності набуває пошук нових підходів до підтримки своїх конкурентних позицій на ринку. Саме мережева форма торгівлі надає стійкі конкурентні переваги та визначає перспективи розвитку. Як стверджує В.Д. Андріанов, «глибока фінансово-економічна криза глобальної економіки, як це не парадоксально, є чинником, який сприяє переходу на інші принципи господарської діяльності» [1, с. 3] та визначає необхідність у розширенні кордонів своєї присутності в інших містах для подальшого розвитку. Так, згідно з даними офіційних сайтів аналітичних Інтернет-видань [2–7], останнім часом велика кількість мереж почала розширювати свою географію присутності в інших містах, областях, регіонах нашої країни, але невизначеним є питання оцінки виходу на новий ринок та перспективи подальшої діяльності на новій території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом розвитку сучасних вітчизняних роздрібних мереж займається низка провідних науковців, серед них: В.В. Апопій, А.М. Віноградська, О.О. Кавун, О.В. Памбухчиянц, В.А. Гросул, Л.Л. Ковальська, В.І. Ящук, Є.В. Крикавський, О.С. Євсейцева, О.М. Власова, О.С. Шуміло, Г.І. Фролова, Ю.О. Соколова, І.В. Корсак, О.О. Дима, Н. Голошубова, З.О. Тягунова, Ю.М.Хом'як та ін. У своїх наукових працях автори досліджували особливості розвитку в умовах нестабільного середовища, характеризували сучасний стан та перспективи розвитку роздрібної торгівлі в Україні, оцінювали фактори впливу на діяльність, класифікували формати магазинів та аналізували особливості їх функціонування, характеризували сучасні методи торгівлі із застосуванням сучасного технологічного обладнання та ін.

Однак є багато питань, які недостатньо досліджені в науковій та економічній літературі. Йдеться передусім про відсутність методики оцінки виходу роздрібної мережі на новий ринок або розширення присутності, відкриваючі нові магазини.

Мета статті полягає у дослідженні практичних аспектів застосування методу аналізу ієрархій для оцінки виходу роздрібної мережі на новий ринок або розширення своєї присутності, відкриваючі нові магазини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нові ринки надають нові можливості для подальшого зростання і розвитку мереж. Із цієї причини освоєння нових ринків є зі стратегічних напрямів роздрібних мереж, не тільки великих, а й відносно невеликих за розмірами. До того ж вихід на новий ринок розглядається як природний результат успішного розвитку мережі на ринку.

Для того щоб вихід мережі на новий ринок був успішним, необхідно керуватися певними алгоритмами і методами, які залежать від специфіки торговельної діяльності конкретної мережі та повинні

бути об'єднані в певну технологію виходу підприємства на новий ринок або розширення наявного. Традиційно автори пропонують використовувати різного роду дослідження ринку, такі як SWOT- та PEST-аналіз. У даній роботі ми пропонуємо визначити оцінку виходу роздрібної мережі на новий ринок, використовуючи метод аналізу ієрархій, який дасть змогу кількісно визначити порівняльну важливість критеріїв та субкритеріїв оцінки виходу на новий ринок, а також ураховує характеристику підприємств і ситуацію на новому ринку збуту.

Для досягнення поставленої мети та апробації обраного методу щодо оцінки виходу на новий ринок було обрано мережі, які мають такі характеристики:

Мережа А: займає значну частину ринку, має достатню кількість магазинів не менше ніж у 15- ти областях, має великий асортимент товарів, збільшує товарообіг із кожним наступним роком, працює з великими закордонними виробниками, постійно впроваджує товари власної торгової марки. Мережа розширює не тільки кількісні показники, а й якісні, впроваджуючи у свою діяльність нові послуги та програми лояльності для споживачів. Мережа знаходиться на етапі життєвого циклу «зрілість».

Мережа В: охвачує ринок не менше ніж чотирьох областей із невеликою кількістю магазинів мережі, товарообіг поступово збільшується, що надає можливості розширювати асортимент. Ще мережа працює й як Інтернет-магазин, що надає можливості розширювати коло споживачів із прилеглих областей. Мережа знаходиться на етапі життєвого циклу «впровадження».

Мережа С: займає велику частку ринку, має значну кількість магазинів, не менш ніж в 11-ти областях. Мережа працює з вітчизняними та закордонними виробниками, поступово впроваджує товари власної торгової марки, що дає змогу залучати споживачів різних рівнів достатку. У мережі діють дисконтні програми, в асортименті продукція масового вжитку, власні товари та товари професійних ліній. Мережа знаходиться на етапі життєвого циклу «зріст».

Для визначення оцінки виходу роздрібної мережі на новий ринок пропонуємо використовувати метод аналізу ієрархій, який дає змогу кількісно визначити порівняльну важливість критеріїв та субкритеріїв оцінки виходу на новий ринок, а також ураховує характеристику підприємств і ситуацію на новому ринку збуту.

Використовуючи парні порівняння на вході, можна впоратися з факторами, які зазвичай у додатках не піддаються ефективній кількісній оцінці. Цей метод припускає проведення попарних порівнянь об'єктів під час використання суб'єктивних суджень, чисельно оцінюваних за допомогою відповідної шкали. Критерії з найбільшими величинами важливості доцільно використовувати під час розроблення стратегії виходу на ринок. Відмінними особливостями методу є визначення порядку пріоритетів кожного окремого критерію, а також визначення порядку величини пріоритету [8].

Ієрархічна структура щодо оцінки виходу роздрібної мережі на новий ринок має такий вигляд.

1. Ієрархічне представлення проблеми – Оцінка виходу мережі на новий ринок України (рівень 1). Для кожного виду факторів визначаємо критерії (рівень 2): кількісна активність мережі, споживча активність, фінансова активність. За правилами побудови ієрархії для кожного критерію визначаємо субкритерії (рівень 3) (є найменшими структурними одиницями, яким мають бути присвоєні бали, на підставі балів різних субкритеріїв, система розраховує бал відповідного основного критерію більш високого рівня [8]):

1.1. Субкритерії кількісної активності мережі: обсяг роздрібного товарообігу, темп зростання/зменшення товарообігу, кількість магазинів мережі, обсяг торговельної площі мережі.

1.2. Субкритерії споживчої активності: рівень середньої заробітної плати, індекс споживчих настроїв, темп зростання/зниження номінальної та реальної заробітної плати, кількість мешканців.

1.3. Фінансова активність: відсоток зростання/зниження продажу, обсяг продажу на 1 м2 торгової площі, обсяг продажу на одну транзакцію, обсяг продажу одного продавця.

Зведемо декомпозицію задачі в наступну ієрархію (рис. 1).

2. Встановлюємо пріоритети критеріїв і оцінюємо кожну з альтернатив за критеріями, визначивши найбільш важливу з них. Будуємо матрицю попар-

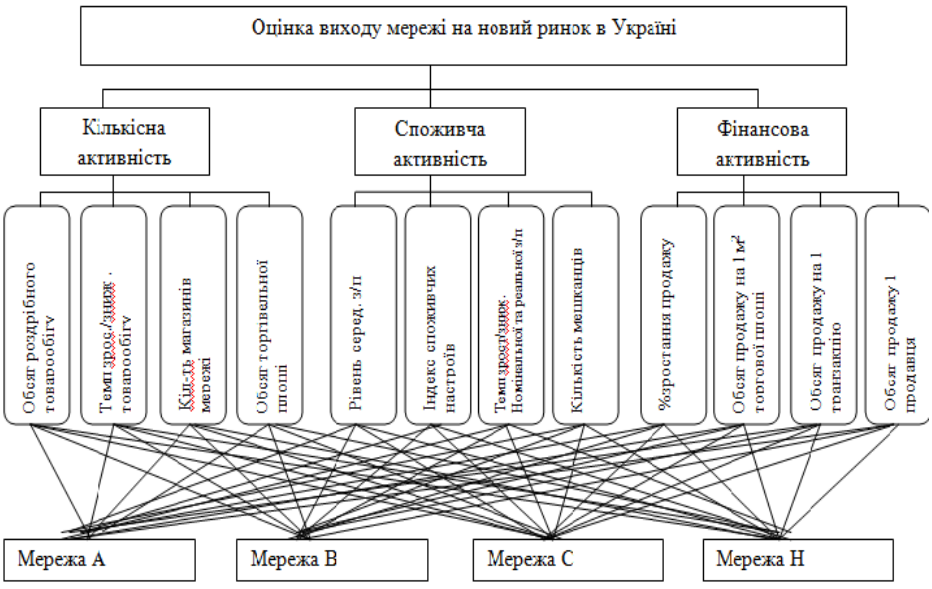

Рис. 1. Ієрархічна структура оцінки виходу роздрібної мережі на новий ринок

них порівнянь за визначеними критеріями та заносимо в табл. 1.

Компоненти власного ($\overline{u}_i$) вектора локальних пріоритетів, обчислюються за формулами (1) і (2) [8]:

$$u = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} aj} \qquad (1)$$

де $\overline{u}_i$ – власний вектор і локального пріоритету;

aij – i- елемент j-го стовбцю матриці попарних порівнянь;

n – кількість критеріїв.

$$\upsilon = \frac{u_i}{\sum_{i=1}^{n} i} \qquad (2)$$

Для оцінки ступеня узгодженості під час вирішення конкретної задачі потрібно знайти міру оцінки ступеня (індексу) відхилення від узгодженості. Коли такі відхилення перевищують встановлені межі, рішення задачі необхідно переглянути. Індекс узгодженості (ІУ) за формулою (3):

$$ІУ = \frac{\lambda_{max-n}}{n-1} \qquad (3)$$

Ставлення індексу узгодженості ІУ до середнього значення випадкового індексу узгодженості ІУ називається відношенням узгодженості ВУ, а значення ВУ менше або дорівнює 0,10 уважається прийнятним.

Випадкове узгодження, розроблене Національною лабораторією Окриджу, сгенеровано середнє значення для матриці порядку від 1 до 15 на базі 100 випадкових вибірок [8, с. 25]. Згідно із цими розрахунками, випадкове узгодження для нашої квадратної матриці з порядком 3 дорівнює 0,58.

Розрахунок відношення узгодженості матриці попарних порівнянь для елементів рівня 2 становить 0,02, це менше від значення 0,10, що дає підставу вважати дане судження прийнятим.

Значення λmax ІУ, ВУ заносимо в останній рядок табл. 1.

3. Наступним кроком проводимо аналіз усіх субкритеріїв рівня 3 відносно кожного елемента – критерію рівня 2. Дані занесемо в табл. 2–6.

Випадкове узгодження для нашої квадратної матриці з порядком 4 дорівнює 0,90. Розрахунок відношення узгодженості матриці попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Кількісна активність» становить 0,03, це менше від значення 0,10, що дає підстави вважати дане судження прийнятим.

Розрахунок відношення узгодженості матриці попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Споживча активність» становить 0,02, це менше від значення 0,10, що дає підстави вважати дане судження прийнятим (табл. 3).

Розрахунок відношення узгодженості матриці попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Фінансова активність» становить 0,06, це менше від значення 0,10, що дає підстави вважати дане судження прийнятим (табл. 4).

Таблиця 1

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 2

№	Назва елементів, що порівнюються на другому рівні ієрархічної моделі	I елемент	II елемент	III елемент	Власний вектор	Локальний пріоритет, ui
1	Кількісна активність	1	$\frac{1}{5}$	3	0,843	0,279
2	Споживча активність	5	1	$\frac{1}{3}$	1,185	0,391
3	Фінансова активність	$\frac{1}{3}$	3	1	1	0,330
4	Λmax=3,028, ІУ= 0,014, ВУ=0,02					

Таблиця 2

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Кількісна активність»

№	Назва елементів, що порівнюються на 3 рівні ієрархічної моделі	I елемент	II елемент	III елемент	IV елемент	Власний вектор	Локальний пріоритет, Vi1
1	Обсяг роздрібного товарообігу	1	1/3	1,3	5	0,863	0,211
2	Темп зрос./зниж. товарообігу	3	1	1/3	1/3	0,760	0,185
3	Кіл-ть магазинів мережі	3	3	1	1/5	1,158	0,283
4	Обсяг торгівельної площі	1/5	3	5	1	1,316	0,321
5	Λmax= 4,097; ІУ=0,032; ВУ=0,03						

Таблиця 3

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Споживча активність»

№	Назва елементів, що порівнюються на 3 рівні ієрархічної моделі	I елемент	II елемент	III елемент	IV елемент	Власний вектор	Локальний пріоритет, Vi2
1	Рівень серед. з/п	1	5	1/3	1/5	0,760	0,187
2	Індекс споживчих настроїв	1/5	1	3	5	1,316	0,324
3	Темп зрост/зниж. номінальної та реальної з/п	3	1/5	1	1/3	0,669	0,165
4	Кількість мешканців	5	1/5	3	1	1,316	0,324
5	Λmax= 4,061 ІУ=0,02; ВУ=0,02						

Наступним етапом є застосування принципу синтезу визначаємо глобальні пріоритети елементів рівня 3:

$$Zi = v_{ij}\, \upsilon_i \qquad (4)$$

де, Vij – локальний пріоритет (ваговий коефіцієнт) і-го елементу рівня 3 по відношенню до j-го елементу – критерію рівня 2;

υ – локальний пріоритет.

4. Далі визначаємо локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елемента – критерію рівня 3 «Кількісна активність» (табл. 5).

5. Далі визначаємо локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елемента – критерію рівня 3 «Споживча активність» (табл. 6).

Далі визначаємо локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елемента – критерію рівня 3 «Фінансова активність» (табл. 7).

6. Остаточним етапом розраховуємо граничний відносний пріоритет критеріїв оцінки. Після розрахунків ми отримали пріоритети двох типів: що показують вплив одного елемента на будь-який інший елемент у системі, відомі як відносні пріоритети, а також абсолютний пріоритет будь-якого елементу безвідносно того, на які елементи він впливає. У загальному випадку отримали граничні значення цих пріоритетів. Обчислення пріоритетів показало, до чого можуть призвести наявні тенденції, якщо немає змін у уподобаннях, які впливають на пріоритети (5) [8, с. 193]

$$W = \sum_{i=1}^{n} W_{ij} Z_i \qquad (5)$$

Отже, після відповідних розрахунків граничних відносних пріоритетів для розглядаємих мереж отримали такі значення: для мережі А, WA = 0,63; для мережі В, WB =0,27; для мережі С, WC = 0,71.

7. Інтерпретація та аналіз результатів. З огляду на гранічну пріоритетність критеріїв можна оцінити входження мережі на новий ринок. Результати аналізу свідчать про те, що досить високий шанс успіху на новому ринку очікується в мережі А (0,63). Але маючи на увазі, те, що ця мережа

Таблиця 4

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Фінансова активність»

№	Назва елементів, що порівнюються на 3 рівні ієрархічної моделі	I елемент	II елемент	III елемент	IV елемент	Власний вектор	Локальний пріоритет, Vi3
1	% зростання продажу	1	3	1/5	5	1,316	0,317
2	Обсяг продажу на 1м2 торгової площі	1/3	1	5	1/5	0,760	0,183
3	Обсяг продажу на 1 транзакцію	5	1/5	1	1/3	1,760	0,183
4	Обсяг продажу 1 продавця	1/5	5	3	1	1,316	0,317
5	Λmax= 4,151; ІУ=0,05; ВУ=0,06						

Таблиця 5

Локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елемента – критерію рівня 3 «Кількісна активність»

Обсяг роздрібного товарообігу	A	B	C	Власний вектор	Локальний пріоритет, Wi1	Темп зрос./ зниж. товарообігу	A	B	C	Власний вектор	Локальний пріоритет, Wi2
A	1	3	1/2	1,145	0,379	A	1	5	1/4	1,077	0,357
B	1/3	1	2	0,873	0,289	B	1/5	1	1/3	0,8434	0,279
C	2	1/2	1	1	0,331	C	4	3	1	1,1	0,364
Λmax= 3,018; ІУ=0,009; ВУ=0,02						Λmax= 3,021; ІУ=0,01; ВУ=0,02					
Кіл-ть магазинів визначеного формату	**A**	**B**	**C**	**Власний вектор**	**Локальний пріоритет, Wi3**	**Обсяг торгівельної площі**	**A**	**B**	**C**	**Власний вектор**	**Локальний пріоритет, Wi4**
A	1	5	1/6	0,941	0,309	A	1	7	1/5	1,119	0,366
B	1/5	1	3	0,8434	0,277	B	1/7	1	3	0,7489	0,245
C	6	1/3	1	1,260	0,414	C	5	1/3	1	1,185	0,388
Λmax= 3,044; ІУ=0,022; ВУ=0,037						Λmax= 3,053; ІУ=0,027; ВУ=0,045					

Таблиця 6

Локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елемента – критерію рівня 3 «Споживча активність»

Рівень середньої з/п	A	B	C	Власний вектор	Локальний пріоритет, Wi5	Індекс споживчих настроїв	A	B	C	Власний вектор	Локальний пріоритет, Wi6
A	1	1/6	8	1,123	0,369	A	1	4	1/3	1,100	0,362
B	6	1	1/5	1,0626	0,349	B	1/4	1	2	0,7937	0,261
C	1/8	5	1	0,855	0,281	C	3	1/2	1	1,145	0,377
Λmax=3,041; ІУ=0,021; ВУ=0,04						Λmax= 3,039; ІУ=0,02; ВУ=0,03					
Темп зрост/ зниж. номінальної та реальної з/п	**A**	**B**	**C**	**Власний вектор**	**Локальний пріоритет, Wi7**	**Кількість мешканців**	**A**	**B**	**C**	**Власний вектор**	**Локальний пріоритет, Wi8**
A	1	4	1/5	0,928	0,301	A	1	5	1/6	0,941	0,302
B	1/4	1	2	0,7937	0,258	B	1/5	1	2	0,7368	0,236
C	5	1/2	1	1,357	0,441	C	6	1/2	1	1,442	0,462
Λmax= 3,079; ІУ=0,04; ВУ=0,07						Λmax=3,120 ; ІУ=0,06 ; ВУ= 0,10					

Таблиця 7

Локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елемента – критерію рівня 3 «Фінансова активність»

Відсоток зростання продажу	A	B	C	Власний вектор	Локальний пріоритет, Wi9	Обсяг продажу на 1м2 торгової площі	A	B	C	Власний вектор	Локальний пріоритет, Wi10
A	1	3	1/5	0,843	0,274	A	1	4	1/5	0,928	0,307
B	1/3	1	2	0,8732	0,284	B	1/4	1	3	0,9085	0,301
C	5	1/2	1	1,357	0,442	C	5	1/3	1	1,185	0,392
Λmax=3,074; ІУ=0,037; ВУ=0,06						Λmax=3,022; ІУ=0,011; ВУ=0,02					
Обсяг продажу на 1 транзакцію	**A**	**B**	**C**	**Власний вектор**	**Локальний пріоритет, Wi11**	**Обсяг продажу 1 продавця**	**A**	**B**	**C**	**Власний вектор**	**Локальний пріоритет, Wi12**
A	1	6	1/5	1,063	0,352	A	1	1/7	6	0,944	0,312
B	1/6	1	4	0,8793	0,291	B	7	1	1/4	1,2051	0,398
C	5	1/4	1	1,077	0,357	C	1/6	4	1	0,879	0,290
Λmax=3,019; ІУ=0,01; ВУ=0,02						Λmax=3,028; ІУ=0,014; ВУ= 0,02					

вдало закріпила свої лідерські позиції на значній території, можна запропонувати їй диверсифікацію діяльності. У мережі В шанси успіху під час виходу на новий ринок дуже малі (0,27). Враховуючи, що дана мережа знаходиться на етапі життєвого циклу «впровадження», їй можна рекомендувати не квапитися з розширенням меж присутності в інших містах, а посилити свої позиції на зайнятих ринках розширенням асортименту, торговельних послуг, упровадження нових, більш дієвих методів привертання уваги споживачів до своєї мережі. Мережа С має найвищий ступінь пріоритету (0,71), що визначає високі шанси на успіх.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу наглядно оцінити ступінь ефективного входження мережі на новий ринок (або розширення своєї присутності), а також за розширення елементів порівнянь та їх субкритеріїв, більш точно оцінити шанси визначеної мережі розширення меж присутності. Запропонований алгоритм розв'язання задачі також дасть змогу керівництву не тільки оцінити шанси на успіх, а й проаналізувати наявне становище та своєчасно скорегувати стратегію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрианов В.Д. Новая архитектура глобальной финансовой и экономической системы / А.Д. Андрианов //Маркетинг. – 2009. – № 2. – С. 3–9.
2. Дрогери – ритейл стримительно набирает обороты в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finobzor.com.ua/novosti/nid/27922.
3. Ассоциация ритейлеров Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rau.com.ua/news/eva-v-2016-m-my-sushhestvenno-rasshirim-set/.
4. Електронне видання Retail-community [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://retail-community.com.ua/.
5. Електронне видання my-trade-group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://my-trade-group.com/index.php/rynok/obzory/item/303-obzor-drogerie-ritejla/303-obzor-drogerie-ritejla.
6. Ассоциация ритейлеров Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rau.com.ua/news/eva-v-2016-m-my-sushhestvenno-rasshirim-set/.
7. Рейтинг эффективности ритейлеров Украины по итогам 2015 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://voozl.com/material/reyting-ukrainyi-po-itogam-2015-goda.
8. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Керис ; пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.

УДК 336.7

Демчук Н.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Абахтімова А.А.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

Статтю присвячено дослідженню системи управління ризиками в банківській сфері. Розглянуто поняття «управління банківськими ризиками», «банківський ризик» та проблеми оптимального співвідношення ризику й доходу, які є одними з ключових у фінансовій і виробничій діяльності суб'єктів ринкових відносин.
Ключові слова: банківські ризики, управління банківськими ризиками.

Демчук Н.И., Абахтимова А.А. УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ
Статья посвящена исследованию системы управления рисками в банковской сфере. Рассмотрены определения «управление банковскими рисками», «банковский риск» и проблемы оптимального соотношения риска и дохода, которые является одними из ключевых в финансовой и производственной деятельности субъектов рыночных отношений.
Ключевые слова: банковские риски, управление банковскими рисками.

Demchuk N.I., Abakhtimova A.A. MANAGEMENT OF BANK RISKS
The article is devoted to the study of risk management in the banking sector. The article deals with the definition of "banking risk Management", "Banking risk". Considered the problem of optimal risk-return ratio is a key financial and production activity of subjects of market relations.
Keywords: banking risks, bank risk management.

Постановка проблеми. Кризові явища у фінансовій системі, які мали місце протягом останнього року, показали, що функції управління ризиками в банках не було приділено достатньої уваги, що й поставило під загрозу ефективність функціонування усієї банківської сфери.

Управління банківськими ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також ураховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків. Саме такі завдання має вирішувати банківська система України в сучасних умовах стратегічного орієнтування країни на приєднання до європейських структур. Однак аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що іноді банки зазнають фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризиковою політикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти ризик-менеджменту розглянуті в наукових роботах багатьох закордонних та вітчизняних авторів, серед них: І.О. Бланк, І.Т. Балабанов, В.М. Гранатуров, І.Ю. Івченко, В.В. Вітлінський, М.В. Хохлов, А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, М.В. Сулим та ін. Дослідження питань аналізу, вивчення та мінімізації банківських ризиків знайшли відображення у працях А.М. Мороза, Ю. Бутеля, В.С. Стельмаха, А.О. Єпіфанова, Н.І. Версаля, В.В. Вітлінського, Р.І. Тиркало, В.В. Галасюка, А.П. Ковальова, С.М. Павлюка та ін. Незважаючи на досить велику кількість дослідників, які займаються проблемами управління банківськими ризиками, це питання ще недостатньо повно вивчено та проаналізовано і потребує подальшого розгляду та дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні мінімізації та управління ризиками в банківській сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема оптимального співвідношення ризику й доходу є однією з ключових у фінансовій і виробничій діяльності суб'єктів ринкових відносин. Можна впевнено сказати, що банківська діяльність є найбільш ризиковою через те, що банки оперують не лише власними коштами, але й вкладеннями своїх клієнтів [4].

Ризики для українських банків дуже зросли, оскільки світова криза фінансових ринків, погіршення макроекономічних показників і політична невизначеність призвели до відпливу депозитів, звуження внутрішніх грошових ринків і нестійкості валютного курсу. В умовах ринкової кризи суспільство передусім зацікавлено в стабілізації банківського сектору. В умовах фінансової кризи банківським установам необхідна державна допомога. Проте державні органи забезпечують підтримку лише великих банків, що становлять основу банківської системи, середні і малі банки (які здебільшого належать власникам усередині країни) залишаються вразливими [4].

Банківський ризик – це певна ситуативна характеристика діяльності банків, яка показує невизначеність її результатів і відображає вірогідність відхилення дійсності від запланованого.

Система управління ризиками повинна бути узгоджена з класифікацією ризиків, що дає змогу банкам мати чіткі та прозорі орієнтири щодо побудови системи управління ризиками в банках, а також внутрішнього і зовнішнього аналізу ефективності її роботи. Класифікація видів банківських ризиків зображена на рис. 1.

Успішна діяльність банку в цілому значною мірою залежить від обраної

концепції управління ризиками. Ризиками можна і потрібно свідомо управляти, керуючись такими правилами:

- усі види ризиків взаємопов'язані;
- рівень ризику постійно змінюється під впливом динамічного оточення;
- ризики, на які наражаються банки, безпосередньо пов'язані з ризиками їх клієнтів;
- банкіри повинні намагатися уникнути ризиків навіть більше, ніж інші підприємці, оскільки вони працюють не із власними, а з чужими грошима.

Рис. 1. Види банківських ризиків

Процес управління ризиками складається з чотирьох етапів:

1) усвідомлення ризику, визначення причин його виникнення та ризикових сфер;

2) оцінювання величини ризику;

3) мінімізація або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління;

4) здійснення постійного контролю над рівнем ризиків із використанням механізму зворотного зв'язку [2].

Щоб досягти успіхів у тій сфері діяльності, яка характеризується підвищеною ризиковістю, банкам необхідно створювати та розвивати системи управління ризиками. За їх допомоги керівництво банку зможе виявити, оцінити, локалізувати та проконтролювати той чи інший ризик.

З'ясувати наявність ризику, проаналізувати його на якісному рівні – це необхідні, але не достатні кроки. Важливо виявити величину того чи іншого ризику, тобто кількісно його оцінити. Ступінь ризику певного економічного рішення оцінюється втратами (збитками), яких можна очікувати в разі його реалізації, а також імовірністю, з якою ці втрати можуть статися.

Ймовірність настання певної події визначається за допомогою об'єктивних та суб'єктивних методів. Об'єктивні методи визначення ймовірності ґрунтуються на обчисленні частоти, з якою в минулому відбувалася розглядувана подія. Це методи теорії ймовірностей, економічної статистики, теорії ігор та інші математичні методи. Суб'єктивні методи спираються на використання оцінок і критеріїв, сформованих на підставі припущень, власних міркувань і досвіду менеджера, оцінок експертів, суджень консультантів, порад консалтингової фірми тощо. Суб'єктивні методи застосовуються тоді, коли ризики не піддаються кількісному вимірюванню – квантифікації.

Одним із важливих інструментів у процесі оцінювання та управління ризиками є аналіз сценаріїв – альтернативних варіантів, за якими можуть розвиватися події в майбутньому. Такий аналіз базується на оцінці періоду часу, протягом якого банк наражається на конкретний вид ризику, а також ступеня впливу ризику та ймовірності його реалізації. Наявність ризику означає наявність кількох сценаріїв, які відрізняються як за ймовірністю настання події, так за можливими наслідками. Самі сценарії мають бути описані та сформульовані на основі експертних оцінок, тобто суб'єктивними методами. Кількісні характеристики кожного з обраних сценаріїв визначаються із застосуванням об'єктивних методів (математичних, статистичних) [2].

Кількісне визначення рівня ризику – важливий етап процесу управління, який має включати оцінювання реального (фактичного) ризику, а також установлення меж допустимого ризику для окремих банківських операцій, організаційних підрозділів та фінансової установи у цілому. Важливо при цьому оцінити й ризики освоєння нових ринків, банківських продуктів та напрямів діяльності.

Під допустимим розуміють такий ризик, реалізація якого не загрожує життєдіяльності банку, а випадкові збитки менші за очікуваний прибуток та розмір спеціальних резервів, призначених для відшкодування можливих утрат. У такому разі ризик оцінюють виходячи з розміру недоодержаного прибутку.

Ризик, що є загрозливішим для банку порівняно з допустимим, називають критичним. Критичний ризик характеризується такими втратами, розміри яких перевищують резерви та очікуваний прибуток. У разі реалізації критичного ризику банк не лише не отримає прибутку, а й може втратити власні кошти, за рахунок яких компенсуються фінансові втрати.

Якщо можливі наслідки реалізації ризику сягають рівня, вищого за критичну межу, то йдеться про катастрофічний ризик. Цей ризик призводить до банкрутства банку, його закриття та розпродажу активів. У широкому розумінні до категорії катастрофічних належить ризик, що пов'язаний із прямою загрозою для життя людей, екологічними катастрофами тощо.

Для визначення допустимого та реального ризиків банки мають створювати відповідні системи оцінювання ризику, які б формалізували процес вимірювання та розрахунків. Такі системи повинні визначати три компоненти ризику:

- розмір (величина) – обсяг можливих втрат;
- ймовірність настання негативної події;
- тривалість періоду впливу ризику.

Ступінь складності системи оцінювання ризику має відповідати ступеню ризиковості середовища, в якому працює банк. Системи слід створювати заздалегідь, оскільки втрати через їх відсутність можуть значно перевищити витрати на їх створення та впровадження. Типовим прикладом такої системи є система кредитних рейтингів, за допомогою якої оцінюють кредитний ризик позичальників за різними галузями, видами наданих позик, напрямами кредитування, типами позичальників (юридична або фізична особа) тощо. Система кредитних рейтингів допомагає керівництву банку встановити обґрунтовану відсоткову ставку, яка включає компенсацію за прийнятий банком ризик.

Наступним етапом процесу управління ризиками є порівняння реального та допустимого рівнів ризиків. Якщо фактичний ризик не перевищує меж

допустимого, керівництво банку може обмежитися контролюючою функцією, щоб не допустити зростання рівня ризиковості [5].

Якщо рівень реального ризику перевищує допустимі межі, необхідно його знизити, застосувавши відповідні методи управління. Вибір методу визначається насамперед видом ризику, а також особливостями та можливостями конкретного банку, загальним станом економіки, ступенем розвитку інфраструктурних елементів банківської системи, законодавчим та нормативним середовищем тощо.

Так, цінові ризики мінімізуються за допомогою методів хеджування, що базуються на проведенні операцій із похідними фінансовими інструментами (деривативами) на строкових фінансових ринках. Необхідною умовою здійснення операцій хеджування є активно діючий строковий ринок, який створює можливості для проведення фінансових операцій у будь-який час і в будь-яких обсягах.

У процесі мінімізації кредитного ризику банк може вдатися до таких методів, як:

1) аналіз кредитоспроможності позичальника або емітента цінних паперів;

2) диверсифікація;

3) установлення лімітів;

4) вимоги забезпечення кредиту і т. ін. [3].

Вибір методу або групи методів управління кредитним ризиком залежить від стратегії конкретного банку, ставлення керівництва до проблеми ризику, рівня підготовки співробітників, кола клієнтів та особливостей того сегмента ринку, який обслуговує банк. Так, для спеціалізованих банків можливості застосування методу диверсифікації обмежені. Банк, який працює з невеликими клієнтами, може не практикувати встановлення лімітів.

Якщо рівень ризику з якоїсь причини не вдається мінімізувати, керівництво банку може прийняти рішення про його обмеження. Обмеження ризику або його зниження до допустимого рівня досягається обмеженням обсягів операцій, у зв'язку з якими виникає ризик, і (або) скороченням періоду часу, протягом якого банк наражається на відповідний ризик. Обмеження обсягів операцій забезпечує зменшення розмірів можливих утрат, а скорочення ризикового періоду дає змогу знизити ймовірність настання негативної події.

Однією з важливих складових частин системи контролю над банківськими ризиками є внутрішній управлінський контроль. Завдання його зводяться до чіткого визначення та розмежування посадових повноважень, забезпечення подвійного контролю, ротації кадрів, організації контролю над окремими операціями безпосередньо на робочих місцях, створення досконалих систем передавання та зберігання інформації. І хоча не існує такої системи внутрішнього контролю, яка змогла б запобігти службовим зловживанням, проте правильно організований механізм контролю істотно знижує рівень функціональних ризиків.

Кожний структурний підрозділ банку, а також здатні оцінити ризик фахівці володіють певною частиною інформації, необхідної для всебічного аналізу ризику. Створення відповідної системи взаємодії зазначених власників інформації розглядається як обов'язковий елемент управлінського процесу. Однією з форм реалізації цього положення є система моніторингу ризику.

Моніторинг ризику означає процес функціонування регулярної незалежної системи оцінювання та контролю над ризиком із механізмом зворотного зв'язку. Моніторинг здійснюється завдяки інформаційним звітам структурних підрозділів та окремих посадових осіб, внутрішньому і зовнішньому аудиту та аналітичній діяльності спеціалізованих служб банку. Звітність, застосовувана в рамках моніторингу, забезпечує менеджерам зворотний зв'язок, а також надає докладну зведену інформацію. Така інформація допомагає аналізувати поточну діяльність як із погляду ризиковості, так і щодо прийняття загальних управлінських рішень.

Система моніторингу ризиків допомагає коригувати поточну діяльність згідно із сигналами попередження, що їх вона генерує з використанням механізму зворотного зв'язку. Результативність системи управління ризиками у цілому істотно залежить від ефективності системи моніторингу. За такого підходу до організації процесу управління менеджери середньої ланки відповідають як за надійність локальної системи, так і за втілення в життя стратегічних цілей, сформульованих на рівні вищого керівництва банку [2].

Висновки. Управління ризиками в банківській сфері – це процес, спрямований на управління загрозами та можливостями, що впливають на створення або збереження вартості капіталу.

Найпоширенішими методами зниження та уникнення ризиків є диверсифікація, лімітування, хеджування та резервування. Українські банки досить плідно переймають досвід у західних колег та впроваджують його.

Отже, для успішного управління банківськими ризиками необхідно забезпечити: постійний моніторинг ризиків, запобігання прийняттю неконтрольованих рішень, удосконалення методики розрахунку резервів на покриття можливих збитків, ефективну систему використання інформації, поліпшення правових умов [1].

У складних умовах банківської кризи важливо не допустити відпливу ресурсів із банківської сфери, акумулювати готівкові кошти та активно використовувати можливість вигідних операцій із торгівлі валютою і цінними паперами, вжити всіх можливих заходів для підвищення довіри з боку іноземних і вітчизняних інвесторів, а також розробити програми реструктуризації банків залежно від характеру проблеми.

Одним зі шляхів оптимізації банківських ризиків є також страхування депозитів. Програми страхування нині активно розробляються і впроваджуються в банківську практику. Представники державної влади і фінансової системи вбачають у програмах страхування важливий елемент протистояння банківській кризі. Це стане гарантією надійності внесків для клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прасолова С. Проблеми оцінки та управління процентним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти / С. Прасолова // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 9. – С. 36–39.
2. Примостка Л.О. Управління банківськими ризиками : [навч. посіб.] / Л.О. Примостка, М.П. Чуб, Г.Т. Карчева ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2011. – 600 с.
3. Павлюк С.М. Кредитні ризики та управління ними / С.М. Павлюк // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 105–111.
4. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 № 361.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/92/6365.html.

УДК 339.137.22

Драган О.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри управління персоналом та економіки праці
Національного університету харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті аналізується позиція України у міжнародних рейтингах, у тому числі, і в рейтингу глобальної конкурентоспроможності країн. Визначені основні фактори підвищення конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг за ознаками внутрішні та зовнішні. Обґрунтовані підходи до управління конкурентними перевагами: комплексний, маркетинговий, ресурсний, інноваційний. Здійснена порівняльна характеристика підходів до формування системи управління підприємством і системи управління конкурентними перевагами промислового підприємства.

Ключові слова: конкурентна перевага, управління конкурентоспроможністю, підходи, підприємство.

Драган Е. И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье анализируется позиция Украины в международных рейтингах, в том числе, и в рейтинге глобальной конкурентоспособности стран. Определены основные факторы повышения конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ по признакам внутренние и внешние. Обоснованы подходы к управлению конкурентными преимуществами: комплексный, маркетинговый, ресурсный инновационный. Осуществлена сравнительная характеристика подходов к формированию системы управления предприятием и системы управления конкурентными преимуществами промышленного предприятия.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, управления конкурентоспособностью, подходы, предприятие.

Dragan H. I. THEORETICAL APPROACHES TO MANAGEMENT COMPETITIVE ADVANTAGES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article analyzes Ukraine's position in international ratings, including, in the rating of global competitiveness of countries. The main factors of increasing competitiveness and forming competitive advantages on the basis of internal and external factors are determined. Approaches to the management of competitive advantages are justified: integrated, marketing, resource innovation. A comparative characteristic of approaches to the formation of an enterprise management system and a system for managing the competitive advantages of an industrial enterprise is carried out.

Keywords: competitive advantage, competitiveness management, approaches, enterprise

Постановка проблеми. Європейський вибір для України передбачає здійснення модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки. Це вимагає проведення глибоких змін у політичній, економічній, соціальній сферах країни. Повинен змінитися зміст організаційних, управлінських, соціально-економічних відносин на рівні підприємств. Підприємствам доводиться діяти у висококонкурентному середовищі, знаходити і розширювати свою «нішу» на ринку товарів, опановувати новий тип економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність та формувати власні конкурентні переваги. Тому, керівництво підприємств знаходяться в постійному пошуку нових підходів, методик та інструментів управління конкурентними перевагами підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних проблем та практичного застосування теорії конкуренції, конкурентоспроможності та конкурентних переваг знайшли своє відображення в працях закордонних учених: І. Ансоффа, Г. Асселя, Ф. Котлера, Г. Минцберга, М. Портера, Ф. Тейлора, А. Сміта, А. Файоля, Р. Уотермена, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера та ін. В працях учених країн СНД – Г. Азоєва, О. Градова, Р. Фатхутдинова, А. Юданова та інших. У працях вітчизняних учених: Л.В. Балабанова, В.А. Білошапки, В.Л. Діканя, І.З. Должанського, Г.В. Загорія, Ю.Б. Іванова, Л.С. Кобиляцького, Н.Н. Лепи, Г.М. Скударя, О.Б. Чернеги та інших – зокрема, приділяється значна увага управлінню конкурентоспроможністю підприємств та формуванню конкурентних переваг у ринкових умовах. У дослідженнях вчених порушувалися й аналізувалися різні аспекти конкурентоспроможності підприємств у загальному плані. Проте сьогодні набуває значення – обґрунтування підходів до управління конкурентними перевагами промислового підприємства.

Постановка завдання. Метою проведення дослідження є поглиблення теоретичних положень до управління конкурентними перевагами промислового підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Згідно методики оцінювання глобальної конкурентоспроможності країн, яку застосовує Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Україна у 2016 році знизила свій рейтинг до 85 місця (проти 76 – у 2015 році). У тому числі, за складовими рейтингу: інституції – 102 (проти – 101), інфраструктура – 129 (проти – 130); макроекономічне середовище – 128 (проти 134); охорона здоров'я та початкова освіта – 54 (проти – 45); вища освіта і професійна підготовка – 33 (проти – 34); ефективність ринку товарів – 108 (проти – 106); ефективність ринку праці – 73 (проти – 56); рівень розвитку фінансового ринку – 130 (проти – 121); технологічна готовність – 85 (проти – 86); розмір ринку – 46 (проти – 47); відповідність бізнесу сучасним вимогам – 98 (проти – 91) та інновації – 52 (проти – 54). [1]. Також змінилася позиція України і в інших міжнародних рейтингах за період 2011–2016 рр. (табл. 1).

Низькі позиції України в міжнародних рейтингах свідчать, що питання формування конкурентних переваг підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності залишається актуальною і затребуваною.

Таблиця 1

Місце України в міжнародних рейтингах за період 2011–2016 рр.

№	Міжнародний рейтинг	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Глобальний індекс конкурентоспроможності	76	73	84	76	79	85
2	Індекс легкості ведення бізнесу	145	152	140	87	83	81
3	Індекс економічної свободи	164	163	161	155	162	162
4	Індекс інвестиційної привабливості	3,28	2,18	2,12	1,87	2,57	2,85
5	Глобальний інноваційний індекс	61	60	63	33	41	56
6	Індекс людського розвитку	78	78	83	63	55	84
7	Рейтинг національних брендів	99	105	98	53	68	59
8	Рейтинг процвітання	74	71	62	63	70	107

Джерело [1; 2]

За класичною класифікацією конкурентні переваги підприємства поділяють на внутрішні та зовнішні [3, 4]. Конкурентні переваги є зовнішніми, якщо вони ґрунтуються на відмінних якостях товару, які створюють цінність для споживача або на підставі підвищення його ефективності. Конкурентні переваги підприємства є внутрішніми, якщо вони ґрунтуються на перевагах підприємства відносно витрат на виробництво при створенні певної цінності для споживача, що дозволяє запропонувати нижчі ціни у порівнянні з цінами конкурентів.

Внутрішні основні фактори підвищення конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг промислових підприємств:

- ефективний топ-менеджмент як команда однодумців;
- стабільний фінансовий стан підприємства для подальшого розвитку;
- можливості для збільшення обсягів виробництва продукції;
- розроблення унікальних технологій, процесів, продуктів;
- контролінг витрат, цін, економія коштів та їх ефективне використання;
- впровадження інновацій, реінжинірингу, технологій «ощадливе виробництво», комплексного перероблення сировини і ресурсів;
- ефективна система внутрішніх комунікацій;
- впровадження міжнародних стандартів та систем якості;
- висока мотивація, кар'єрне зростання, підвищення кваліфікації персоналу;
- підтримка та розроблення декількох товарних марок.

Зовнішні основні фактори підвищення конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг промислового підприємства:

- нові ринки збуту продукції, дослідження їх специфіки з метою адаптації;
- нові ринки сировинних, матеріальних та інших ресурсів;
- ефективне застосування можливостей фінансових ринків;
- застосування бенчмаркінгу для отримання нових технологій, знань і передового досвіду;
- ефективна система зовнішньої комунікації, наявність веб-сайту підприємства для зворотного зв'язку зі споживачами, партнерами тощо;
- застосування неринкових механізмів для отримання конкурентних переваг;
- розвиток усіх партнерства (постачальники, посередники, споживачі, громадськість тощо).

Тому, управління конкурентними перевагами підприємства необхідно розглядати як одне з найважливіших стратегічних завдань у різних напрямках: фінансово-економічному, соціально-трудовому, техніко-технологічному, маркетинговому та інвестиційно-інноваційному з метою забезпечення конкурентоспроможності.

При управлінні конкурентними перевагами промислового підприємства має використовуватися комплексний, маркетинговий, ресурсний та інноваційний підходи, тобто при прийнятті управлінських рішень одночасно повинні враховуватися аспекти виробничого процесу, процесні інновації, ресурсозберігаючі технології орієнтуючись на кон'юнктуру ринку і дослідження конкретних вимог споживачів.

Комплексний підхід до управління конкурентними перевагами промислового підприємства враховує технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні й інші аспекти управління в їхньому взаємозв'язку та взаємодії у конкурентному середовищі, що сприятиме ефективному формуванню конкурентних переваг.

Маркетинговий підхід до управління конкурентними перевагами промислового підприємства передбачає орієнтацію на максимальне задоволення потреб споживачів, створення кращої споживацької цінності товару. Управління конкурентними перевагами промислового підприємства має спиратися на стратегічний конкурентний аналіз ринкового попиту і пропозицій споживачів, вибір цільового ринку, прогнозування життєвого циклу продукції, порівняльний аналіз конкурентоспроможності продуктів підприємства та його конкурентів, впровадження технологій бенчмаркінгу.

Ресурсний підхід до управління конкурентними перевагами промислового підприємства передбачає застосування сукупності заходів щодо дбайливого та ефективного використання факторів виробництва (капітал, земля, праця). Цей підхід сприяє зростанню економічної ефективності підприємства, забезпеченню його конкурентоспроможності.

Інноваційний підхід до управління конкурентними перевагами промислового підприємства передбачає практичне використання наукового, науково-технічного результату й інтелектуально-виробничого потенціалу з метою одержання нової чи радикально поліпшеної виробленої продукції, технології її виробництва, завдяки чому підприємство забезпечує конкурентоспроможність власної технології у порівнянні з технологіями конкурентів.

Порівняльна характеристика підходів до формування системи управління підприємством і системи управління конкурентними перевагами промислового підприємства, табл.2.

Інтеграція між окремими підсистемами і компонентами системи управління конкурентними перевагами забезпечується поглибленням і кооперацією взаємозв'язків між ними та формуванням єдиної узгодженої інформаційної системи. Завдяки функ-

Таблиця 2

Підходи до формування системи управління підприємством і системи управління конкурентними перевагами підприємства

Характеристика	Система управління підприємством	Система управління конкурентними перевагами підприємства
Цілі	Короткострокові. Отримання прибутку	Довгострокові. Розширення ринку
Ставлення до конкурентоспроможності	Бажано бути конкурентоспроможним	Забезпечити високий рівень конкурентоспроможності
Пріоритет	Досягнення стабільності	Безперервний розвиток
Керування на рівні підприємства	Елементами конкурентоспроможності (продукція, ринок, споживач) займається відділ маркетингу	Управління конкурентоспроможністю координується вищим керівництвом (топ-менеджментом)
Конкурентний аналіз	Аналізуються частково елементи конкурентоспроможності відділом маркетингу	Здійснюється повний конкурентний (стратегічний) аналіз підприємства
Стандарти якості	Стандарти якості продукції (ДСТУ, ТУ)	Розширена система стандартів за рахунок міжнародних стандартів управління (якістю, екології, праці, безпеки, соціальної відповідальності)
Інноваційна діяльність	Розроблення (або удосконалення) продуктових інновацій	Впровадження продуктових, ринкових, маркетингових, соціальних, управлінських, технологічних, екологічних інновацій
Культура управління	В більшості випадків – відсутня, або існує частково.	Розвиток корпоративної культури з інноваційною складовою
Взаємодія з іншими структурними підрозділами	Суперечливість та конфлікт інтересів	Співробітництво, поділ повноважень заради результату – досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності
Ступінь реагування	Управління за фактом виникнення кризової ситуації – зниження частки ринку, отримання збитків	Гнучке реагування та розроблення системи попередження негативних ситуацій, явищ
Об'єкт конкуренто-спроможності	Часткове зосередження на конкурентоспроможності продукції (послуг)	Зосередження на конкурентоспроможності всіх об'єктів: виробництва, персоналу, товарної марки, продукції
Структура управління підприємством	Механістичні структури (лінійна, лінійно-функціональна, функціональна), які діють на підставі принципу ієрархії	Органічні структури (дивізіональні, множинні, матричні), які функціонують за принципом адаптації
Мотиваційна система	Традиційна схема мотивації: заробітна плата + доплати+ премії	Висока залежність мотивації від ефективного кінцевого результату
Інформаційне забезпечення	Комунікації в межах адміністративного апарату	Створення та підтримка системи інформаційного забезпечення та комунікацій

ціонуванню інформаційної системи накопичується необхідна інформація, спеціальні знання й управлінський досвід для здійснення розробки конкурентної стратегії, тактики, програми конкурентних дій, формування конкурентних переваг.

Процес управління конкурентними перевагами включає наступні етапи:

1) розробка стратегії розвитку підприємства;

2) проведення стратегічного аналізу діяльності підприємства;

3) ідентифікація існуючих конкурентних переваг, виявлення нових потенційних можливостей;

4) техніко-економічне обґрунтування ефективних інструментів, альтернативних рішень, відповідного ресурсного забезпечення, інноваційних розробок та заходів для створення конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах посилення конкуренції на сучасному етапі розвитку економіки України перед вітчизняними промисловими підприємствами постає питання постійного формування конкурентних переваг з метою підтримання власної конкурентоспроможності. Отже, актуальним є теоретичне обґрунтування підходів до управління конкурентними перевагами: комплексного, маркетингового, ресурсного, інноваційного та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 [Електронний ресурс] Режим доступу:http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu/
2. Рейтинг країн – UkrMedia [Електронний ресурс] Режим доступу: http://ukr.media/reiting-crain/
3. Лепа Н.Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия: монография / Н.Н. Лепа. – Донецк: ООО "Юго-Восток Лтд", 2003. – 296 с.
4. Касич А.О. Управління конкурентними перевагами підприємства / А. О. Касич, Ж. В. Харькова // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2016. – Том 25. – № 2. – С. 79-85.

УДК 657

Ксьондз С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Баковець М.В.
студент
Хмельницького національного університету

Войтюк А.В.
студент
Хмельницького національного університету

ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

У статті розглянуто сутність прибутку, його види, форми, основні функції. Запропоновано систему заходів для підвищення прибутковості на підприємстві. Визначено резерви підвищення прибутку шляхом ефективної політики управління прибутком.
Ключові слова: прибуток, прибутковість, собівартість, ціна, резерви підвищення прибутку.

Ксендз С.М., Баковец М.В., Войтюк А.В. ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА
В статье рассмотрены сущность прибыли, ее виды, формы, основные функции. Предложена система мер по повышению прибыльности на предприятии. Определены резервы повышения прибыли путем эффективной политики управления прибылью.
Ключевые слова: прибыль, доходность, себестоимость, цена, резервы повышения прибыли.

Ksondz S.M., Bakovets M.V., Voityuk A.V. INCREASE PROFITABILITY IN A MARKET SUMMARY
In statti the essence profits, its types, forms and basic functions. The system of measures to improve the profitability of the enterprise. Determined reserves increase profits through effective policy management profit.
Keywords: income, yield, cost, price, profit reserves increase.

Постановка проблеми. В умовах ринку вирішальне значення прибутковості підприємств не підлягає сумніву. Головними завданнями менеджерів підприємства є опанування ефективними методами організації виробництва та реалізації продукції, за допомогою яких можна досягти найбільшого прибутку. Водночас серед науковців немає спільного бачення теоретичної сутності поняття прибутковості та резервів її підвищення, що є проблематичним під час вирішення практичних завдань покращення ефективності діяльності підприємств. Отже, дослідження резервів підвищення прибутковості підприємств стає дуже нагальним і зумовлює доцільність розгляду цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вирішенні питання прибутковості підприємства приймають участь науковці, такі як І.А. Бланк, В.П. Кодацький, Н.М. Бондар, Г.А. Семенов, А.В. Шлійко, В.Г. Пасічник, З.О. Манів, І.М. Луцький, О.О. Гетьман, В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич та ін. Вчений-економіст світового рівня А. Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці, адже вартість, яку вона додає до вартості матеріалів, складається з двох частин – заробітної плати і прибутку підприємця; по-друге – як результат функціонування капіталу. Д. Рікардо, представник класичної політичної економії і наступник Сміта, розглядав прибуток уже винятково з позиції теорії трудової вартості. Він вважав, що прибуток зростає, якщо зменшується заробітна плата.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ прибутку (а саме – його класифікації та методів розрахунку), визначенні основних функцій прибутку, дослідженні процесів формування та розподілу прибутку, а також розгляді резервів підвищення прибутковості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств, що розвивалась в умовах ринкових відносин, щільно пов'язана з розподілом та формуванням фінансових ресурсів задля досягнення високих фінансових результатів. У плануванні діяльності підприємства потрібно враховувати різні аспекти, найголовнішим серед яких є процес управління прибутком. Процесом управління прибутком доцільно вважати процес розроблення, дослідження та прийняття управлінських рішень з огляду на всі основні аспекти його формування, розподілу, а також використання.

Щодо завдань управління підприємством, то найважливішим є досягти належного рівня конкурентоспроможності підприємства як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах.

У такому процесі фінансово-господарська діяльність підпримства має забезпечувати приріст добробуту його власників та працівників. Варто зауважити, що досягти позитивного результату неможливо, якщо адекватно не вирішити питань збільшення прибутку та підвищення рентабельності у повсякденній роботі.

Всі витрати з виробництва і реалізації продукції здійснюються за рахунок матеріальних цінностей або грошей, одержуваних юридичною чи фізичною особою або державою за будь-яку ефективну діяльність, тобто це доход, отриманий від її продажу.

Сьогодні підприємцям дуже важко зробити так, щоб успіх був стабільним та тривалим. Причиною цього є те, що підприємці не приділяють великої уваги розробленню чіткого та ефективного плану своєї діяльності, недостатньо вміло акумулюють за відбирають інформацію про конкурентів, про стан цільових ринків загалом, не складають прогнозів щодо можливостей та перспектив у майбутньому.

Фінансовим джерелом розвитку підприємства та досить важливою умовою підприємницької діяльності є прибуток, а саме наявність його у підприємства. Отже, прибуток – це основна мета будь-якої господарської діяльності підприємства або галузі економіки, стимул, який являє собою перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків. Від

його розміру залежать потенційні можливості підприємства, його ступінь ділової активності, а також забезпеченість власної господарської діяльності в умовах конкуренції.

Прибуток – це основний орієнтир, за допомогою якого вирішуються одні з найважливіших питань (що виробляти, для кого виробляти, як виробляти, скільки виробляти).

Прибуток підприємства – це основний результативний показник діяльності підприємства. Отримати прибуток підприємство може лише в тому разі, коли виготовлена продукція чи послуги реалізуються, тобто вступають у народно-господарський оборот з оплатою за існуючими цінами. Це свідчить про те, що ця продукція чи послуги потрібні для суспільства для задоволення певних потреб. Важливою є ціна, яка повинна бути прийнятною і відображати споживчі властивості товару і послуг, купівельну спроможність тощо. Встановлення ціни на товар чи послуги – досить важливий етап. Для ефективного подальшого функціонування підприємства до цього етапу необхідно досить серйозно поставитися, адже задовольняти потреби споживачів необхідно за такою ціною, що відповідала би платоспроможним потребам.

З метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі потрібно приділити увагу плануванню і формуванню прибутку. Але варто відзначити, що на величину прибутку впливають різноманітні фактори.

Як зазначається в економічній літературі, фактори впливу поділяються на дві групи, такі як фактори, що не залежать від діяльності підприємства, тобто зовнішні фактори, та фактори, що перебувають у компетенції підприємства.

До зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін.

Внутрішні фактори поділяються на виробничі, які характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів, та позавиробничі (наприклад, постачальницько-збутова, природоохоронна діяльність підприємства, соціальні умови праці та життя).

Виробничі фактори поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через якісні зміни, такі як підвищення продуктивності обладнання та його якості, застосування прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технології їх оброблення, прискорення обертання оборотних засобів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, вдосконалення організації праці тощо.

Серед внутрішніх факторів найвагоміше місце займає зміна обсягу виробництва і реалізації продукції. Зміна прибутку прямо пропорційна зміні обсягу реалізації продукції, це означає, що чим більший обсяг реалізації продукції, тим більший фінансовий результат, тобто прибуток.

Важливим внутрішнім фактором є зміна рівня собівартості продукції. У цьому разі виникає зворотній зв'язок між величиною прибутку і собівартістю продукції, тобто за зменшення собівартості продукції прибуток збільшується.

Суттєвим фактором, який впливає на величину прибутку, є рівень цін. Він може розглядатися як внутрішній і як зовнішній фактор. Рівень цін встановлюється підприємством залежно від конкурентоспроможності продукції, що реалізується, попиту і пропозиції – у цьому разі рівень цін є внутрішнім фактором, і підприємство може впливати на формування прибутку. З іншого боку, існують регулюючі ціни, які встановлює держава для окремих видів продукції підприємств-монополістів, тут рівень цін буде зовнішнім фактором, який не залежить від діяльності підприємства.

Під час здійснення господарської діяльності вищенаведені фактори впливу на величину прибутку перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Основною метою розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою та спожитою його частинами.

Відповідно до мети на підприємстві вирішуються такі завдання, як:

– забезпечення отримання власниками необхідної норми прибутку на інвестований капітал;

– забезпечення пріорітетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок капіталізованої частини прибутку;

– забезпечення стимулювання трудової активності та додаткового соціального захисту персоналу;

– забезпечення формування в необхідних розмірах резервного та інших фондів підприємства.

Розглядаючи резерви максимізації прибутку, варто звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому перед підприємством постає завдання правильно сформувати цінову стратегію та обрати оптимальний обсяг виробництва.

Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку.

Якщо підприємство працює за умов ринкової конкуренції, то це означає, що воно повинно продавати свою продукцію за цінами, що склалися на ринку, а не згідно зі своєю власною стратегією. Встановити ціну вище тієї, що склалася, продавець не може, інакше його товар не купуватимуть. Встановивши ціну нижче, ніж у конкурентів, підприємство швидко реалізує весь товар, але отримає менший прибуток і навіть може зазнати збитків. За таких обставин максимізації прибутку можна досягти за рахунок збільшення обсягу продукції.

Резервами підвищення прибутку є:

– постійне удосконалення засобів виробництва (впровадження нової техніки, удосконалення технології виробництва, впровадження прогресивних матеріалів тощо). Це дасть змогу значно знизити собівартість продукції і підвищить прибуток;

– зниження собівартості продукції, що є найважливішим фактором зростання прибутку. На зниження собівартості продукції впливає економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.;

– механізоване виробництво, що потребує значно менше робітників і зменшує витрати на оплату праці. За рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що приведе до зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству доведеться шукати нові

ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділити деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе результати;

– збільшення обсягу випуску продукції. Прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим (за інших рівних умов) більша сума одержуваного підприємством прибутку. Але зростання прибутку на підприємстві означає збільшення відрахувань у державний бюджет.

Підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми збільшити оплату роботи в позаурочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи, варто також проводити профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організовувати санаторно-курортне лікування для працівників та інвалідів праці.

Важливе значення у боротьбі за зниження собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат на обслуговування виробництва, керування та інших непродуктивних витрат. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами.

Потребують удосконалення і нормативи. Технічно обґрунтовані норми і нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів приводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

Одним із резервів збільшення прибутку підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Частка вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, що використовуються у господарстві країни, значно зростає.

Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат із заробітної плати, з оплати цілодобових простоїв і годин внутрішньозмінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва й управління.

Також важливу роль у підвищенні прибутку відведено маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без відповідної організації маркетингу. Тому в ринкових умовах господарювання варто більше уваги приділяти маркетингу.

Для збільшення обсягу отримуваного прибутку підприємствам необхідно застосовувати правильну тактику встановлення цін. У цінах повинні відображатись суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отримуваного прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Для підвищення прибутку потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей та основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Висновки. Прибуток є основною метою діяльності підприємства, джерелом фінансування його розвитку, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування, об'єктом оподаткування та джерелом сплати податків. Отже, прибуток відіграє надзвичайно важливу роль у господарській діяльності будь-якого підприємства. Запропоновані такі шляхи підвищення прибутку, як:

– збільшення обсягу реалізації товарної продукції;

– удосконалення засобів виробництва;

– економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;

– механізація виробництва, пошук нових ринків збуту та збільшення витрат на рекламу;

– підвищення якості продукції;

– ліквідація витрат від браку;

– підвищення продуктивності праці;

– вдосконалення нормативів.

Отже, можна дійти висновку, що комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства може значно скоротити шлях до досягнення основної мети підприємства – до максимізації прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117.
2. Блонська В.І. Економіка підприємства: теорія і практикум : [навч. посіб.] / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич [та ін.] ; за ред. доц. Н.Г. Міценко, доц. О.І. Ященко. – Львів : Магнолія 2012, 2008. – 688 с.
3. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [підручник] / О.О. Гетьман. – К. : ЦНЛ, 2010. – 488 с.
4. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
6. Манів З.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К. : Знання, 2004. – 580 с.
7. Пасічник В.Г. Організація виробництва : [підручник] / В.Г. Пасічник. – К. : ЦНЛ, 2005. – 248 с.
8. Семенов А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці / А.Г. Семенов, А.І. Шарко // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 232–238.
9. Семенов Г.А. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Г.А. Семенов. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 324 с.
10. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг : [навч. посіб.] / А.В. Шлійко. – К.: ЦНЛ, 2008. – 376 с.

УДК 330.1

Мукомела-Михалець В.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки,
менеджменту та адміністрування
Хмельницького національного університету

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ НАРОЩУВАННЯ І РОЗВИТКУ

Стаття присвячена визначенню місця і ролі нематеріальних активів у діяльності промислових підприємств. Здійснено порівняльний аналіз використання НМА у світовій економіці та економіці України. Досліджено чинники, що зумовлюють проблеми зростання ролі нематеріальних активів у нарощуванні конкурентних переваг вітчизняними промисловими корпораціями.

Ключові слова: нематеріальні активи, промислова корпорація, інтелектуальна власність, інноваційний розвиток, управління нематеріальними активами.

Мукомела-Михалец В.О. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ НАРАЩИВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Статья посвящена определению места и роли нематериальных активов в деятельности промышленных предприятий. Осуществлен сравнительный анализ использования НМА в мировой экономике и экономике Украины. Исследованы факторы, обуславливающие проблемы роста роли нематериальных активов в наращивании конкурентных преимуществ отечественными промышленными корпорациями.

Ключевые слова: нематериальные активы, промышленная корпорация, интеллектуальная собственность, инновационное развитие, управление нематериальными активами.

Mukomela-Mykhalets V.O. INTANGIBLE ASSETS OF INDUSTRIAL CORPORATIONS: PROBLEMS OF EXPANSION AND DEVELOPMENT

The article is devoted to the definition of the place and role of intangible assets in the activities of industrial enterprises. A comparative analysis of the use of IA in the world economy and economy of Ukraine is carried out. The factors causing the problems of the growth of the role of intangible assets in increasing the competitive advantages of domestic industrial corporations are investigated.

Keywords: intangible assets, industrial c orporation, intellectual property, innovative development, management of intangible assets

Постановка проблеми. Революційні зміни в інформації та технологіях XXI сторіччя сприяють збільшенню частки нематеріальних активів у балансовій і ринковій вартості підприємств, особливо у розвинених країнах. Так, нематеріальний складник ринкової вартості 500 компаній США, що мають найбільшу капіталізацію, відповідно до S&P 500 індексу зріс від 17% у 1975 році до 87% у 2015 році [1]. Нематеріальні активи поступово перетворюються на стратегічний ресурс, завдяки якому формуються стійкі конкурентні переваги у виробництві, експлуатації, управлінні та інших сферах життєдіяльності суб'єктів господарювання. Водночас глобальне щорічне світове дослідження 57 000 компаній GIFT (global intangible finance tracker) [2] виділяє феномен «нерозкритих нематеріальних активів», на які в 2015 році припадало близько 35% від глобальної вартості підприємств.

В Україні цей відсоток є не меншим, що зумовлює нагальність пошуку відповідей на питання, як допомогти підприємствам оцінити загальний стан та ринковий потенціал своїх нематеріальних активів, як розробити стратегії розвитку бізнесу на основі цього потенціалу, як вірно оцінити еталонне значення для інвесторів, щоб приймати зважені інвестиційні рішення. Саме тому особливої актуальності набувають дослідження, присвячені не лише ідентифікації, обрахунку, обліку, нормативно-правовому забезпеченню їх використання, а й управлінню нематеріальними активами для перетворення їх в основне джерело генерування ринкової вартості промислових корпорацій, забезпечення їх інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ретроспективний екскурс щодо початку відліку історії «нематеріальних активів» звертає нас до 1969 року, коли вперше нобелівський лауреат Дж. К. Гелбрейт використовує термін «інтелектуальний капітал». Починаючи з 80-х років XX ст. теоретичні й емпіричні дослідження економічної сутності нематеріальних активів знайшли відображення в працях зарубіжних авторів, таких як Г. Беккер, Д. Белл, Е. Брукінг, Н. Бонтіс, Л. Едвінсон, Т. Коллер, Б. Лев, Т. Ллойд, М. Мелоун, С. Мармиш, Н. Пузиня, І. Роос, К. Свейбі, Т. Стюарт, О. Тоффлер, Л. Туроу, І. Хірояті, С. Хантінгтон, Ф. Фукуяма, Т. Шульц та ін.

Серед вітчизняних науковців питанням ефективного використання нематеріальних ресурсів з метою нарощування ринкової вартості підприємства приділяють увагу Г. Коломієць, О. Меленцова, Д. Кондратенко, В. Оснадчук, Е. Щетиніна, І. Булєєв та ін. [3–5]. Розглядають нематеріальні активи з позицій теорії та практики бухгалтерського обліку та охоронної документації Г. Бескоста [6], І. Старко [7], В. Диба та ін. [8–9]. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій з питань їх формування, оцінки та обліку, а також використання нематеріальних ресурсів для нарощування конкурентних переваг та ринкової вартості компаній, багато аспектів цієї проблематики залишаються відкритими для подальших розроблень.

Мета статті – здійснити порівняльний аналіз місця і ролі нематеріальних активів у світовій економіці та економіці України та дослідити тенденції і чинники, що зумовлюють проблеми зростання ролі нематеріальних активів у нарощуванні конкурентних переваг вітчизняними промисловими корпораціями.

Виклад основного матеріалу. Термін «нематеріальні активи» з'являється в нормативно-правовій базі законодавства України на початку 90-х років XX сторіччя [10]. З того часу відбувається поетапне формування та стандартизація як визначення

«нематеріальні активи», так і окремих підходів щодо їх міжнародного і національного бухгалтерського та податкового обліку [11]. При цьому майже незмінним залишається те, що в Україні довгий час нематеріальні активи перебувають без належної уваги з боку власників, зокрема акціонерів. Поясненням тому є насамперед численні бар'єри розвитку ринкових інститутів, адміністративні перешкоди, нестабільність економічних законів тощо [12]. Тут можна згадати і недостатньо прозору та структуровану вітчизняну дозвільну систему, систему ліцензування, формальну систему контролю за дотриманням авторських прав, слабо розвинутий та неефективний ринок корпоративних цінних паперів. Так, відповідно до IIPA Spacial 301 Recommendations (Міжнародного альянсу інтелектуальної власності) в Україні протягом тривалого часу (з 1998 року) зберігаються критично не вирішеними проблеми щодо режиму інтелектуальної власності (зокрема, порушення авторських і суміжних прав, недобросовісне і непрозоре адміністрування систем зборів товариств). Тому, незважаючи на окремі позитивні тенденції, за підсумками 2016 року Україну віднесено до 11 держав світу, в яких найчастіше порушують права інтелектуальної власності [13, с. 63–70; 14]. Все це не створює сприятливого середовища для накопичення підприємствами тих нематеріальних ресурсів (НМР), що можуть бути перетворені в нематеріальні активи (НМА).

Неабияку стимулювальну роль, пов'язану з капіталізацією нематеріальних активів у багатьох розвинутих країнах світу, відіграють фінансово-кредитні установи, що впровадили технології кредитування під заставу інтелектуальної власності [15]. Методологічною опорою таких операцій став Базель II, який уперше визначив об'єктом застави не лише матеріальні, а й нематеріальні активи. Таке кредитування в одних країнах відповідає дирижистському підходу, тобто спирається на підтримку державних інституцій. Цей підхід реалізовано, зокрема, в Японії, Німеччині, Китаї, Індії. В інших країнах застосовується ліберально-приватний або біржовий підхід. Так, у Великобританії, США гарантами кредитування під нематеріальні активи є спеціалізовані юридичні особи, інвестиційні та страхові компанії. Однак у країнах із розвиненою економікою, особливо в Європі, високий рівень корпоративного боргу й необслуговуваних банківських кредитів стримує інвестиції в капітальні товари й нематеріальні активи, уповільнюючи цим темпи втілення капіталомістких технологічних змін. В Україні, незважаючи на євроінтеграційний вектор тенденцій в економіці, нематеріальні активи все ще не перетворились на повноцінні фінансові інструменти.

Зазначені причини зумовлюють низький рівень активності переважної більшості суб'єктів господарювання щодо придбання чи створення НМА шляхом доведення власних розробок до стану, придатного для реалізації на ринку або використання у власних бізнес-процесах для отримання майбутньої економічної вигоди. Ілюстрацією цього є обсяги і структура інвестицій у нематеріальні активи в Україні (рис. 1).

Наведені дані засвідчують стабільно низький рівень інвестицій у НМА в Україні. У 2010–2016 роках цей рівень коливається в межах 3–4% від загальної суми капітальних інвестицій, у тому числі у промисловості – 1,5–2,2%. За якісним складом переважають інвестиції в такі активи, як програмне забезпечення та права інтелектуальної власності (патенти, промислові зразки, ліцензії, торговельні марки, концесії). Незатребуваність інших видів нематеріальних ресурсів в Україні привела до звужування підходу до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів вимогами нормативних документів з бухгалтерського обліку та звітності, оскільки небагато керівників мають адекватне уявлення про вплив, зокрема, бренду, клієнтської бази, інших індивідуальних та організаційних нематеріальних ресурсів (організаційної культури, капіталу відносин, структурних характеристик підприємства тощо) на реальну ринкову вартість підприємства та бізнесу загалом.

Світовий досвід вказує на те, що нематеріальні активи стають суттєвим складником вартості бізнесу як потужних корпорацій, так і мікропідприємств. На малих підприємствах НМА стають основою створення нових ринкових ніш, що важливо для запо-

Рис. 1. Капітальні інвестиції за видами нематеріальних активів

Джерело: розраховано автором на основі [16]

чаткування бізнесу і входження на ринок. В Україні ж інвестують у НМА переважно великі підприємства (рис. 2).

Середнє витрачання коштів на НМА з розрахунку на 1 підприємство має загалом позитивну динаміку. Але політико-економічна криза 2013–2015 років погіршила інвестиційну активність великих і малих підприємств. При цьому обсяги інвестування в нематеріальні активи скоротились до рівня 2011 року. Сьогодні спостерігається поступове нарощування обсягів до рівня 2013 року.

Зазначимо, що величина «інтелектуальної частки» нематеріальних активів промислових підприємств (зокрема, частки витрат на патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг) свідчить про стан їх інноваційного розвитку та конкурентного потенціалу на ринку. Як видно з даних табл. 1, за період 2010–2016 рр. в Україні має місце стійка тенденція поступового скорочення кількості заявок на нові винаходи та корисні моделі. Водночас зростає кількість заявок на знаки для товарів та послуг, промислові зразки.

Відповідно до даних WIPO [19, с. 54] Україна в 2015 році за показником «Кількість патентних заявок від резидентів у розрахунку на 100 млрд. дол. ВВП» входить до найкращих 20 країн світу, незважаючи на те, що цей показник скоротився порівняно з 2005 роком на 31% (з 1034 до 712). Це вказує на наявність потенціалу щодо більш активного використання результатів інноваційної діяльності у практиці діяльності вітчизняних підприємств, чому сприяють в останні роки реалізація заходів євроінтеграційного вектору розвитку економіки України і зростання рівня відкритості внутрішнього ринку.

На жаль, Україна відзначається низьким рівнем комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. За деякими даними в економіці використовується не більше 7% від загальної кількості чинних патентів, корисних моделей та промислових зразків [20]. Найбільша активність щодо кількості заявок на винаходи та корисні моделі (88,3% у 2006 році) припадає на наукові та освітні організації. У 2016 році надійшло 153 заявки, що на 17,7% більше, ніж у 2015 році, від національних заявників для патентування українських винаходів за процедурою PCT в іноземних країнах. Стабільно низький рівень показника вказує на патентну незахищеність продукції, що експортується з України, та підвищений рівень ризику для експортерів. Ще одним негативним явищем є несанкціонований виток винаходів. На так звану патентну міграцію припадає щорічно 10–12% щорічного обсягу патентування [20]. І це негативні явища у сфері створення об'єктів інтелектуальної власності.

Та все ж статистика засвідчує, що у 2016 р. відбулись позитивні зрушення у створенні об'єктів промислової власності – нематеріальні ресурси все активніше втілюються у нематеріальні активи, і це може стати основою для розвитку промислових підприємств корпоративного сектору національної економіки. Тим більше що це вкрай необхідно для

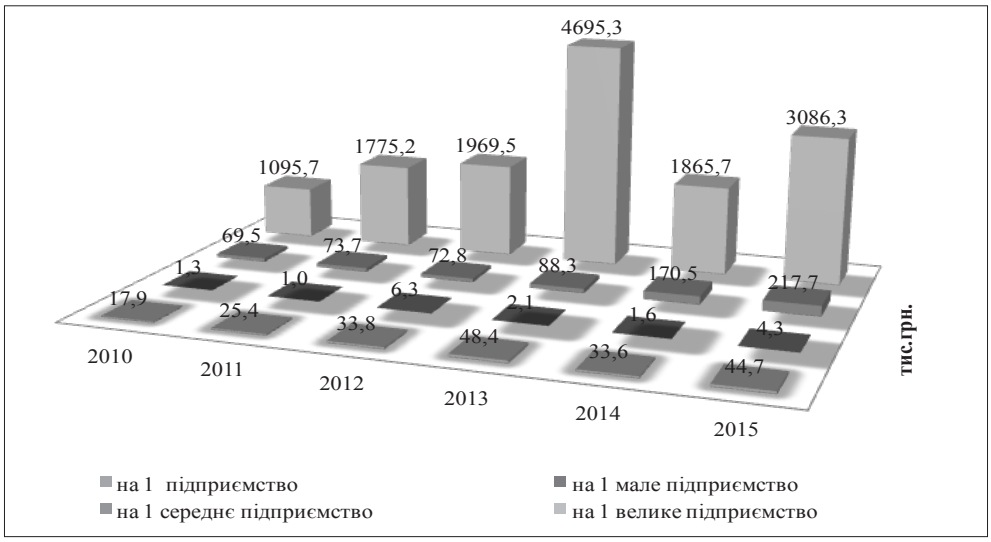

Рис. 2. Капітальні інвестиції в нематеріальні активи промислових підприємств України різних масштабів діяльності

Джерело: розраховано автором на основі [16; 17]

Таблиця 1

Надходження заявок на об'єкти промислової власності в Україні

Об'єкти промислової власності	Кількість за роками, одиниць							2016/до 2015, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Усього	41 473	47 201	48 585	53 767	44 146	47 819	51 559	107,8
у т.ч.								
Винаходи	5310	5247	4944	5418	4814	4495	4095	91,1
Корисні моделі	10 679	10 437	10 229	10 175	9384	8620	9557	110,8
Промислові зразки	1686	1761	1851	3778	2664	2080	2302	110,6
Знаки для товарів і послуг	28 577	29 756	31 556	34 393	27 280	32 621	35 605	109,1

Джерело [18]

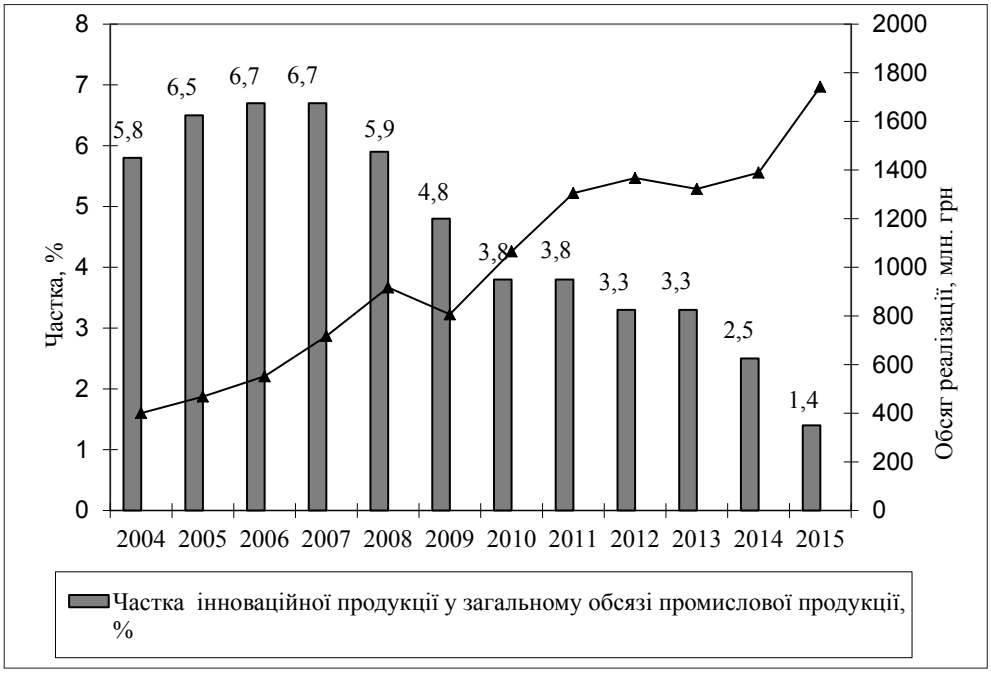

Рис. 3. Динаміка результатів інноваційної активності промислових підприємств України

Джерело: розраховано автором на основі [21, 22]

України, оскільки останні роки характеризуються стагнацією у промисловості. Вона, серед іншого, зумовлюється і недостатньою активністю вітчизняних виробників у виведенні на ринок нової продукції – частка інноваційної продукції з року в рік зменшується (рис. 3). Так, якщо у 2007 році вона становила 6,7%, то в роки світової фінансово-економічної кризи зменшилась до 3,8%, а у 2015 році становила всього 1,4% [21; 22]). І, можливо, саме відсутність власних розробок, втілених у НМА, стала причиною низької результативності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств. Адже саме принципово нові види продукції чи технології формують ті конкурентні переваги, з якими підприємства можуть виходити на ринок розвинених країн і відвойовувати собі місце на ньому.

Зважаючи на те, що НМА є результатом цілеспрямованої інноваційної діяльності, яка перетворює нематеріальні ресурси підприємства (інтелектуальний капітал, організаційні відносини, організаційна культура тощо) у його нематеріальні активи, необхідно ефективно керувати цим процесом. Потрібно більше уваги приділяти розробленню та юридичній захищеності принципово нових видів продукції, адже саме такі принципово нові зразки можуть мати високу споживчу цінність і стати основою нового напряму розвитку промислового підприємства [23]. Ще більшу економічну вигоду вони можуть дати для підприємств корпоративного сектору, оскільки привертатимуть увагу до бренду компанії, сприятимуть зростанню пізнаваності її товарів на ринку, а значить – збільшенню її ринкової вартості у частині, яка стосується гудвілу.

Висновки. Нематеріальні активи у розвинених країнах відіграють все більшу роль у нарощуванні конкурентних переваг суб'єктами господарювання. Вони втілюються не лише у винаходах, промислових зразках, програмному забезпеченні та інших об'єктах промислової власності, а й у гудвілі підприємства, який є іміджевою основою зростання його ринкової вартості. Дослідження показали, що в Україні менеджмент промислових підприємств недостатньо уваги приділяє управлінню розвитком НМА. Основні причини такого стану криються у недостатній розвиненості ринкових інститутів та чинного законодавства як у сфері захисту прав інтелектуальної власності, так і у сфері обліку нематеріальних активів. Зважаючи на те, що НМА є результатом цілеспрямованої інноваційної діяльності, яка перетворює нематеріальні ресурси підприємства (інтелектуальний капітал, організаційні відносини, організаційна культура тощо) у його нематеріальні активи, необхідно ефективно керувати цим процесом. Тому подальші дослідження будуть присвячені теоретичним та практичним аспектам створення ефективної системи управління нематеріальними ресурсами промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ocean Tomo LLC, Annual Study of Intangible Asset Market Value Ocean Tomo, LLC, 2015. Mode of access: http://www.oceantomo.com/2015/03/04/2015-intangible-asset-market-value-study.
2. Global Intangible Financial Tracker (GIFT) 2016 Mode of access : http://brandfinance.com/images/upload/gift_report_2016_for_print.pdf.
3. Коломієць Г.М. Нематеріальні активи як актуальний чинник підвищення ринкової ціни компанії / Г.М. Коломієць, О.В. Меленцова, Д.К. Кондратенко, В.М. Оснадчук // Економічна теорія та право. – 2016. – № 3. – С. 43–55.
4. Щетинина Е.Д. Управление нематериальными активами предприятия как средством получения конкурентных преимуществ: проблемы, перспективы, методические подходы / Е.Д. Щетинина, И.Б. Кондрашов, Т.А. Дубровина // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2016. – № 3 (18). URL:http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-nematerialnymi-aktivami-predpri-yatiya-kak-sredstvom-polucheniya-konkurentnyh-preimuschestv-problemy-perspek-tivy (дата звернення: 02.05.2017).

5. Методи розвитку та забезпечення капіталізації промислових підприємств в умовах інституціональних змін: моногр. / І.П. Булєєв, Н.Ю. Брюховецька та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Київ, 2016. – 312 с.
6. Бескоста Г.М. Обґрунтування сутності нематеріальних активів в обліку / Г.М. Бескоста // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 306–310.
7. Старко І.Є. Особливості організації управлінського контролю нематеріальних активів / І.Є. Старко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Вип. 1. – С. 134–137.
8. Диба В. Критерії облікової ідентифікації нематеріальних активів / В. Диба // Економіст. – 2016. – № 7. – С. 12–15.
9. Облікова концепція управління вартістю нематеріальних активів підприємства : моногр. / П.О. Куцик, І.М. Дрогобицький, З.П. Плиса, Х.І. Скоп. – Львів : Растр-7, 2016. – 268 с.
10. Гусь А.В. Еволюція поняття «нематеріальні активи» у законодавстві України / А.В. Гусь // Університетські наукові записки. – 2013. – № 3. – С. 277–284. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap _2013_3_41.
11. Рилєєв С.В. Нематеріальні активи: окремі нормативно-правові аспекти обліку / С.В. Рилєєв, А.Л. Романчук // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 368–374. – Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_1_40.
12. Филюк Г.М. Адміністративні бар'єри входу на ринок в Україні та їх вплив на розвиток підприємництва / Г.М. Филюк // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 20–30.
13. 2017 Special 301 Report, IIPA, Washington, Mode of access: https://ustr.gov/sites/default/files/301/2017%20Special%20301%20Report%20FINAL.PDF.
14. IIPA Welcomes USTR 2017 Special 301 Report, IIPA, Washington, Mode of access:http://www.iipawebsite.com/pressreleases/2017_Apr28_USTR301 Release.
15. Мойсейчик Г. Модели кредитования под залог прав интеллектуальной собственности / Г. Мойсейчик // Банкаўскі веснік. – 2014. – № 12(617). – С. 16–21.
16. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 роках. Статистичний збірник – К.: Державна служба статистики України, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 30.04.2017).
17. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 30.04.2017).
18. Промислова власність у цифрах за 2016 р. Державна служба інтелектуальної власності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sips.gov.ua/ua/promvlas.html (дата звернення 30.04.2017).
19. WIPO IP Facts and Figures 2016, WIPO, Geneva. Mode of access: http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4157&plang=EN
20. Андрощук Г.О. Інтелектуальна власність в наукоємних виробництвах і оборонній сфері в системі національної безпеки // Наука та наукознавство. – 2014. – № 4. – С. 90–100.
21. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ /operativ2013/pr/orp/orp_u/orp0313_u.htm (дата звернення: 29.04.2017 р.).
22. Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/ 2002. html (дата звернення: 29.04.2017 р.).
23. Stadnyk V.V. Innovative factors in the system of value-oriented management of an industrial enterprise / V.V. Stadnyk, O.V. Zamaziy // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 242–249.

УДК 338.532.42

Петришин Л.П.
кандидат економічних наук,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ТА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена обґрунтуванню цільових орієнтирів розвитку сільськогосподарських підприємств. Вони розроблялися відповідно до необхідності збереження експортного потенціалу АПК країни та забезпечення продовольчої безпеки. Визначено перспективні показники обсягів виробництва м'яса, молока, плодів і ягід, а також валової продукції сільського господарства.
Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, розвиток, прогноз, цільові орієнтири.

Петришин Л.П. ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ
Статья посвящена обоснованию целевых ориентиров развития сельскохозяйственных предприятий. Они разрабатывались в соответствии с необходимостью сохранения экспортного потенциала АПК страны и обеспечения продовольственной безопасности. Определены перспективные показатели объемов производства мяса, молока, плодов и ягод, а также валовой продукции сельского хозяйства.
Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, развитие, прогноз, целевые ориентиры.

Petryshyn L.P. TARGETS OF DEVELOPMENT OF PEOPLE'S HOUSEHOLDS AND AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE
The article is devoted to argumentation of the targets of agricultural enterprises development. They were defined considering the necessity to preserve the export potential of AIC of the country and supply its food safety. The research determines prospective indicators as to volume of meat, milk, fruits and berries production, as well as gross output of agriculture.
Keywords: agricultural enterprises, development, forecast, targets.

Постановка проблеми. Метою аграрної політики будь-якої країни є забезпечення її продовольчої безпеки, найвищий рівень якої спостерігається тоді, коли сільські товаровиробники здатні не лише забезпечувати якісним продовольством усі верстви населення, але й заробляти додаткові кошти на експорті значної частини виробленої в сільськогосподарській галузі продукції. Достатній рівень продовольчої безпеки досягається тоді, коли національний АПК здатний забезпечити населення основними продуктами харчування. Конкретні цифрові параметри досягнутого рівня продовольчої безпеки відображаються насамперед через показники освоєння норм споживання цих продуктів із розрахунку на одну особу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У нашій країні функціонують різноманітні наукові заклади, які займаються розробленням прогнозних показників розвитку сільського господарства й АПК. Вони подають органам державної влади обґрунтовані перспективні показники та стратегії їх досягнення. Крім того, значну увагу цій проблемі приділяють окремі вчені, серед яких варто відзначити праці Ю. Лупенка, М. Пугачова, В. Месель-Веселяка [1], О. Бородіної [2], Н. Станасюка [3], О. Чечеля [4] та ін. Вони обґрунтували перспективні параметри галузі, виходячи зі власних підходів до розуміння її ролі в майбутньому розвитку країни.

Мета статті полягає у визначенні цільових орієнтирів розвитку сільськогосподарських підприємств країни у контексті змін у їхній економічній поведінці.

Виклад основного матеріалу. У жовтні 2016 р. Кабінет Міністрів України затвердив нові набори продуктів харчування, продовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення, які використовуються для проведення розрахунків під час формування мінімальних соціальних стандартів, зокрема прожиткового мінімуму. Затверджені Постановою КМУ, ці норми споживання мають офіційний характер, однак їх не можна використовувати для проведення прогнозних розрахунків, оскільки вони розраховані на забезпечення мінімальних потреб населення у продуктах харчування. Для цього варто використовувати раціональні, а не мінімальні норми споживання продуктів харчування.

У колишньому СРСР такі норми розроблялися задля розрахунків раціональних споживчих бюджетів. У нашій країні такі норми мають неофіційний характер. Більшість науковців під час їх використання посилаються на розроблений Міністерством охорони здоров'я «Орієнтовний набір основних видів продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення в середньому на душу населення на 2005–2015 рр.», однак пошук відповідного документа в органах місцевої влади та через мережу Internet не дав результатів. Варто зазначити, що цей набір, наведений у публікаціях окремих вчених, мало чим відрізняється від колишнього радянського. Тому, на нашу думку, його можна використати як основу для порівняння фактично досягнутих показників споживання з нормативними, а також для перспективних розрахунків.

У табл. 1 проведено порівняння нормативних та фактичних показників середньодушового споживання основних продуктів харчування.

Із десяти груп основних продуктів харчування досягнути рекомендованих дієтологами норм споживання вдалося за 6 групами. Це яйця, хліб та хлібопродукти, картопля, овочі та баштанні, цукор та рослинні олії. Водночас рівень споживання м'яса та м'ясопродуктів, молока та молокопродуктів, плодів і ягід, риби та рибопродуктів у 2015 р. був значно нижчим від рекомендованих норм. Аналіз балансу м'яса та м'ясопродуктів у країні в 2015 р. показав, що домогосподарства споживали головним чином продукти вітчизняного виробництва.

Варто зазначити, що загальний показник середньодушового споживання м'яса і м'ясопродуктів у країні у 2015 р. був нижчим не лише від раціональної норми, але й від мінімальної. Отже, на перспективу варто прогнозувати кардинальне покращення ситуації у сфері забезпечення населення м'ясом і м'ясопродуктами – до 80 кг на одну особу за рік.

Варто зазначити, що прогнозувати зміни в обсягах виробництва м'яса в господарствах населення як сукупності значно простіше, ніж у сукупності сільськогосподарських підприємств, адже в першій групі дія чинників є значно стабільнішою. Тому для прогнозування необхідних обсягів виробництва м'яса в сільськогосподарських підприємствах потрібно спочатку розрахувати обсяги його виробництва в господарствах населення, для чого скористаємося відповідними можливостями стандартної комп'ютерної програми EXCEL. Результати проведених розрахунків наведено на рис. 1.

Порівняння прогнозних показників, визначених на основі лінійної, експоненціальної, логарифмічної та степеневої ліній тренду, показало, що вони практично не відрізняються між собою. До 2025 р. обсяг виробництва м'яса в забійній вазі у господарствах населення продовжуватиме скорочуватися і на кінець розрахункового періоду становитиме 650–700 тис. т. При цьому коефіцієнт апроксимації відповідних ліній тренду коливається в дуже незначних межах – від 0,8115 для лінійної функції до 0,8255 – для степеневої.

Тому найбільш імовірним показником обсягу виробництва м'яса в забійній вазі в господарствах населення у 2025 р. вважаємо середню величину з прогнозованих за іншими кривими показників – 675 тис. т. Це означає, що для досягнення загального для всіх категорій показника сільськогосподарські підприємства країни у 2025 р. повинні виробляти 3,4 – 0,675 = 2,725 тис. т м'яса в забійній вазі, або на 86,3% більше від досягнутого в 2015 р. рівня. Середньорічні темпи зростання обсягів виробництва цього виду сільськогосподарської продукції повинні перевищувати 7%.

Порядок проведення прогнозних розрахунків розвитку молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах країни такий самий, як і під час проведення попередніх розрахунків. Спочатку необхідно окреслити перспективні параметри розвитку галузі в господарствах населення. Результати відповідних розрахунків наведено на рис. 2.

Ступінь ймовірності досягнення прогнозних показників обсягів виробництва молока в господарствах населення значно нижчий порівняно з аналогічними показниками щодо виробництва м'яса. Як і під час проведення попередніх розрахунків, найменш надійною виявилася поліноміальна функція. Інші чотири використані для прогнозних розрахунків функції показали приблизно однакові результати, на основі чого можна дійти висновку про те, що виробництво молока в господарствах населення країни у 2025 р. становитиме 7 млн. т.

З огляду на необхідність забезпечення середньодушового показника споживання молока 380 кг за

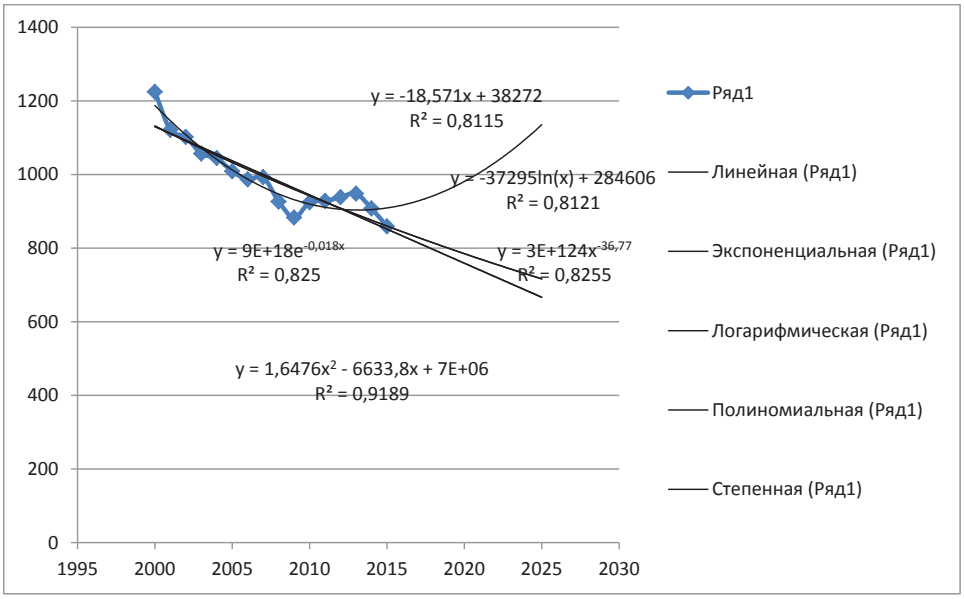

Рис. 1. Розрахунок прогнозних показників обсягу виробництва м'яса в забійній вазі в господарствах населення*

**Розрахунки автора*

Таблиця 1

Споживання основних продуктів харчування з розрахунку на одну особу за рік, кг*

Вид продукту харчування	Раціональна норма	Фактично, 2015 р.	Відхилення, +,–
М'ясо і м'ясопродукти	80	50,9	–29,1
Молоко і молокопродукти	380	209,9	–170,1
Яйця, штук	290	280	–10
Хліб і хлібопродукти	101	103,2	+2,2
Картопля	124	137,5	+13,4
Овочі та баштанні	161	160,8	–0,2
Плоди, ягоди, виноград	90	50,9	–39,1
Риба та рибопродукти	20	8,6	–11,4
Цукор	38	35,7	–2,3
Олія	13	12,3	–0,7

**Розраховано автором*

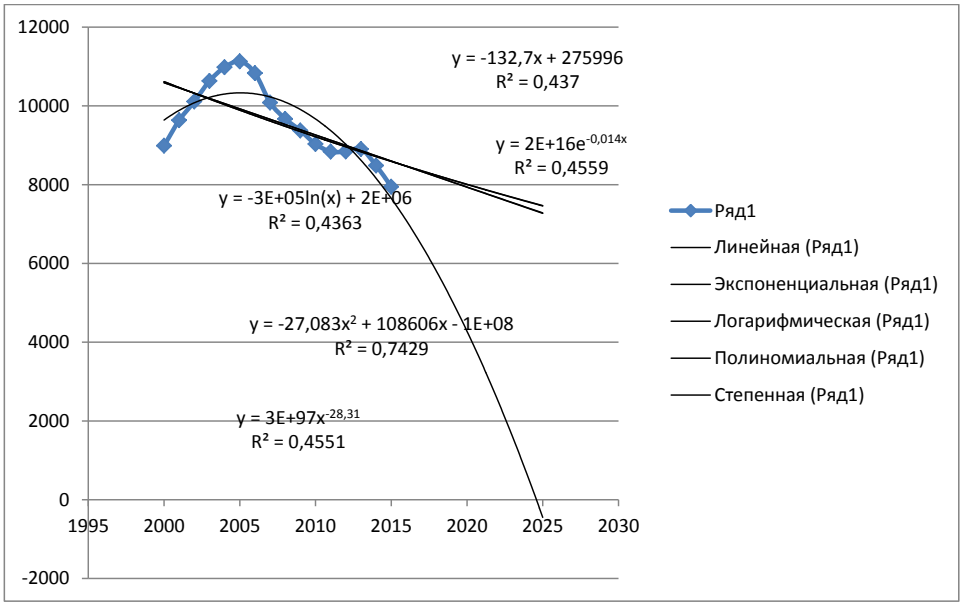

Рис. 2. Розрахунок прогнозних показників обсягу виробництва молока в господарствах населення*

**Розрахунки автора*

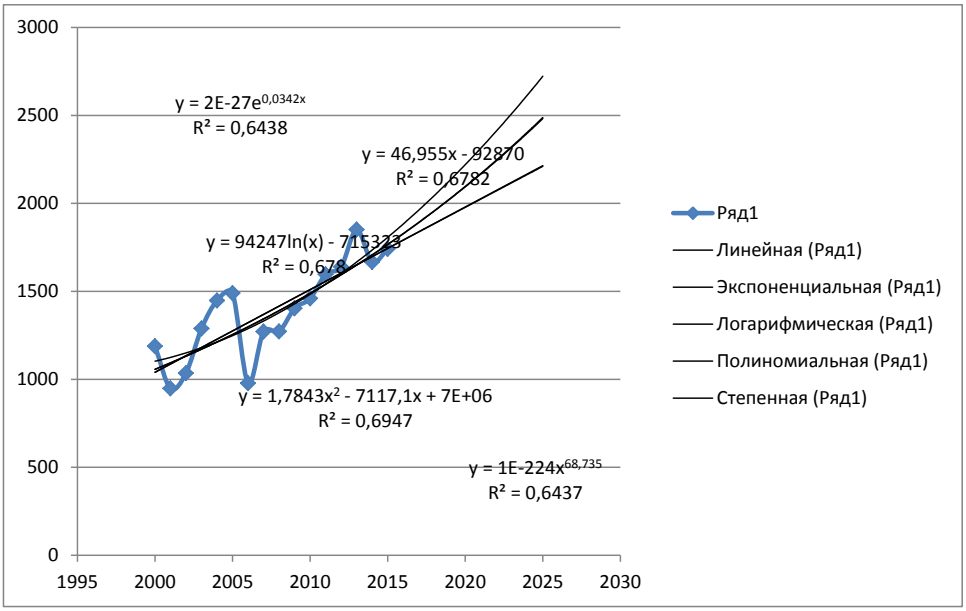

Рис. 3. Розрахунок прогнозних показників обсягу виробництва плодів і ягід в господарствах населення*

**Розрахунки автора*

рік та хоча б 5-відсоткового показника від загального обсягу виробництва витрат на випоювання телят загальний обсяг виробництва молока в усіх категоріях господарств у 2025 р. повинен становити 17 млн. т, а в сільськогосподарських підприємствах – 10,0 млн. т. Фактично ж у 2015 р. сільськогосподарські підприємства країни виробили 2,67 млн. т. До 2025 р. їм необхідно збільшити обсяг виробництва молока майже в чотири рази.

Схожа ситуація і в розвитку садівництва, ягідництва та виноградарства. Відмінність спостерігається лише в тому, що господарства населення збільшують обсяги виробництва відповідної продукції. Результати розрахунків перспективних обсягів виробництва в господарствах населення наведено на рис. 3.

Найімовірніше, обсяг виробництва плодів, ягід і винограду в господарствах населення у 2025 р. досягне 2500 тис. т. З урахуванням необхідності забезпечення показника середньодушового споживання 90 кг на одну особу за рік загальний обсяг виробництва в усіх категоріях господарств повинен становити 3,85 млн. т, а в сільськогосподарських підприємствах – 1,35 млн. т. Фактично ж у 2015 р. всі сільськогосподарські підприємства країни виробили 0,412 млн. т плодів і ягід, або ж у три рази менше.

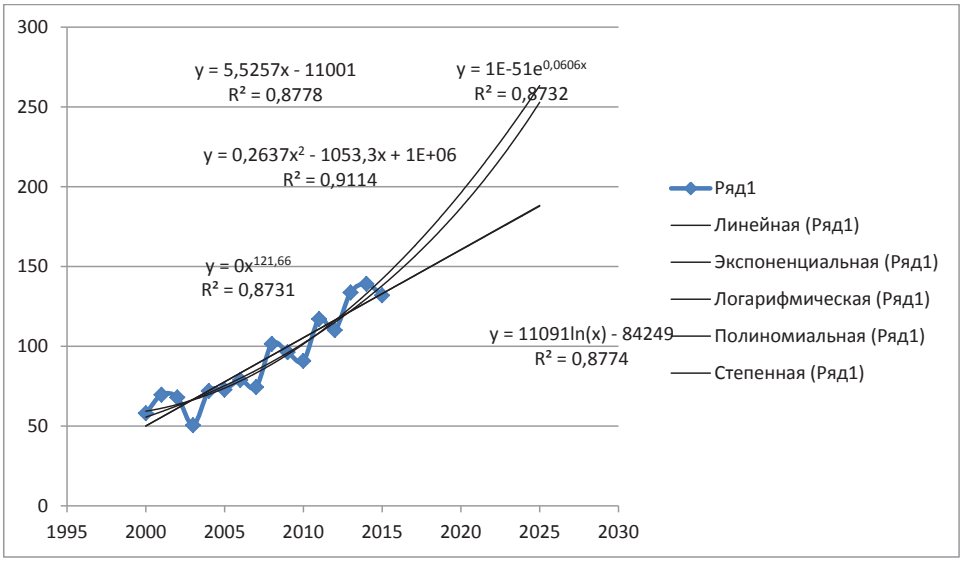

Рис. 4. Розрахунок прогнозних показників обсягу виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах*

**Розрахунки автора*

Таким чином, для забезпечення продовольчих потреб міських та сільських жителів у збалансованому харчування сільськогосподарським підприємствам країни, як показують прогнозні розрахунки, необхідно практично в чотири рази збільшити обсяги виробництва молока, утричі – плодів і ягід, в одинадцять разів – яловичини, на 80% – свинини. Обсяги виробництва всіх інших видів продукції в сільськогосподарських підприємствах у ретроспективі є такими, що можуть забезпечувати потреби не лише вітчизняних, а й зарубіжних споживачів.

Для деталізації подальших прогнозних розрахунків необхідно окреслити найбільш імовірний перспективний обсяг виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах. Розрахунки, результати яких наведено на рис. 4, показують, що за збереження ретроспективних тенденцій до 2025 р. цей показник зросте до 180 млрд. грн. у постійних цінах 2010 р.

Забезпечення саме таких цільових параметрів розвитку диктується необхідністю збереження наявних обсягів експорту продукції (насамперед рослинницької), оскільки вони у 2016 р. забезпечували понад 40% валютних надходжень у країну з-за кордону. За 9 місяців 2016 р. за загального обсягу експорту 25,8 млрд. доларів лише від реалізації зернових культур та рослинницьких олій отримано 7,0 млрд. доларів, що становило 27,1%. Втрата цих коштів у зв'язку з переорієнтацією вітчизняного АПК на виняткове задоволення потреб вітчизняних споживачів була б великою помилкою і призвела б до погіршення ключових макроекономічних показників та загального зниження рівня життя населення. Отже, значні структурні зрушення в сільськогосподарському виробництві повинні спрямовуватися на значне зростання обсягів постачання м'яса, молока та плодів і ягід на вітчизняний агропродовольчий ринок, з одного боку, і на збереження досягнутого рівня експорту сільськогосподарської продукції – з іншого.

Висновки. Вище окреслено перспективні параметри розвитку лише основних, найважливіших для забезпечення продовольчої безпеки країни галузей сільськогосподарського виробництва. Але поряд з ними необхідним є відродження багатьох менш значних галузей, функціонування яких потрібне для якісного покращення і урізноманітнення харчування наших співвітчизників, а також нарощування експортного аграрного потенціалу. У сільськогосподарських підприємствах країни необхідно відроджувати такі колись розвинуті галузі, як льонарство, тютюнництво, хмільництво, виробництво лікарських рослин у рослинництві, а також вівчарство, конярство, бджільництво, кролівництво у тваринництві. Попит на ці види продукції стабільно зростає як на внутрішньому, так і на зовнішньому агропродовольчих ринках. Крім того, останніми роками в багатьох європейських країнах високими темпами зростає виробництво козиного, овечого та буйволячого молока і продуктів з них, які відзначаються особливими дієтичними властивостями, а також інших малопоширених натепер видів продукції рослинництва і тваринництва.

Таким чином, майбутній розвиток виробництва у сільськогосподарських підприємствах відповідно до прогнозу полягатиме у випереджальному зростанні таких галузей, як скотарство, свинарство, садівництво і ягідництво, виробництво малопоширених продуктів рослинництва і тваринництва. Завдяки цьому докорінно зміниться тип розвитку галузі загалом, а також відродиться її багатогалузевий характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перспективи та можливі ризики розвитку сільського господарства України у 2013 році: науково-аналітичний прогноз / [Ю.О. Лупенко, М.І. Пугачов, В.Я. Месель-Веселяк та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та М.І. Пугачова. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2013. – 320 с.
2. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір [Текст] / [О.М. Бородіна та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України О.М. Бородіної ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : [б. в.], 2012. – 318 с.
3. Станасюк Н.С. Прогнозування розвитку агробізнесу у Львівській області / Н.С.Станасюк // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2014. – Вип. 24/4. – С. 310–314.
4. Чечель О.М. Прогнозування розвитку сільського господарства і АПК у забезпеченні продовольчої безпеки території : дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2006. – 208 с.

УДК 658.8

Поляков П.А.
аспірант
Вінницького національного технічного університету

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено підходи до розуміння сутності концепції економічної безпеки підприємства, на основі чого визначено проблемні моменти побудови системи управління економічною безпекою підприємства. Обґрунтовано сучасні підходи до формування та реалізації концепції управління економічною безпекою підприємства, визначено етапи її формування на різних рівнях господарювання.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, концепція, концепція економічної безпеки підприємства, ефективність економічної безпеки.

Поляков П.А. КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В статье исследованы подходы к пониманию сущности концепции экономической безопасности предприятия, на основе чего определены проблемные моменты построения системы управления экономической безопасностью предприятия. Обоснованы современные подходы к формированию и реализации концепции управления экономической безопасностью предприятия, определены этапы ее формирования на разных уровнях хозяйствования.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, концепция, концепция экономической безопасности предприятия, эффективность экономической безопасности.

Polyakov P.A. MANAGEMENT CONCEPT ECONOMIC SECURITY OF DOMESTIC ENTERPRISES
This article explores current approaches to understanding the essence of the concept of economic security, based on which defined problem areas of construction management of economic security. Grounded approach to the formulation and implementation management concept of economic security, the stages of its formation at various levels of management

Keywords: economic security, the concept, the concept of economic security, economic security effectiveness.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання актуальною стає проблема управління економічною безпекою підприємств, об'єктами якої є держава, регіони, населення, різні соціальні інститути, підприємства. Сьогодны основними елементами економічної системи України є підприємства, оскільки в сучасних умовах нестабільності ринку, недосконалості законодавства України підприємства систематично потрапляють у зону небезпеки.

Економічна безпека в Україні на різних рівнях господарювання може бути досягнута тільки тоді, коли використовуються всі засоби, методи, які об'єднано в єдиний цілісний механізм – систему управління економічною безпекою підприємства, яка забезпечить захищеність підприємства від загроз і небезпеки, активну взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищем.

З огляду на сутність економічної безпеки підприємства, на нашу думку, в основу його економічної стратегії має бути покладена концепція управління стабільністю та розвитком, яка буде враховувати перспективи розвитку та інтереси підприємства на ринку.

Концепція управління економічною безпекою підприємства є одним із основних елементів ефективної роботи системи організаційного управління підприємством.

Актуальним залишається визначення основних положень концепції економічної безпеки підприємства, у зв'язку з чим виникають протиріччя в розумінні цього терміна.

З одного боку, мова йде про розроблення офіційного документа, що буде головним у формуванні політики економічної безпеки підприємства. З іншого боку, концепцію розглядають як процес формування власної системи безпеки, що ґрунтується на принципах організації управління економічним розвитком [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція – це система поглядів, ідей, цільових настанов, пронизаних єдиним визначальним задумом, провідною думкою щодо постановки і шляхів вирішення виявлених проблем [2, с. 270]. Концепція економічної безпеки підприємства представляє офіційну систему поглядів управлінської ланки на проблему безпеки на різних етапах і рівнях виробничо-збутової діяльності, розкриває комерційні інтереси та загрози, що перешкоджають їх реалізації, основні принципи та напрями економічної безпеки.

На думку вітчизняних і іноземних авторів публікацій із проблематики формування концепції управління економічною безпекою підприємства, успішний захист підприємства від економічних загроз залежить від побудови моделі системи управління економічною безпекою підприємства та розроблення відповідних механізмів її довгострокового функціонування. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зроблено такими науковцями, як З.С. Варналій, Н.В. Ващенко, Л.І. Донець, М.М. Єрмошенко, Г. Кдейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.І. Лукашин, Е.А. Олейникова, К.Ф. Пузиня, С.М. Фролов [1–12]. Більшість науковців обґрунтовують необхідність створення системи управління економічною безпекою підприємства на основі програмно-цільового методу та визначають поняття «концепція безпеки підприємства» як цілісне і системне представлення шляхів усунення небезпек, які реально загрожують або можуть загрожувати підприємству зсередини і ззовні, з урахуванням способів мінімізації можливих шкідливих наслідків [13].

О.В. Малик розглядає концепцію управління економічною безпекою підприємства як систему заходів щодо виявлення реальних небезпек та загроз, механізмів вивчення способів і методів їх усунення [14].

На думку науковців у сфері формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства, будь-яка концепція повинна бути конструктивною та досить гнучкою, щоб реагувати на зміну умов внутрішнього та зовнішнього середовища [2, с. 133; 14, с. 55]. Конструктивність концепції полягає у тому, що вона повинна відображати початковий стан об'єкта, на перетворення якого спрямована концеп-

ція; стан об'єкта, досягнутий у результаті реалізації концепції; заходи досягнення сформульованих у концепції цілей; механізм реалізації концепції, тобто способи та методи використання виділених засобів і ресурсів [2, с. 133; 14, с. 55].

Авторами не враховані принципи та інструменти реалізації концепції управління економічною безпекою підприємства. Наявність значної кількості наукових праць у цьому напрямі, теоретична та науково-методична база вирішення питання економічної безпеки підприємства потребує постійного розвитку.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на визначення сучасної концепції управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Створення та реалізація концепції економічної безпеки підприємства відбувається з початку його заснування та у подальшому процесі виробничо-збутової діяльності.

Очевидно, що основним у розробленні концепції буде визначення принципів побудови системи управління економічною безпекою підприємства, її цілей та завдань. Для цього необхідно проаналізувати загрози, оцінити ймовірність їх настання, здійснити прогноз очікуваних втрат і визначити адекватні заходи та методи захисту, створюючи структуру із захисту економічних інтересів, визначити вартість системи управління безпекою підприємства та організувати контроль за її формуванням та функціонуванням (рис. 1) [11].

Суть принципу неперервності вдосконалення та розвитку системи інформаційної безпеки підприємства полягає у постійному контролі функціонування системи, визначенні її слабких місць, потенційно можливих каналів втрати та несанкціонованого доступу до інформації, оновленні та доповненні механізмів захисту залежно від зміни характеру загроз, обґрунтуванні та реалізації найбільш раціональних методів, способів захисту інформації [15].

Суть принципу комплексності полягає в тому, що найбільший ефект досягається тоді, коли всі засоби, методи та заходи, що використовуються, об'єднуються в єдиний, цілісний механізм – систему безпеки. Тільки в такому разі з'являються системні властивості, що дають можливість управляти системою, перерозподіляти ресурси та застосовувати сучасні методи підвищення ефективності її функціонування [15].

На нашу думку, для реалізації цього принципу необхідною умовою є наявність перспективного плану або системного проекту розвитку напряму забезпечення економічної безпеки підприємства. Відповідно до стратегічного плану можна нарощувати систему захисту протягом тривалого часу, забезпечувати пріоритетність придбання прав захисту, уникати розходжень між засобами захисту та ресурсами системи.

Принцип надійності вимагає рівномірності захисту на всіх рівнях системи, тобто вони повинні бути однаковими з позиції можливої реалізації загрози. В окремих ситуаціях будь-які напрями можуть стати пріоритетними у зв'язку із виникненням можливих проблем, проте інші напрями при цьому не втрачають свого значення.

Принцип достатності має враховувати, що 100%-го захисту досягти неможливо, скільки б не витрачалось на вирішення цієї проблеми засобів і ресурсів. Тому завданням раціонального використання можливостей підприємства для потреб захисту інформації є ранжування загроз і виокремлення відповідно до рангу певних ресурсів для забезпечення прийнятного рівня економічної безпеки підприємства.

На нашу думку, успішність вирішення проблем безпеки досягається жорстким або адаптивним (ситуативним) розподілом ресурсів за кожною загрозою, проте практичний досвід свідчить, що ситуативний підхід є перспективнішим, хоча і вимагає розроблення механізму оцінки ситуації та прийняття відповідно до цієї оцінки управлінських рішень щодо розподілу ресурсів.

Принцип ешелонування випливає із зарубіжного досвіду застосування міжнародної системи економічної безпеки підприємства. Створення послідовних рубежів захисту і зон безпеки у комплексному використанні засобів і методів захисту дає змогу ство-

Рис. 1. Принципи побудови системи управління економічною безпекою підприємства

Джерело: Складено автором на основі [11]

рювати ефективну систему управління економічною безпекою підприємства.

Принцип оптимальності або прогресивності передбачає застосування математичних, аналітичних, програмних, статистичних та інших методів. Використання сучасних (у тому числі і програмно-апаратних) засобів дає змогу створити відповідну до вимог систему захисту. Крім цього, високий професіоналізм працівників служби безпеки є важливим фактором впливу на побудову ефективної системи управління економічною безпекою підприємства.

У зв'язку з тим, що для побудови ефективної системи управління економічною безпекою підприємства необхідна узгодженість дій всіх елементів системи (керівництва, адміністрації, підлеглих, споживачів), важливим є принцип узгодженості та організованості. Дотримання цього принципу досягається шляхом стимулювання мотивації і зручності роботи системи. Адже необхідно дотримуватись балансу інтересів споживачів та підприємства, взаємної відповідальності персоналу та керівництва, взаємодії з державними правоохоронними органами.

Принцип гнучкості забезпечує можливість зміни окремих елементів без суттєвого втручання в систему управління економічною безпекою підприємства, оскільки вона існує в нестабільному середовищі, яке може змінюватися, а зміна системи повинна досягатися шляхом внесення окремих модифікацій.

На нашу думку, успішна робота системи управління економічною безпекою можлива за умови підготовки користувачів і дотримання ними всіх встановлених правил економічної безпеки підприємства. Постійна готовність до усунення будь-якої ситуації на підприємстві є головним завданням формування системи управління економічною безпекою підприємства.

Критеріями ефективності та надійності функціонування системи управління економічною безпекою підприємства може бути повна відсутність або своєчасне виявлення нелегального проникнення на підприємство у злочинних цілях; недопущення витоку, втрати і розголошення відомостей з боку персоналу; стабільний морально-психологічний і соціальний клімат у колективі; своєчасне виявлення посягань на життя та здоров'я керівників і співробітників; попередження про зниження негативного впливу надзвичайних ситуацій. Все це є умовами стабільності фінансового та економічного розвитку підприємства відповідно до визначених планів та завдань.

Становлення комплексної системи економічної безпеки підприємства являє собою довгий, складний та напружений процес створення концепції і планів управління економічною безпекою підприємства, організації структур служби економічної безпеки підприємства, починаючи з охоронно-режимних служб, їх розвитку, і найскладнішим є формування високопрофесійних розвідувально-інформаційних та аналітичних підрозділів. Така послідовність дає змогу поступово та відповідно до реальних потреб і фінансових можливостей посилити економічну безпеку підприємства, визначити декілька рівнів комплексного захисту підприємства.

Реалізація концепції економічної безпеки підприємства, як правило, характеризується постійною структурною перебудовою, ротацією кадрів, змінами й уточненнями цілей і завдань різних її підрозділів, внесенням коректив у роботу персоналу підприємства, змінами у фінансуванні та матеріально-технічному забезпеченні, посиленням міри захищеності суб'єктів ринкових відносин.

Ефективність системи управління економічною безпекою підприємства залежить від сформованої власної концепції, в основі якої лежить розроблення стратегії управління економічною безпекою підприємства, політики та механізму управління економічною безпекою.

Виходячи із зазначених вимог, О.В. Малик виділяє шість етапів формування концепції управління фінансовою безпекою підприємства [14, с. 55].

Визначимо етапи формування концепції управління економічною безпекою підприємства (рис. 2).

Етап «Аналіз ризиків, зовнішніх та внутрішніх загроз та небезпек» передбачає моніторинг потенційних та реальних загроз і небезпек, їх систематизацію за ступенем впливу та величиною збитку [14, с. 56].

На етапі «Розроблення методологічного інструментарію оцінки економічної безпеки підприємства» основним є розроблення методів оцінки економічної безпеки, що також передбачає визначення критеріїв і показників стану економічної безпеки підприємства.

Далі йде етап «Розроблення стратегії управління економічною безпекою підприємства», коли за результатами оцінки економічної безпеки підприємства метою є розроблення стратегії управління економічною безпекою, визначення цілей та мети з урахуванням визначених загроз, постановка завдань, що будуть сприяти досягненню мети концепції управління економічною безпекою підприємства та реалізації її стратегії [14, с. 56].

На етапі «Розроблення механізму управління економічною безпекою підприємства» відбувається розроблення тактики управління економічною безпекою підприємства, комплексу заходів, необхідних для

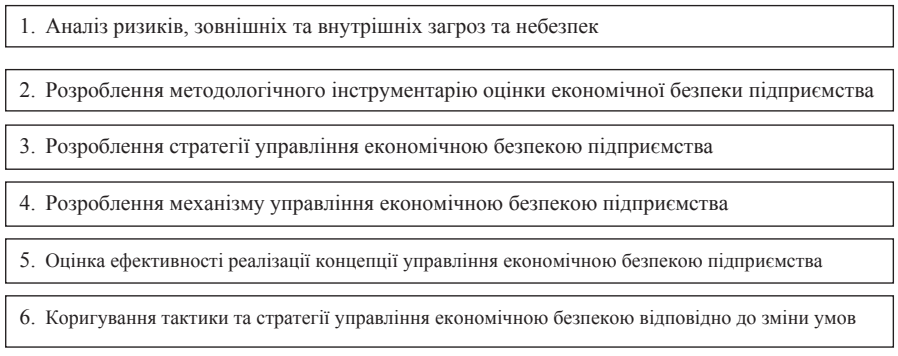

Рис. 2. Етапи формування концепції управління економічною безпекою підприємства

Джерело: [14, с. 55]

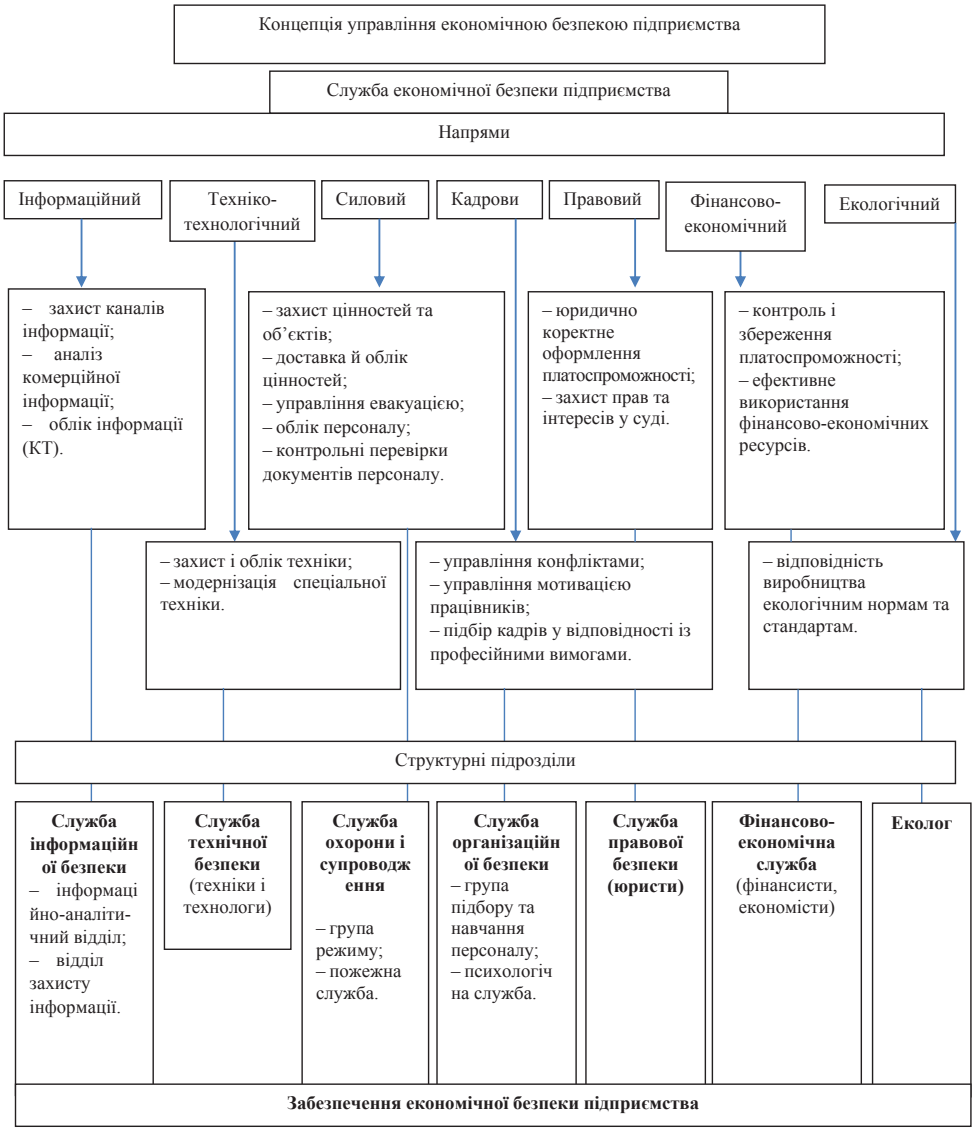

Рис. 3. Процес реалізації концепції управління економічною безпекою підприємства

реалізації положень концепції управління економічною безпекою підприємства [14, с. 57].

Етап «Оцінка ефективності реалізації концепції управління економічною безпекою підприємства» передбачає порівняння відповідності концепції її цілям та завданням, оцінку ефективності реалізованої концепції управління економічною безпекою підприємства [14, с. 55].

Етап «Коригування тактики та стратегії управління економічною безпекою відповідно до зміни умов» має на меті перегляд заходів, передбачених концепцією, відповідно до зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Всі етапи розроблення концепції управління економічною безпекою підприємства є важливими, адже надійний захист економічної безпеки підприємства можливий лише за комплексного і системного підходу до її організації, а побудова ефективної системи економічної безпеки підприємства забезпечить можливість оцінки перспектив зростання підприємства, дасть змогу розробити тактику і стратегію його розвитку [2].

Розглянемо процес реалізації концепції управління економічною безпекою підприємства (рис. 3).

Повне уявлення про управління системою економічної безпеки підприємства можна отримати після вивчення офіційно прийнятих документів із концепції безпеки підприємства, комплексної програми реалізації концепції управління безпекою підприємства і планів його підрозділів із реалізації цієї програми.

Висновки. Отже, ефективність концепції економічної безпеки підприємства визначають за показниками зростання економічного розвитку підприємства, рівнем забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності, що може бути організовано шляхом інформування суб'єктів управління підприємством; забезпечення гарантованості інформаційної незалежності керівників; прогнозування та виявлення реальних небезпек та загроз із визначенням методів запобігання; застосування способів ліквідації наслідків впливу небезпек та загроз; налагодження взаємодії підприємства із правоохоронними та контролюючими органами з метою запобігання правопорушенням; створення служби безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комарницький І.Ф. Економічна теорія / Комарницький І.Ф., Бойда С.В., Банар В.Ф. – Чернівці. – 2012. – 137 с.
2. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін.]. – К.: Правова єдність. – 2009 . – 544 с.
3. Варналій З.С. Економічна безпека / З.С. Варналій. – К.: Знання. – 2009. – 647 с.
4. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури. – 2008. – 240 с.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева. – К.: Національна академія управління. – 2010. – 232 с.
6. Кдейнер Г. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия безопасность / Г. Кдейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов. – М: Экономика. – 1997. – 284 с.
7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В.П. Понамарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра. – 2003. – 280 с.
8. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Т.Б. Кузенко. Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К. – 2004. – 18 с.
9. Лукашин В.И. Экономическая безопасность / В.И. Лукашин. – МЭСИ. – 1999. – 134 с.
10. Олейникова Е.А. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность). / Под ред. Олейникова Е.А. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 1997. – 288 с.
11. Пузыня К.Ф. Методические основы и методы внутрифирменного планирования отраслевых научных предприятий: диссертация на соискание учёной степени доктора экономических наук. – Л.: ЛИЭИ им. П. Тольятти. – 1974. – 362 с.
12. Фролов С.М. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів/ С.М. Фролов. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ» . – 2015. – 333 с.
13. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – Рязань: Алетейя. – 1999. – 145 с.
14. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства: дисертація канд. екон. наук / Малик О.В.; 08.00.04 – економіка та упр. підприємствами. – Хмельницький: ХНУ. – 2016. – 262 с.
15. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ. – 2009. 336 с.

УДК 65.012.8.631.11

Сабецька Т.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних і
фундаментальних дисциплін
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена вивченню теоретико-методологічних підходів до формування організаційно-економічного механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Зокрема, досліджено наукові підходи до визначення понять економічної та фінансової безпеки, а також обґрунтовано необхідність застосування категорії «фінансово-економічна безпека підприємства» та подано авторський підхід до її розуміння. У межах формування дієвого та ефективного механізму захисту підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз автором запропонована комплексна система забезпечення фінансово-економічної безпеки, яка формується із п'яти взаємопов'язаних структурних елементів.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, фінансово-економічна безпека, система фінансово-економічної безпеки підприємства, механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Сабецкая Т.И. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена изучению теоретико-методологических подходов к формированию организационно-экономического механизма обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия. В частности, исследованы научные подходы к определению понятий экономической и финансовой безопасности, а также обоснована необходимость применения категории «финансово-экономическая безопасность предприятия» и представлен авторский подход к ее пониманию. В рамках формирования действенного и эффективного механизма защиты предприятия от внешних и внутренних угроз автором предложена комплексная система обеспечения финансово-экономической безопасности, которая формируется из пяти взаимосвязанных структурных элементов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансово-экономическая безопасность, система финансово-экономической безопасности предприятия, механизм обеспечения финансово-экономической безопасности.

Sabetska T.I. FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENSURING THE FINANCIAL-ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

The article is devoted to the study of theoretical and methodological approaches to form organizational and economic mechanism to ensure the financial and economic security. Specifically studied scientific approaches to define economic and financial security, and the necessity to use of the category "financial-economic security" and presents author's approach to its understanding. As part of the formation of effective and efficient mechanism to protect the company from external and internal threats the author offers a comprehensive system of financial and economic security, which is formed of five interconnected structural elements.

Keywords: economic security, financial security, financial and economic security, financial and economic security, financial and economic security system, mechanism of ensuring the financial and economic security.

Постановка проблеми. За умов інтеграції економіки нашої держави у світовий економічний простір на фоні відчутної внутрішньої економічної та фінансової нестабільності запорукою ефективного управління підприємством стає розроблення дієвих механізмів забезпечення належного рівня його фінансово-економічної безпеки. Внаслідок неефективного управління вітчизняною економікою, яке відбувалося протягом останніх десятиліть, незбалансованості основних макроекономічних показників у поєднанні з украй негативними для соціально-економічного розвитку подіями, що відбуваються на Сході країни, багато українських підприємств зіткнулися із проблемою нестачі фінансових та інших економічних ресурсів, перебувають у постійному пошуку джерел фінансування, а також форм і методів раціонального використання обмежених ресурсів. В цьому аспекті надзвичайно важливим є досягнення та підтримка бажаного рівня фінансово-економічної безпеки, що дасть змогу підприємству не лише зберегти свою частку ринку, а й підвищити конкурентоспроможність своєї продукції та збільшити ринкову вартість власного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що поняття «економічна безпека» з'явилося в категорійному апараті економічної науки вже давно, проблема формування дієвого механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, враховуючи її зростаючу актуальність, є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як В.О. Андрієнко [1], І.І. Біломістна [2], Н.В. Білошкурська [3], К.С. Горячева [4], А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський [5], Т.М. Іванюта [6], Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко [7], О.Л. Коробчинський [8], О.І. Линник, Н.В. Артеменко [9], О.М. Ляшенко [10], Л.Малюта [11], О.В. Митяй, О.А. Хлистун [12], І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко [13], В.М. Нижник [14], Н.Й. Реверчук [15], С.В. Філіппова, О.С. Дашковський [16], О.С. Хринюк, М.Р. Корчовна [17], О.В. Черевко [18] та інші.

Аналіз наукових публікацій з досліджуваної проблематики показує значний науковий інтерес українських і зарубіжних вчених до завдань організації системи економічної безпеки на вітчизняних підприємствах. Водночас хотілося б відзначити недостатність уваги саме до фінансового складника економічної безпеки підприємства, хоча він в умовах сучасних економічних викликів є надзвичайно актуальним і має велике значення. Також варто звернути увагу й на відсутність цілісного підходу до розроблення комплексного механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних і прикладних аспектів організації фінансово-економічної безпеки та розроблення на цій основі дієвого й ефективного організаційно-економічного механізму її забезпечення на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Серед різноманітності поглядів на економічну безпеку підприємства чи не найбільш об'єктивним видається підхід автора О.М. Ляшенка, який розуміє її як «стан ефективного використання ресурсів підприємства та наявних ринкових можливостей, що дає змогу запобігти внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечує його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії» [10, с. 98]. Науковці О.І. Линник та Н.В. Артеменко вважають, що «економічна безпека підприємства – це стійкий стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, за якого забезпечується стабільна реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності» [9, с. 161].

Як зазначає автор Л.Я. Малюта, «економічна безпека підприємства є тим важелем, який підтримує рівновагу системи «підприємство», тобто характеризує його безпечність та стійкість під впливом змін зовнішнього і внутрішнього середовища, не допускає загрозливих відхилень у його розвитку» [11, с. 53].

Отже, економічна безпека – це комплексне і багатогранне поняття, яке охоплює практично всі сторони діяльності підприємства через свої складові частини – фінансову, матеріально-сировинну, техніко-технологічну, політико-правову, інтелектуально-кадрову, інформаційну, ринкову, екологічну та силову. Зрозуміло, що всі складники економічної безпеки є взаємопов'язаними, органічно доповнюють один одного і лежать в основі стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства. Водночас найважливішим, а часом і вирішальним для забезпечення ефективної роботи господарюючого суб'єкта є фінансовий складник економічної безпеки, адже він включає забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для розширеного відтворення та виконання зобов'язань, сприяє ефективному використанню інших економічних ресурсів, забезпечує фінансову стійкість, а також захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства від негативних зовнішніх впливів і загроз. Також рівень фінансової безпеки визначає можливості підприємства забезпечувати інші складники своєї економічної безпеки, і навпаки, зміни в будь-якій іншій сфері діяльності врешті-решт відображаються у фінансовій безпеці підприємства.

Автор Н.Й. Реверчук вважає, що «фінансова безпека – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів» [15, с. 22]. А з позиції К.С. Горячевої «фінансова безпека підприємства – це такий його фінансовий стан, котрий характеризується збалансованістю та якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи» [4, с. 3].

Дещо ширшим є підхід авторського колективу на чолі з А.О. Єпіфановим [5, с. 22], який стверджує, що «фінансова безпека – стан підприємства, що: 1) дає змогу забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність у довгостроковому періоді; 2) забезпечує достатню фінансову незалежність; задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; 3) здатен протистояти наявним і виникаючим небезпекам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству або змінити всупереч бажанню структуру власного капіталу, або примусово ліквідувати підприємство; 4) забезпечує достатню гнучкість у прийнятті фінансових рішень».

Оскільки між економічною та фінансовою діяльністю господарюючих суб'єктів існує тісна взаємозалежність, а фінансовий складник є ключовим елементом економічної безпеки підприємства, вважаємо за доцільне говорити все-таки про фінансово-економічну безпеку підприємства. Отже, опираючись на погляди вітчизняних і зарубіжних вчених щодо поняття економічної та фінансової безпеки, можна запропонувати визначення фінансово-економічної безпеки підприємства, яка, на наш погляд, являє собою стан захищеності фінансово-економічних інтересів господарюючого суб'єкта від внутрішніх і зовнішніх загроз, стан його поточної фінансової незалежності, а також наявність у нього необхідних фінансово-економічних передумов для стійкого розвитку в близькому і далекому майбутньому.

В умовах повної економічної самостійності господарюючі суб'єкти самостійно визначають власну економічну та фінансову політику, здійснюють організацію виробництва і збуту продукції, повністю відповідають за результати своєї господарської діяльності. Зрозуміло, що така самостійність супроводжується значним ступенем ризику, що вимагає від власників підприємства реалізації заходів, спрямованих на організацію безпеки власного бізнесу шляхом створення на підприємстві комплексної системи фінансово-економічної безпеки.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки побудова дієвої системи фінансово-економічної безпеки, здатної протидіяти зовнішнім і внутрішнім загрозам, стає ключовим фактором забезпечення економічної та фінансової стійкості підприємства. Комплексна система фінансово-економічної безпеки підприємства, на наш погляд, повинна містити такі складники (рис. 1):

Метою побудови на підприємстві комплексної системи фінансово-економічної безпеки є створення передумов для ефективного та безпечного функціонування підприємства в ринковому середовищі та захист його від усіх імовірних внутрішніх і зовнішніх загроз. А основними завданнями формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства є:

1) виявлення та ідентифікація реальних і потенційних загроз ефективній діяльності підприємства;

2) вжиття необхідних заходів для нейтралізації виявлених загроз;

3) ознайомлення колективу підприємства з необхідністю функціонування та основними проблемами фінансово-економічної безпеки підприємства;

4) систематичний моніторинг стану фінансово-економічної безпеки підприємства на основі комплексу фінансово-економічних критеріїв.

Побудова ефективної та дієвої системи фінансово-економічної безпеки підприємства ґрунтується на дотриманні таких принципів, як:

– системний підхід, що проявляється у побудові цілісної системи безпеки (об'єктів, суб'єктів, взаємозв'язків, засобів механізмів), яка здатна забезпечити захищеність підприємства, його майна, персоналу, інформації від різноманітних небезпек, загроз і форс-мажорних обставин;

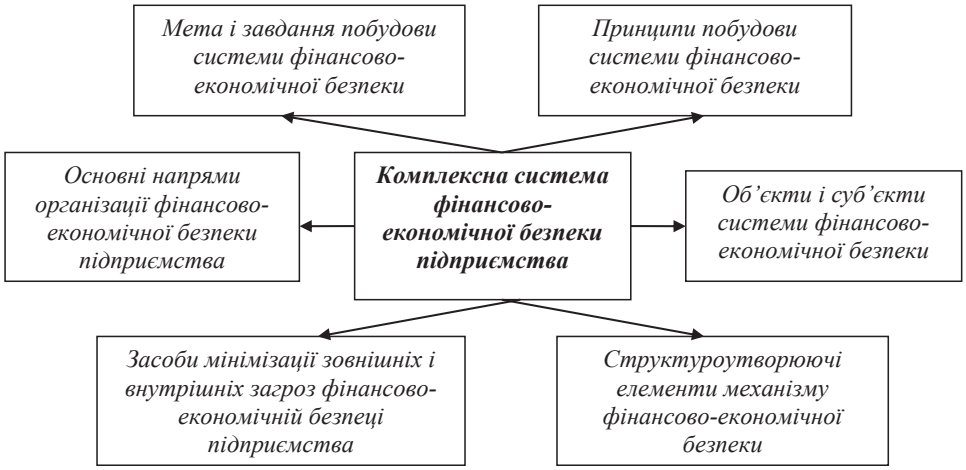

Рис. 1. Ключові елементи комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства

Джерело: власна розробка автора

– комплексність – передбачає реалізацію комплексу заходів фізичної, майнової, інформаційної, фінансової, юридичної й екологічної безпеки та конкурентної розвідки, які здатні повною мірою охопити діяльність підприємства і забезпечити її охорону. Практична реалізація принципу комплексності здійснюється за допомогою побудови єдиної комплексної програми фінансово-економічної безпеки підприємства, яка деталізується у конкретних планах за окремими напрямами і підвидами безпеки;

– своєчасність – означає вчасне виявлення різних деструктивних чинників задля отримання можливості оперативного реагування та вжиття заходів щодо мінімізації їхнього негативного впливу на діяльність підприємства;

– плановість – полягає у завчасному прогнозуванні негативних явищ та загроз, які можуть виникнути в майбутньому, і плануванні превентивних заходів щодо уникнення їхнього негативного впливу на підприємство. Адже зрозуміло, що «грати на випередження» набагато ефективніше, аніж боротися з негативними наслідками тих непередбачуваних подій, які вже настали;

– безперервність – означає, що система фінансово-економічної безпеки повинна бути побудована таким чином, щоб вона діяла постійно, завжди захищаючи й оберігаючи інтереси підприємства.

Об'єктами системи фінансово-економічної безпеки є ті ресурси, які складають основу господарської діяльності підприємства та потребують захисту, а саме – фінансові ресурси (грошові кошти, цінні папери, кредитні ресурси), матеріальні ресурси (сировина, матеріали, комплектуючі, готова продукція), основні засоби (будівлі, споруди, машини, обладнання, транспортні засоби, комп'ютерна техніка, засоби зв'язку, виробничий і господарський інвентар), кадрові ресурси (управлінський та виробничий персонал, а також ділові партнери, які володіють комерційною таємницею підприємства), інтелектуальні ресурси (патенти, винаходи, ноу-хау, бази даних, паперові документи та електронні носії, що містять конфіденційну інформацію).

Суб'єктами системи фінансово-економічної безпеки є фізичні та юридичні особи, які безпосередньо забезпечують безпеку бізнесу. Зокрема, автор Л.Я. Малюта розрізняє внутрішніх і зовнішніх суб'єктів [11, с. 56].

1. Внутрішні суб'єкти – особи і підрозділи, які безпосередньо здійснюють діяльність із захисту економічної безпеки конкретного підприємства і входять у його структуру. Крім того, до їх складу входять також спеціальні суб'єкти, такі як фінансовий відділ, юридичний відділ, служба внутрішнього аудиту тощо.

2. Зовнішні суб'єкти – зовнішні організації, що перебувають за межами підприємства і не підпорядковані керівництву фірми.

Під час формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства варто звернути увагу на організацію таких напрямів її забезпечення, як:

– напрям фінансової безпеки, а саме забезпечення стабільної роботи підприємства, досягнення економічної ефективності, ліквідності, незалежності від зовнішніх суб'єктів, фінансової стійкості та надійності;

– напрям фізичної безпеки об'єктів бізнесу (господарських, виробничих та адміністративних будівель, машин та обладнання, транспортних засобів, товарно-матеріальних запасів, готової продукції та інших цінностей);

– напрям юридичної безпеки та правового захисту, що полягає у забезпеченні правового супроводу господарської діяльності підприємства, юридичному оформленні його ділових відносин та партнерських зв'язків;

– напрям інформаційної безпеки, що передбачає захист інформаційних ресурсів та мереж, програмного забезпечення, нематеріальних активів та майнових прав, комерційної таємниці та ділової репутації фірми.

Комплексний механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, на наш погляд, повинен містити такі структуроутворюючі елементи (рис. 2):

Зрозуміло, що побудова комплексної системи фінансово-економічної безпеки спрямована на захист ключових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. А оскільки кожне підприємство є особливим і відрізняється від інших галуззю, розміром, сферою діяльності тощо, то зрозуміло, що зовнішні та внутрішні загрози мають індивідуальний характер. Водночас можна виробити певні універсальні засоби мінімізації зовнішніх і внутрішніх

загроз, які будуть тією чи іншою мірою актуальними для всіх підприємств.

Зокрема, задля уникнення і нейтралізації зовнішніх загроз важливим є:

– недопущення тиску на підприємство з боку кримінальних структур;

– захист, зокрема правовий, об'єктів інтелектуальної власності і ноу-хау підприємства, його комерційної таємниці та інших конфіденційних відомостей;

– постійний моніторинг економічної ситуації на «цікавих» для підприємства ринках, відстеження поведінки конкурентів та бізнес-партнерів;

– недопущення надмірного втручання органів влади у виробничу, комерційну та фінансову діяльність підприємства.

Рис. 2. Структуроутворюючі елементи механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

Джерело: власна розробка автора

Задля уникнення та мінімізації внутрішніх загроз необхідним є:

– недопущення витоку внутрішньокорпоративної інформації, особливо конфіденційних відомостей, які становлять комерційну таємницю;

– недопущення безвідповідальної поведінки підприємства, яка може негативно позначитися на його ринковому іміджі;

– недопущення умисних чи ненавмисних дій персоналу, які суперечать інтересам підприємства і можуть привести до економічних втрат;

– налагодження добрих партнерських взаємовідносин з наявними і потенційними бізнес-партнерами задля уникнення можливих непорозумінь;

– уникнення конфліктних ситуацій у взаєминах підприємства з органами влади, правоохоронними та контролюючими органами.

Варто пам'ятати і про часовий інтервал фінансово-економічної безпеки і розглядати будь-яку загрозу на відрізку «передумова виникнення – виникнення – виявлення – усунення». Адже підприємство перебуває в безпеці тоді, коли в цей час і в цьому місці кінцевим результатам його діяльності не загрожують ніякі зовнішні і внутрішні загрози. З негативними наслідками зовнішніх і внутрішніх впливів підприємство може зіткнутися, коли:

а) система економічної безпеки підприємства не здатна передбачити виникнення тієї чи іншої загрози;

б) система економічної безпеки підприємства не здатна розпізнати загрозу, яка вже виникла;

в) система економічної безпеки виявила загрозу, але фахівці з безпеки не здатні нейтралізувати наслідки її негативного впливу на підприємство;

г) загроза виявлена системою економічної безпеки підприємства, але заходи з нейтралізації негативних наслідків загроз, реалізовані менеджерами з безпеки, є неефективними і не приносять очікуваних позитивних результатів.

На нашу думку, побудову дієвої та ефективної системи фінансово-економічної безпеки підприємства варто здійснювати в такій послідовності.

Крок 1. Вивчення специфіки та особливостей бізнесу підприємства, аналіз ринкового середовища, у якому воно працює, а також діагностика його виробничого потенціалу, ознайомлення з виробництвом та персоналом.

Крок 2. Дослідження минулого досвіду врегулювання підприємством кризових ситуацій, вивчення причин їх виникнення та шляхів подолання.

Крок 3. Аналіз негативних зовнішніх впливів та внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства, які спостерігаються сьогодні чи можливі у найближчому майбутньому. Зокрема, необхідно оцінити стан економіки у світі, в державі та регіоні, фінансово-економічний стан самого підприємства, а також розробити прогноз розвитку економічної ситуації на макро- та макрорівнях.

Крок 4. Аудит системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства з позиції її відповідності виявленим загрозам, тобто оцінка її здатності нейтралізувати або хоча б мінімізувати вплив імовірних загроз на роботу підприємства.

Крок 5. Формування нової системи фінансово-економічної безпеки підприємства, що передбачає:

– розроблення заходів з модернізації наявної системи фінансово-економічної безпеки та доповнення її тими елементами, яких не вистачає для організації дієвого захисту підприємства (створення служби безпеки підприємства, якщо її досі не існувало, чи удосконалення наявної системи економічної безпеки фірми);

– визначення потреби в ресурсах, необхідних для формування нової чи удосконалення наявної системи фінансово-економічної безпеки підприємства;

– затвердження керівних осіб, відповідальних за фінансово-економічну безпеку підприємства, а також

планування місячного та річного бюджету для утримання і забезпечення функціонування системи економічної безпеки;

– оцінка ефективності побудованої системи фінансово-економічної безпеки, а також розроблення рекомендацій і пошук резервів для її удосконалення.

Для успішної реалізації стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства необхідні такі організаційні заходи, як:

1. Створення спеціального підрозділу (служби, відділу), відповідального за організацію і забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, який складався б із фахівців насамперед економічного та юридичного напрямів підготовки і підпорядковувався безпосередньо керівнику підприємства.

2. Розроблення чіткого механізму реалізації стратегії фінансово-економічної безпеки шляхом розроблення і затвердження відповідного нормативно-правового забезпечення.

3. Забезпечення всіма необхідними ресурсами (фінансовими, трудовими, матеріальними) для реалізації стратегії і контроль за їх використанням.

4. Запровадження кадрових технологій, орієнтованих на створення цілісного колективу, об'єднаного спільною метою і спільними інтересами, який працює на благо компанії, з метою мінімізації ризику розголошення кимось із персоналу інформації, що становить комерційну таємницю підприємства.

5. Активне залучення позитивного міжнародного досвіду в галузі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства; участь у міжнародних виставках і семінарах, присвячених економічній безпеці.

6. Запрошення на роботу провідних фахівців, професіоналів, у тому числі і з зарубіжних країн, які змогли б надати дієву підтримку у створенні ефективної системи фінансово-економічної безпеки підприємства.

7. Підвищення рівня обізнаності персоналу з основами формування та організації системи фінансово-економічної безпеки на їхньому підприємстві, формування у працівників відповідної свідомості, навичок та лінії поведінки у разі виникнення будь-яких загроз безпеці підприємства, зокрема й за допомогою проведення внутрішньокорпоративних тренінгів і семінарів.

8. Побудова надійної системи доступу до важливої та конфіденційної інформації з метою забезпечення її захисту від неправомірних посягань.

9. Дотримання принципу диверсифікації у налагодження співпраці зі споживачами, постачальниками, фінансово-кредитними установами з метою уникнення залежності підприємства від будь-кого з них.

Отже, система фінансово-економічної безпеки підприємства є взаємопов'язаною сукупністю спеціальних методів, механізмів, засобів і структур фінансового, правового, управлінського, економічного, охоронного і страхового характеру, призначених для захисту бізнесу від негативних внутрішніх впливів та зовнішніх загроз.

Висновки. Якщо слідувати принципу аналогії, то такий загальновизнаний вислів, як «хворобу легше попередити, ніж лікувати» можна безпосередньо застосувати і в аспекті фінансово-економічної безпеки підприємства. Адже цілком зрозуміло, що застосування превентивних заходів, спрямованих на попередження реальних та ймовірних загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, є набагато ефективнішим і дешевшим, аніж усунення негативних наслідків тих подій, що вже відбулися. А тому щоденна робота підприємства, спрямована на підвищення конкурентоспроможності, посилення власного виробничого потенціалу, забезпечення економічної ефективності, досягнення фінансової стійкості та незалежності, в сучасних умовах стає важливою передумовою формування дієвої системи його фінансово-економічної безпеки, яка дасть змогу максимально мінімізувати внутрішні недоліки і небезпеки, швидко зорієнтуватися у непередбачуваній ситуації та послідовно досягати намічених цілей навіть в умовах невизначеності та зовнішніх загроз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрієнко В.О. Теоретичні аспекти забезпечення механізму економічної безпеки підприємства / В.О. Андрієнко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – Випуск 5/1. – С. 105–113.
2. Біломістна І.І. Механізм забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств / І.І. Біломістна // Інноваційна економіка. – 2012. –№ 6 (32). – С. 305–307.
3. Білошкурська Н.В. Економіко-організаційний механізм формування економічної безпеки підприємства: принципи побудови, функції, структура / Н.В. Білошкурська // Економіка та держава. – 2013. – № 12. – С. 24–29.
4. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка організації та управління підприємствами» / К.С. Горячева. – К., 2006.
5. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
6. Іванюта Т.М. Методичні підходи до аналізу економічної безпеки підприємств / Т.М. Іванюта // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – 2013. – Вип. 1/1, Том 18. – С. 137–141.
7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
8. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства [Текст] / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4 . – С. 41–45.
9. Линник О.І. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз / О.І. Линник, Н.В. Артеменко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 67 (1040). – С. 159–169.
10. Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : Монографія / О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
11. Малюта Л.Я Методологія формування комплексної системи економічної безпеки підприємства / Л.Я. Малюта // Економіка і управління. – 2014. – № 4 (64). – С. 50–57.
12. Митяй О.В. Науково-методологічні критерії формування механізму досягнення економічної безпеки підприємствами / О.В.Митяй, О.А. Хлистун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 630–633.
13. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник. / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко – Львів, 2011. – 380 с.
14. Нижник В.М. Економічна безпека виробничих систем: методи та механізми забезпечення / В.М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5, Т. 1. – С. 7–10.
15. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ. – 2004. – 195 с.
16. Філіппова С.В. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства // С.В. Філіппова, О.С. Дашковський // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2(3). – С. 17–21.
17. Хринюк О.С. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи [Електронний ресурс] / О.С. Хринюк, М.Р. Корчовна // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3927.
18. Черевко О.В. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Черевко // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3302.

УДК 339 (92+944) (045)

Семенюк І.Ю.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

ОЦІНКА СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У статті проаналізовано основні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування України в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу. Здійснено оцінку географічної структури зовнішньої торгівлі вітчизняною машинобудівною продукцією. Визначено товарну структуру експортно-імпортних операцій машинобудівних підприємств, зокрема, з країнами ЄС.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, машинобудування, експорт, імпорт, євроінтеграційний процес.

Семенюк И.Ю. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕНИЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье проанализированы основные тенденции развития внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения Украины в условиях углубления евроинтеграционного процесса. Осуществлена оценка географической структуры внешней торговли отечественной машиностроительной продукцией. Определена товарная структура экспортно-импортных операций машиностроительных предприятий, в частности, со странами ЕС.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, машиностроение, экспорт, импорт, евроинтеграционный процесс.

Semeniuk I.Yu. ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF DEEPENING OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The article analyzes the main development trends of foreign economic activity of machine building enterprises of Ukraine in the conditions of deepening the European integration process. The geographic structure of foreign trade of domestic machine building goods has been estimated. The commodity structure of export-import operations of machine building enterprises, in particular, with the EU countries, was determined.

Keywords: foreign economic activity, mechanical engineering, export, import, the European integration process.

Постановка проблеми. Машинобудування як одна з найважливіших та експортоорієнтованих галузей промисловості відіграє домінантну роль у становленні країни як рівноправного учасника міжнародних економічних відносин. Підприємства машинобудівної галузі є найбільш чутливими до змін вектора зовнішньополітичних відносин держави. Вони є своєрідним індикатором готовності національної економіки адаптуватися до нових умов. Тож безперечним є той факт, що в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу України особливого значення набуває розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти дослідження напрямів розвитку та динаміки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств досить широко представлені у вітчизняній економічній літературі. Зокрема, цій проблематиці присвячені праці О.А. Шевчук [1], Д.Л. Пирогова [2], А.В. Свідерської [3], К.І. Москаленко [4], Т. Павлюк [5], В.О. Терлецької [6], Н.В. Балабанової [7], А.А. Ващенко [8], А.О. Касич [9] та ін.

З огляду на динамічний характер розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держави перед підприємствами машинобудівної галузі постійно постає потреба диверсифікації експортно-імпортної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Тому існує потреба у проведенні подальших дослідження у цьому напрямі.

Мета статті – проаналізувати розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств України в умовах вільної торгівлі з країнами ЄС, особливо в перші роки запровадження Угоди про асоціацію.

Виклад основного матеріалу. Машинобудування є експортоорієнтованою галуззю, про що свідчать дані офіційної статистики. Так, у 2015 році частка експорту в загальному обсязі продукції, реалізованої підприємствами машинобудування, становила 55,6%, хоча цей показник у 2014 році становив 62% [10]. Така тенденція є наслідком негативної динаміки індексів промислової продукції машинобудівних підприємств впродовж останніх років.

Як видно з табл. 1, протягом звітного періоду індекси промислової продукції підприємств машинобудівної галузі продемонстрували стійке зменшення. Найбільш негативним цей показник є для такої підгалузі машинобудування, як виробництво електричного устаткування, хоча у 2013 та 2014 роках спостерігалось його незначне збільшення на 2,5% та 9,8% відповідно. Порівняно зі зменшенням індексу промислової продукції у 2011–2014 роках значне збільшення, яке становило 20,7%, показала у 2015 році лише підгалузь виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. Безумовно, такі умови не сприяють зростанню показників зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, особливо це стосується експорту.

Незважаючи на досить високу частку експорту в загальному обсязі продукції, виготовленої підприємствами машинобудівної галузі, частка експорту саме машинобудівних товарів у загальному обсязі вітчизняного експорту за останні п'ять років не перевищувала 20% (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, у звітному періоді показники частки експорту продукції машинобудівних підприємств продемонстрували пряму залежність від зменшення або збільшення загального обсягу експорту українських товарів. Загалом відхилення цього показника у 2015 році порівняно з 2011 роком становило –5,1%, тоді як частка імпорту машинобудівної продукції у загальному обсязі вітчизняного імпорту зменшилась лише на 1,6% протягом аналогічного періоду. Варто також зазначити, що частка імпорту

Таблиця 1

Індекси промислової продукції підприємств машинобудівної галузі у 2011–2015 рр., %

Показник	Роки					Абсолютний приріст (2015–2011), %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	102,4	89,7	86,0	77,9	71,3	–31,1
Виробництво електричного устаткування	125,8	88,6	91,1	100,9	89,8	–36
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (загального та спеціального призначення)	109,9	97,3	93,5	88,7	87,5	–22,4
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	119,1	100,4	79,8	64,3	85,0	–34,1

Джерело: розраховано автором на основі: [10]

Таблиця 2

Частки експорту та імпорту продукції машинобудівних підприємств у товарній структурі зовнішньої торгівлі України у 2011–2015 рр.

Показник	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Загальний обсяг експорту товарів, млн. дол. США	67 594,1	67 779,8	62 305,9	53 901,7	38 127,1
Частка експорту товарів машинобудівних підприємств, %	17,6	19,6	16,7	13,7	12,5
Загальний обсяг імпорту товарів, млн. дол. США	82 608,2	84 658,1	75 834,6	54 428,7	37 516,4
Частка імпорту товарів машинобудівними підприємствами, %	24,2	26,5	24,7	22,1	22,6

Джерело: розраховано автором на основі: [10]

товарів машинобудівними підприємствами протягом звітного періоду коливалась у межах 22–27%, незважаючи на значне падіння загального обсягу імпорту (на 54,6% у 2015 році порівняно з 2011 роком), що свідчить про все ще високу імпортну залежність підприємств машинобудівної галузі.

Для найбільш повної оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування необхідно також проаналізувати динаміку, товарну та географічну структуру їхніх експортно-імпортних операцій протягом звітного періоду.

Динаміка експорту та імпорту товарів машинобудівних підприємств у 2011–2015 рр. наведена на рис. 1.

Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту товарів машинобудівних підприємств у 2011–2015 рр.

Згідно з рис. 1 збільшення експорту продукції машинобудівних підприємств спостерігалося лише у 2012 році (на 11,7% порівняно з 2011 роком), а протягом 2013–2015 рр., наслідуючи негативну тенденцію спаду загального обсягу експорту товарів вітчизняних підприємств, експорт машинобудівної продукції зменшився на 21,8%, 29,2% та 35,1% відповідно. Загалом протягом звітного періоду темп падіння експорту підприємств машинобудування становив 60%.

Така ж ситуація спостерігалась у динаміці імпорту товарів машинобудівних підприємств протягом 2011–2015 рр. Зростання імпорту можна відзначити лише у 2012 році (на 12,1% порівняно з 2011 роком). У 2013 році імпорт машинобудівної продукції зменшився на 16,4% порівняно з 2012 роком, у 2014 році відбулося зменшення цього показника на 35,9% порівняно з попереднім роком, а у 2015 році падіння обсягу імпорту машинобудівної продукції порівняно з 2014 роком було зафіксовано на рівні 29,4%. Загалом за період 2011–2015 рр. темп падіння імпорту машинобудівних підприємств становив 58%.

На нашу думку, негативна динаміка експорту та імпорту продукції машинобудівних підприємств України протягом останніх п'яти років була зумовлена як ускладненням економічної та політичної ситуації у країні загалом, так і впливом факторів зовнішнього середовища на макроекономічному рівні, зокрема, зміною векторів зовнішньоекономічної політики держави.

Низька конкурентоспроможність машинобудівної продукції українських підприємств вплинула також на те, що коефіцієнт покриття експортом імпорту протягом 2011–2015 рр. залишався на рівні 55–60%, при тому, що у 2014 році цей показник досягнув рівня 61,2% як наслідок зниження купівельної спроможності машинобудівних підприємств через різку девальвацію національної валюти (рис. 2).

Однак протягом 2011–2015 рр. розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств досягнув і позитивних результатів. Зокрема, підписання та ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також введення в дію з боку ЄС одностороннього режиму автономних торговельних преференцій для українських товарів сприяло значному зростанню частки експорту машинобудівної продукції у 2014–2015 рр. до країн ЄС (рис. 3).

Як видно з рис. 3, протягом звітного періоду значно змінилась географічна структура експорту про-

дукції вітчизняних машинобудівних підприємств. Якщо у 2011 році машинобудівна продукція переважно експортувалась до СНД, частка якого становила 73%, то у 2015 році цей показник зменшився до 40% (відхилення –33%), а перше місце займає експорт до ЄС (+25%). Вдвічі збільшилась також частка країн Азії (+6%), що свідчить про готовність підприємств машинобудування освоювати нові ринки.

Серед країн основними імпортерами продукції українських машинобудівних підприємств впродовж 2011–2015 рр. залишались Росія (насоси для рідин, двигуни, підшипники, турбіни, авіадвигуни), Польща, Угорщина, Німеччина (електричні машини, електронагрівачі), Казахстан (нафтогазове, електричне та металургійне обладнання), Китай, Індія (авіадвигуни, газотурбінні двигуни, компресори), Болгарія, США (деталі для локомотивів), ОАЕ (газові насоси, компресори).

У зв'язку зі значною залежністю машинобудівної галузі України від імпорту високотехнологічної

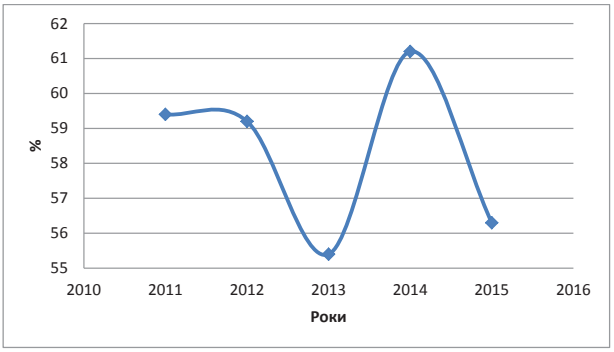

Рис. 2. Динаміка коефіцієнта покриття експортом імпорту машинобудівної продукції у 2011–2015 рр.

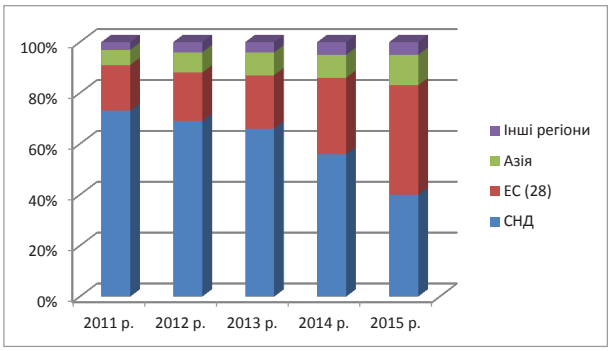

Рис. 3. Географічна структура експорту машинобудівної продукції у 2011–2015 рр.

Таблиця 3

Товарна структура експорту та імпорту машинобудівної продукції у 2011–2015 рр.

Назва /товарна група УКТ ЗЕД (84-90)	Питома вага у загальному обсязі експорту/імпорту машинобудівної продукції, %									
	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Реактори ядерні, котли, машини	30,0	35,5	28,6	32,2	37,0	36,9	40,5	40,9	41,1	42,2
Електричні машини	26,8	28,4	24,3	26,5	30,2	29,7	36,4	31,7	41,4	31,8
Залізничні локомотиви	32,0	2,5	30,9	4,5	23,7	1,8	11,4	1,0	4,4	0,4
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	5,3	27,2	4,4	26,5	3,6	29,0	4,0	20,4	3,7	19,1
Літальні апарати	2,7	0,3	7,0	0,5	3,0	0,4	3,3	0,4	4,0	0,6
Судна	0,8	1,0	2,6	4,5	1,8	0,2	1,3	0,2	2,1	0,4
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	2,3	5,1	2,2	5,3	2,8	5,7	3,1	5,4	3,7	5,3

Джерело: розраховано автором на основі: [10]

Таблиця 4

Товарна структура експорту та імпорту машинобудівної продукції до країн ЄС у 2011–2015 рр.

Назва /товарна група УКТ ЗЕД (84-90)	Обсяг експорту, млн. євро				
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
	Експорт				
Реактори ядерні, котли, машини	282,0	270,4	299,9	313,6	302,7
Електричні машини	970,6	986,8	907,0	1008,5	1029,7
Залізничні локомотиви	62,3	241,4	117,7	59,1	46,2
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	14,9	16,9	17,5	18,4	21,3
Літальні апарати	7,9	4,0	5,7	15,9	16,3
Судна	29,6	28,1	33,8	6,9	8,3
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	24,3	22,2	23,4	29,6	28,1
	Імпорт				
Реактори ядерні, котли, машини	3371,5	3645,2	3497,9	2362,1	1846,9
Електричні машини	2302,7	2318,9	2184,2	1551,4	1427,6
Залізничні локомотиви	77,1	157,2	63,6	15,8	9,8
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	1994,6	2548,1	2358,9	1004,4	914,9
Літальні апарати	122,7	206,9	132,5	51,5	111,2
Судна	19,1	61,6	10,9	27,3	2,9
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	407,2	511,5	443,8	288,6	265,9

Джерело: розраховано автором на основі: [10]

продукції протягом звітного періоду у географічній структурі імпорту машинобудівних підприємств переважали країни ЄС, частка яких становила понад 40%, при цьому частка країн СНД не перевищувала 20%. Товарна структура експорту та імпорту машинобудівних підприємств протягом 2011–2015 рр. представлена у табл. 3.

Вітчизняні підприємства машинобудівної галузі найбільше експортували протягом звітного періоду реактори ядерні, котли, машини, електричні машини та залізничні локомотиви. Причому якщо частка залізничних локомотивів у загальному експорті машинобудівної продукції у 2011 році становила 32%, то у 2015 році цей показник було зафіксовано на рівні 4,4% (відхилення –27,6%), що свідчить про кризовий стан підприємств цієї підгалузі. Водночас частки таких товарних груп, як реактори ядерні, котли, машини та електричні машини зросли у 2015 році порівняно з 2011 роком на 12,2% та 5% відповідно. Протягом звітного періоду збільшився також експорт літальних апаратів (+1,3%), суден (+0,4%), приладів та апаратів оптичних, фотографічних (+1,4%).

Основу товарної структури імпорту машинобудівних підприємств згідно з табл. 3 протягом 2011–2015 рр. становили такі товарні групи, як реактори ядерні, котли, машини, електричні машини та засоби наземного транспорту. Якщо порівнювати показники частки цих товарних груп у загальному обсязі імпорту машинобудівної продукції у 2015 році із 2011 роком, то абсолютне відхилення становить +6,7%, +3,4% та –8,1% відповідно.

Основу товарної структури експорту машинобудівної продукції до ЄС становили електричні машини (табл. 4).

Крім того, як свідчать дані табл. 4, вітчизняні підприємства машинобудівної галузі імпортують здебільшого реактори ядерні, котли, машини, електричні машини та засоби наземного транспорту.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження було визначено основні напрями, динаміку, товарну структуру експорту та імпорту вітчизняної машинобудівної продукції протягом 2011–2015 рр., що включає період дії автономних торговельних преференції з боку ЄС у рамках Угоди про асоціацію. Відповідно до представлених результатів аналізу стає цілком очевидно, що експорт до країн Європейського Союзу є пріоритетним для машинобудівних підприємств протягом останніх років.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у дослідженні впливу впровадження глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі на зовнішньоекономічну діяльність підприємств машинобудівної галузі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевчук О.А. Динаміка стану зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств України / О.А. Шевчук // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 118–126.
2. Пирогов Д.Л. Адміністрування зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства / Дмитро Леонідович Пирогов. // Вісник Університету банківської справи Національного Банку України. – 2013. – №3(18). – С. 55–61.
3. Свідерська А.В. Дослідження зовнішньоторговельного напряму діяльності підприємств машинобудівної галузі Хмельниччини / А.В. Свідерська. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 14. – С. 341–347.
4. Москаленко К.І. Методичний підхід до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності / К.І. Москаленко. // Бізнес Інформ. – 2015. – №9. – С. 239–244.
5. Павлюк Т. Організація та управління експортною діяльністю на машинобудівному підприємстві / Т. Павлюк. // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2014. – Вип. 19, ч. 2. – С. 155–165.
6. Терлецька В.О. Аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності автомобілебудівної галузі України / В.О. Терлецька. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.7. – С. 291–297.
7. Балабанова Н.В. Конкурентоспроможність продукції машинобудівного комплексу України / Н.В. Балабанова. // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 5. – С. 21–27.
8. Ващенко А.А. Тенденції функціонування та пріоритетні напрями розвитку машинобудування в Україні / А.А. Ващенко. // Економічний вісник. – 2014. – № 3. – С. 49–55.
9. Касич А.О. Стратегія управління експортним потенціалом підприємств важкого машинобудування [Електронний ресурс] / А.О. Касич, Р.М. Циган, К.І. Назаренко // Ефективна економіка. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5299.
10. Офіційний сайт Державної служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 331.101.3

Совсун К.С.
студент
Донецького національного технічного університету

Следь О.М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
завідувач аспірантури/докторантури
Донецького національного технічного університету

ЕФЕКТИВНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

У статті проаналізовано методи мотивації персоналу та запропоновано перспективні напрями розвитку мотиваційних процесів в управлінні персоналом. Виявлено, що для посилення мотиваційного впливу на персонал підприємства варто більше уваги приділяти поєднанню матеріальної та нематеріальної мотивації працівників. Доведено, що за вдалого поєднання різних методів мотивації можна активізувати роботу працівників, підвищити їхній інтерес до неї, що сприятиме самовдосконаленню і самореалізації, а також вплине на ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: кадрова політика, мотивація персоналу, управління персоналом, мотиваційний процес, методи мотивації, винагородження за працю.

Совсун К.С., Следь А.Н. ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В статье проанализированы методы мотивации персонала и предложены перспективные направления развития мотивационных процессов в управлении персоналом. Выявлено, что для усиления мотивационного влияния на персонал предприятия нужно больше внимания уделять сочетанию материальной и нематериальной мотивации работников. Доказано, что при удачном объединении разных методов мотивации можно активизировать труд работников, повысить их интерес к нему, что будет содействовать самосовершенствованию и самореализации, а также повлияет на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: кадровая политика, мотивация персонала, управление персоналом, мотивационный процесс, методы мотивации, вознаграждение за труд.

Sovsun K.S., Sled' A.N. EFFECTIVE METHODS OF MOTIVATION

This article analyzes the methods of motivation and offered prospects for development of motivational processes in personnel management. It has been found out that to increase motivation influence on personnel one should pay more attention to combining employees material and immaterial motivation. It has been proved that when different ways of motivation are combined successfully one could stir the employees to work harder, to increase their interest to work which will contribute to their self-perfection and self-realization and will influence the enterprise economic effectiveness as well.

Keywords: personnel policies, staff motivation, personnel management, motivational process, methods of motivation, remuneration for work.

Постановка проблеми. У сучасному менеджменті персоналу все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу.

Проблема мотивації персоналу – одна зі стрижневих проблем управління підприємством. Збереження ефективного персоналу, його мотивація на пошук рішень для покращення результатів діяльності – найактуальніше завдання вітчизняних підприємств та організацій в умовах фінансово-економічної кризи. Тому питання мотивації та стимулювання працівників займають одне з головних місць в антикризовому управлінні.

Завдання статті полягає в необхідності дослідження особливостей організації мотиваційного процесу на підприємствах України та виявленні ключових факторів, що забезпечують ефективність роботи персоналу.

Системи мотивації та стимулювання праці являють собою практично застарілу систему, де використовується лише матеріальний принцип стимулювання, який є недосконалим. Саме тому сучасні керівники мають не тільки знати сучасні види мотивації працівників, а і вміти ефективно використовувати їх на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасних економічних досліджень із питань мотивації праці свідчить про поширення уваги до формування ефективної системи мотивації сучасного підприємства. Так, мотивація як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, задають кордони і форми діяльності та додають їй спрямованості, орієнтованої на досягнення певної мети, висвітлюється у працях О.С. Віханського та А.І. Наумова [1]. Питання мотивації в управлінні кар'єрою менеджера, її необхідність і основний зміст розглядаються у працях В.Ю. Іванова [2]. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах визначено в роботах Г.В. Іванченка [3]. С. Занюк трактує мотивацію як сукупність факторів, які визначають активність особистості [4].

Мета статті – дослідження і визначення ефективних методів мотивації праці, стимулювання персоналу за сучасних умов діяльності підприємств, дослідження підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до сутності поняття «мотивація».

Виклад основного матеріалу. Слабка мотивація персоналу до праці посідає третє місце в переліку причин, що перешкоджають зростанню бізнесу будь-якої компанії. Задля того, щоб працівник прагнув отримати максимально можливий результат, необхідною умовою є наявність у нього мотивації. Чим більше мотивований працівник, тим краще він використовує свої здібності, нові можливості та технічні засоби, а це приводить до отримання бажаного результату і більш ефективної роботи всього підприємства [5, с. 17].

Поняття «мотивація» у своїй еволюції пройшло певні історичні етапи – від політики «батога і пряника» до «концепції людських ресурсів» (сприйняття працівника як ключової фігури на виробництві, від якої залежать кінцеві результати виробничої діяльності). Довгий час поняття «мотивація» асоціюва-

лось із поняттям «стимулювання». Проаналізовано поняття мотивації в табл. 1.

Систематизація розглянутих підходів дала змогу визначити, що мотивація – це спонукання людини діяти специфічно, цілеспрямовано. Це внутрішній стан, що визначає поведінку людини.

Методи мотивації праці поділяються на організаційно-адміністративні, економічні та соціально-психологічні.

До організаційно-адміністративних методів відносять застосування трудового законодавства, наказів, розпоряджень та інших нормативних документів; дотримання правил внутрішнього розпорядку, посадових інструкцій.

Економічні методи спрямовані на матеріальне стимулювання колективу чи окремих працівників і передбачають преміювання, участь у прибутку, бонуси, надбавки, одноразові виплати та додаткові пільги.

Соціально-психологічні методи забезпечують мотивацію шляхом морального стимулювання працівників. Це участь в управлінні підприємством, особистий приклад керівника, формальне та неформальне спілкування, професійне і кар'єрне зростання, справедливість оцінки керівником результатів праці підлеглого, соціальний розвиток колективу та формування корпоративної культури, збагачення змістовності праці та можливість новаторства, а також покращення естетичних умов праці і формування творчої атмосфери в колективі.

Основними методами мотивування персоналу в сучасних умовах є:

– грошові виплати за виконання поставлених завдань. Як свідчать дослідження, в умовах переходу до ринкових відносин основним чинником, що мотивує працівників, є бажання мати гарантовану заробітну плату. При цьому ні інтенсивність, ні якість праці в розрахунок не беруться, переважає бажання мати спокійну роботу з невеликим, але гарантованим заробітком;

– покарання – це недопущення дій з боку працівника, які можуть принести шкоду фірмі;

– соціальна політика, пов'язана з наданням працівникам додаткових пільг, послуг і виплат соціального характеру;

– нематеріальні стимули. До них можна віднести винагороди-вдячності, письмову подяка керівництва та навіть компліменти.

– «побудова» (підсвідомий вплив на людину) – метод дає можливість пробуджувати у співрозмовника поважне ставлення і прагнення брати приклад із мовця;

– професійне навчання. Кожній людині, яка має великі плани щодо своєї кар'єри, важливою є можливість розвитку особистісних якостей та отримання спеціальних знань, які відкривають широкі перспективи;

– кар'єрне зростання. Усвідомлюючи той факт, що результати праці не залишаться непоміченими, співробітник має стимул працювати старанно, виконувати свої обов'язки якісно та оперативно;

– зворотний зв'язок, який можна забезпечити за допомогою внутрішньої пошти або внутрішнього сайту компанії, організувавши для цього спеціальну рубрику [10, с. 157].

Українській ментальності характерно прагнення до колективної праці. Сьогодні, коли через складну економічну ситуацію дуже важко встановити високу заробітну платню, особливу увагу треба приділити нематеріальному стимулюванню праці шляхом встановлення гнучкої системи пільг для робітників, наприклад:

– визнавати цінність працівника для організації, надавати йому творчу свободу;

– застосовувати програми збагачення праці та ротацію кадрів;

– застосовувати гнучкий графік, неповний робочий тиждень, можливість працювати на робочому місці і вдома;

– робити працівникам знижки на продукцію, яку випускає компанія, де вони працюють;

– надавати кредити співпрацівникам на придбання квартири, автомобіля та ін.

Створюючи програму мотивації співробітників, варто комбінувати різноманітні методи заохочення і переглядати внутрішню політику компанії, прислухаючись до побажань підлеглих. Тільки таким чином можна досягти високого конкурентоспроможного рівня кадрової організації та здобути найцінніших професіоналів.

Загалом можна сформулювати низку принципів здійснення ефективної мотивації працівників:

1. Винагорода за результат. Мотивування приносить результати тільки тоді, коли підлеглі відчувають визнання свого внеску в результати роботи, володіють заслуженим статусом. Вдаватися до цього методу необхідно поступово: часткове або повне позбавлення працівника раніше наданого статусу приводить, як правило, до надзвичайно бурхливої реакції аж до звільнення.

2. Непередбачувані заохочення. Несподівані, непередбачувані та нерегулярні заохочення мотивують краще, ніж прогнозовані, коли вони практично стають незмінною частиною заробітної плати.

3. Позитивне підкріплення.

4. Своєчасне підкріплення. Підкріплення повинно бути невідкладним, що виражається в негайній і справедливій реакції на дії співробітників. Вони починають усвідомлювати, що їхні неординарні досягнення не тільки помічають, але і відчутно винагороджують [11].

Сучасна кадрова політика підприємств спирається на низку важливих чинників, серед яких одним із найважливіших на сучасному етапі стає показник розвитку зворотного зв'язку між адміністрацією підприємства та персоналом. Важливим фактором організації ефективного мотиваційного процесу на виробництві є використання методики аналізу та оцінки ступеню задоволення працівників робочим середовищем. Задля цього можна використовувати один із таких методів, як:

1) використання структурованих опитувальних анкет. Цей метод дає змогу провести загальну процедуру опитування особистої думки кожного праців-

Таблиця 1

Визначення поняття «мотивація» у фахових публікаціях

№ з/п	Автор	Визначення
1	Коваленко М.А., Грузнов І.І., Сухомлин Л.Є. [6]	Мотивація – сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій.
2	Колот А.М. [7]	Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності.
3	Капустянський П.З. [8]	Мотивація – це довготерміновий вплив на працівників із метою зміни за заданими параметрами структури ціннісних орієнтацій та інтересів.
4	Кусакін В.І [9]	Мотивація – процес впливу на людину з метою здійснення нею певних дій шляхом пробудження в неї тих чи інших мотивів.

ника та порівняльний аналіз відповідей, необхідний для формування цілісного уявлення про соціально-психологічний мікроклімат у колективі, тенденції змін психологічного стану робітників;

2) використання в аналізі технології інтерв'ювання співробітників, індивідуальних розмов у жорстко структурованій або вільній формі. Цей метод опитування дає змогу отримати більш детальну інформацію щодо особистого психологічного стану кожного співробітника, проте потребує більших за обсягом витрат ресурсів, зокрема часу.

3) комбіноване опитування на основі опитувального листа та інтерв'ювання співробітника з метою детального та комплексного аналізу його психологічного сприйняття власного робочого середовища. Використання цього методу аналізу дає змогу провести поглиблене вивчення соціально-психологічного стану працівників, виявити можливі причини внутрішньоорганізаційних конфліктів, виокремити можливі неформальні групи та їх неформальних лідерів;

4) технологія використання фокус-груп, яка дає змогу суттєво зменшити витрати на проведення комплексних програм відбору та аналізу даних опитування завдяки зменшенню кількості респондентів до відносно невеликої кількості найбільш репрезентативних кандидатів, що допомагає сформувати чітку картину соціально-психологічного стану колективу [12].

На підприємствах, які приділяють увагу особистості своїх працівників, персонал має високу ступінь лояльності, виявляє готовність до роботи у складних кризових умовах, а також бажання працювати на користь підприємства навіть за наявності певних проблем у його діяльності. При цьому працівники з високим рівнем внутрішньої мотивації мають значний потенціал, високий рівень оптимізму, ентузіазму, прагнення до росту та можуть розглядатися як стратегічний ресурс підприємства. [13]

На нашу думку, з метою підвищення ефективності мотиваційних заходів керівникам підприємств необхідно:

– ставити перед працівниками чітко сформульовані і досяжні цілі;

– розвивати і підтримувати почуття самоповаги у працівників;

– надавати їм більше можливостей відчуття самостійності і контролю ситуації;

– заохочувати за досягнення проміжних цілей;

– проявляти постійну увагу з боку керівництва;

– підтримувати розумну внутрішню конкуренцію та надавати можливості співробітникам відчути себе переможцями;

– проявляти інтерес до зовнішніх інтересів і хобі;

– навчити підлеглих вимірювати рівень успішності проведеної роботи, посилювати взаємодію в колективі та мотивувати знаннями;

– регулярно перевіряти задоволеність персоналу своєю роботою;

– проводити неформальні бесіди та відкриті зустрічі;

– налагодити збір відгуків і пропозицій;

– використовувати комбінацію різних способів для найбільшого результату.

Система мотивації повинна бути простою і зрозумілою всім, прозорою і публічною, максимально об'єктивно враховувати результати діяльності, кваліфікацію тощо, прийматися (затверджуватися) колегіально.

Тільки за дотримання цих правил у персоналу компанії формується стійка думка, що кожен співробітник має можливість контролювати (а деколи навіть самостійно прораховувати) результати діяльності. Визначення змісту механізму мотивації конкретної організації залежить від мети керівництва і від виду незадоволених потреб співробітників.

Висновки. Мотивація діяльності, незважаючи на різноманітність способів, є одним із головних методів управління персоналом, що спонукає працівників до досягнення цілей, які стоять перед ними та підприємством. На сучасному етапі розвитку економіки пріоритетним напрямом в управлінні персоналом стає творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника, спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Для цього потрібно сформувати ефективну систему мотивації праці персоналу, орієнтовану на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства загалом. Важливою умовою для підвищення ефективності мотивації праці є видимі перспективи кар'єрного зростання співробітника. Необхідність застосування на підприємстві нематеріальної мотивації як основи мотиваційного механізму управління персоналом зумовлена взаємозв'язком матеріальних та нематеріальних методів мотивації. Але мотиваційний механізм на підприємстві повинен більшою мірою ґрунтуватися на нематеріальній мотивації, бо підґрунтям трудової діяльності є людські взаємини, які є основою трудової діяльності кожного працівника.

Комплексне використання методів стимулювання персоналу дасть змогу створити умови для переходу на більш високий рівень трудових відносин та підвищити продуктивність праці на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М. : Гардарики, 2002. – 528 с.
2. Іванов В.Ю. Управління кар'єрою менеджера: необхідність і основний зміст / В.Ю. Іванов / / Менеджмент у Росії і за кордоном. – 1998. – № 5.
3. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21–23.
4. Занюк С. Психологія мотивації : навчальний посібник / С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
5. Матукова Г.І. Пропозиції до розроблення системи мотивації персоналу: пошуки нових форм і нематеріальна стимуляція праці / Г.І. Матукова // Управління розвитком. – Харків : ХНЕУ, 2007. – №1. – С. 17–18.
6. Менеджмент трудової активності працівників підприємства / М.А. Коваленко, І.І. Грузнов, Л. Є. Сухомлин. – Херсон : Олдиплюс, 2006. – 288 с.
7. Колот А.М. Оптимізація системи матеріального стимулювання співробітників страхових компаній в Україні / К.С. Гук, В.Ф. Грищенко // Вісник Сумськ. держ. ун-ту. Серія : Економіка. – 2009. – № 1. – С. 149–160.
8. Капустянський П.З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект). – К. : ІПК ДСЗУ, 2007. – 155 с.
9. Многоуровневая система мотивации персонала [Электронный ресурс] / В. Кусакин // Управление персоналом. – 2008. – № 11. – Режим доступа: http://www.top-personal.ru/issue.html?1626
10. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами : філософські засади : Навч. Посібник. – Київ, 2006. – С. 139–157.
11. Власова Е. Система мотивации: как привлечь и удержать [Электронный ресурс] [/ Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. – 2010. – № 8. – Режим доступа: http://www.top-personal.ru/issue.html?2402
12. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина / Армстронг М. – СПб. : Питер, 2009. – 848 с.
13. Сардак О.В. Сучасні кадрові інструменти управління як засіб формування високої внутрішньої мотивації персоналу підприємств // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Перспективные разработки науки и техники»:. – [Електронний ресурс] Режим доступу : http://www.rusnauka.com

УДК 631.11:339.137.2

Халімон Т.М.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті уточнено ідентифікацію конкурентних переваг підприємства, визначено джерела їх формування, конкретизовано етапи, можливості та чинники механізмів управління конкурентними перевагами у мінливому конкурентному середовищі з урахуванням клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентісного, інноваційного спрямування розвитку підприємств.

Ключові слова: стійка конкурентна позиція підприємства, конкурентна карта, принципи та вимірники ідентифікації стійкої конкурентної позиції.

Халимон Т.Н. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.
В статье уточнена идентификация конкурентных преимуществ предприятия, определены источники их формирования, конкретизированы этапы, возможности и факторы механизмов управления конкурентными преимуществами в изменяющейся конкурентной среде с учетом клиентоориентированного, ценностно-компетентистного, инновационного направления развития предприятия.

Ключевые слова: стойкая конкурентная позиция предприятия, конкурентная карта, принципы и критерии идентификации устойчивой конкурентной позиции.

Khalimon T.M. MANAGING COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE
The article clarifies the identification of competitive advantages of the enterprise, determines their sources of formation, specifies the stages, opportunities and factors of mechanisms for managing competitive advantages in a changing competitive environment, taking into account the client-oriented, value-based, innovative direction of the enterprise development.

Keywords: firm competitive position of the enterprise, competitive map, principles and criteria for identifying a stable competitive position.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України, позиції, які займають більшість українських підприємств у не сформованому до кінця конкурентному середовищі, безпосередньо вказують на існування та вплив конкуренції як вітчизняних, так і іноземних підприємств. Конкурентний тиск на вітчизняні підприємства зростає, що зумовлює актуальність розроблення програм, способів та інструментів із підвищення їхньої конкурентоспроможності. У таких умовах успішне функціонування підприємств вимагає забезпечення і підтримки унікальних, неповторних властивостей і рис, які вигідно їх виокремлюють серед аналогічних підприємств. Забезпеченість унікальності підприємства може бути зумовлена особливістю та властивістю продукції, її ціною, якістю, унікальністю сервісу чи дизайну, надійністю підприємства, які зумовлюють генерування його конкурентних переваг. Уміння підприємства перемагати в конкурентній боротьбі істотно залежить від ефективності управління його конкурентними перевагами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти щодо ідентифікації та формування конкурентних переваг на підприємстві досліджувало чимало вчених. Варто згадати вагомі дослідження таких учених, як І. Ансоф, О. Виноградова, А. Войчак, А. Воронкова, О. Гудзь, І. Коломоєць, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, В. Пономаренко, М. Портер, П. Стецюк, Дж. Робінсон, А. Томпсон, Р. Фатхутдинова, А. Чандлер та інші. Водночас подальшого поглибленого розгляду потребують деякі аспекти управління конкурентними перевагами на підприємстві, зокрема, ідентифікація конкурентних переваг, визначення їх джерел, конкретизація етапів, механізмів формування і можливостей розвитку конкурентних переваг у мінливому конкурентному середовищі.

Метою статті є уточнення ідентифікації конкурентних переваг підприємства, визначення джерел їх формування, конкретизація етапів, можливостей та чинників механізмів управління конкурентними перевагами у мінливому конкурентному середовищі з урахуванням клієнтоорієнтованого. ціннісно-компетентісного, інноваційного спрямування розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Коливання конкурентного середовища підприємства вимагають від нього генерування, формування, розвитку та управління конкурентними перевагами як першоджерела системи забезпечення підвищення його конкурентоспроможності. Саме тому нині багато вчених роблять спроби ідентифікувати конкурентні переваги підприємства. Зокрема, В.Д. Маркова та С.А. Кузнєцова зазначають, що конкурентною перевагою підприємства є його положення на ринку, яке дає йому змогу переборювати сили конкуренції та приваблювати покупців [4]. А.В. Войчак та Р.П. Камишніков окреслюють конкурентні переваги як характеристики або властивості, що забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами [1, с. 50]. Р.А. Фатхутдінов переконує, що конкурентні переваги – це будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу над конкурентами [8, с. 200]. Підтримує таку позицію С.П. Гаврилюк, який визначає під конкурентними перевагами ті активи і сфери діяльності, які стратегічно важливі для підприємства і дають йому змогу перемагати у конкурентній боротьбі [2, с. 77]. Деякі науковці вважають, що конкурентна перевага – це порівняльна перевага підприємства по щодо інших підприємств галузі. Ж.-Ж. Ламбен розуміє під конкурентними перевагами характеристики, властивості товару чи марки, котрі створюють для підприємства певну перевагу над його прямими конкурентами. Ці характеристики (атрибути) можуть бути найрізноманітнішими і стосуватися як самого товару (базової послуги), так і додаткових послуг, що супроводжують базову форму виробництва чи збуту [3, с. 369]. Таким чином, розгляд наукових публікацій дав змогу дійти висновку, що науковці по-різному намагаються трактувати це

поняття, не завжди вірно і повно відображаючи його сутність, переважно торкаючись лише окремих сфер діяльності підприємств.

На основі розвідки сутності та змістового наповнення конкурентної переваги підприємства можна дійти висновку, що головна вимога – відмінність від конкурентів – повинна бути реальною, виразною, суттєвою. Водночас вона не може розглядатись без визначення компетентності чи цінності, яку генерує підприємство. А в діяльності підприємств усе більшого значення починають набувати ті види ресурсів, які не мають матеріальної форми, проте впливають на формування результатів діяльності підприємства, перспективи його розвитку. Значення фізичних товарів і устаткування поступово зменшується, тоді як значення послуг, нематеріальних ресурсів і активів неухильно зростає.

Так, багаточисельні дослідження конкурентних переваг підприємств переконують, що найбільший вплив на їхню конкурентоспроможність має персонал та «людський капітал». В індустріальну епоху запорукою успіху підприємства була максимізація прибутку за умови економного використання ресурсів та переваг «масштабів виробництва». Пізніше нові технології мали вагоме економічне значення і генерували конкурентні переваги; фактично ті, хто зумів освоїти їх у виробництві, підвищував свою конкурентоспроможність. Сьогодні, в епоху широкого розповсюдження інформаційних технологій, мати стійкі конкурентні позиції завдяки швидкому впровадженню нових технологій у виробництво стає неможливо. Більш надійним способом підвищення конкурентоспроможності підприємства стає вміння нарощувати та ефективно використовувати свої нематеріальні конкурентні переваги, які сприяють:

– розвитку відносин із клієнтами таким чином, щоб зберегти їхню лояльність і наявний сегмент ринку – з одного боку, та з високою ефективністю обслуговувати нових клієнтів і новий сегмент ринку – з іншого;

– упровадженню нових продуктів і видів послуг, які мають попит у цільового сегменту ринку;

– виробленню продукції і послуг високої якості за низькою ціною і доставці їх у найкоротші терміни споживачеві;

– мобілізації співробітників і мотивації для постійного вдосконалення своїх умінь і навичок, якості виконаних робіт;

– впровадженню інформаційних технологій та систем;

– створенню бази даних [11].

Щоб результат діяльності підприємства загалом був чимось більшим, ніж просто сума його ресурсів та результатів діяльності підрозділів, вони повинні бути інтегровані між собою і стати єдиним цілим. Саме цей інтегруючий взаємозв'язок виконують компетенції підприємства за рахунок своїх ключових характеристик, які:

– визначають відмінні властивості кінцевого продукту підприємства, вносять найбільший внесок у його споживчу корисність;

– практично не відтворювані конкурентами;

– забезпечують підприємству потенційний доступ до різних сегментів ринку;

– вважаються фундаментальним і довготривалим активом підприємства;

– завдяки своїй синергетичній природі дають змогу максимально ефективно використовувати ресурси всіх підрозділів підприємства у здійсненні бізнес-процесів підвищення корисності товарів.

Загалом дефініція «компетенція» використовувалась для розширення сутності поняття ресурсу. К. Прахалад і Г. Хемел тлумачать компетенцію як «навички та вміння, які формуються в гармонізації різних технологічних напрямів, мають стосунок до надання цінностей, є результатом колективного досвіду організації». «Унікальне поєднання компетенцій створює конкурентну перевагу, а їх розвиток є ключем до конкурентоспроможності підприємства» [14]. Узагальнюючи розглянуті підходи, виявляємо, що компетенції характеризуються як унікальні здібності, бізнесові ланцюги, знання, поведінкові та управлінські моделі підприємства і є підґрунтям для генерування та реалізації його конкурентних переваг.

Тобто конкурентну перевагу варто окреслити як компетентність чи цінність, сформовану підприємством, яка забезпечує підвищення ефективності, прибутковості, гнучкості за рахунок пошуку нових можливостей та швидкої адаптації до викликів і трансформацій економічного простору. Такий методичний підхід до сутності конкурентних переваг дає змогу виокремити їх причинно-наслідкові зв'язки, тобто досліджувати конкурентні переваги і як результат, і як причину. А сукупність конкурентних переваг у комплексній взаємодії становить конкурентоспроможність підприємства, яка є проявом наявних і потенційних можливостей. Конкурентні переваги переважно систематизують за джерелами їх виникнення, за стратегічною спрямованістю, за походженням, залежно від імовірності, за тривалістю дії, залежно від впливу на конкурентний потенціал підприємства, залежно від сили та характеру впливу на клієнтів, за рівнем реалізації, за компетентностями.

Нині на підприємствах спостерігається процес формування конкурентних переваг у результаті активного впровадження інноваційних змін у їхній виробничій та організаційній структурі. Фактично конкурентна перевага проявляється як результат певних дій. Потім конкурентна перевага вже проявляється як причина подальших трансформацій, оскільки сформована конкурентна перевага забезпечує підприємству вигоди в якійсь зі сфер його функціонування.

Набуття та утримання конкурентних переваг залежить передусім від джерел їх формування. На підставі системного аналізу цих джерел визначають концепцію поєднання ринкових та ресурсних підходів до досягнення стійких конкурентних переваг і відповідно до ситуаційної специфіки ринку, пов'язаної з мінливістю та диференціацією переваг споживачів; можливостей технологічних інновацій, орієнтованих на специфічні вимоги споживачів; розширення економічних відносин за межі митних кордонів в умовах глобалізації пропозиції і попиту.

Зазвичай вчені виокремлюють три підходи до виявлення джерел формування конкурентних переваг підприємства, такі як ринковий, ресурсний, інституційний. Генезис цих підходів спостерігався за вказаним порядком.

Водночас усе частіше дослідники обґрунтовують позицію, що і ринковий, і ресурсний підходи теорії конкурентної переваги, якщо їх розглядати окремо, є односторонніми і не забезпечують підприємству максимального успіху [9, с. 20; 7, с. 125]. Зауважимо, що вони не суперечать, а швидше доповнюють один одного, що вимагає їх збалансованого поєднання. Насправді стратегічний успіх підприємства залежить від його вміння вчасно відстежувати релевантні зміни у конкурентному середовищі, з одного боку, і розвивати власні ключові компетенції адекватно до цих змін – з іншого. За інтеграцію наукових підхо-

дів виступає О. Штейн [10]. Дослідник обґрунтовує доцільність об'єднання індустріально-економічного та ресурсного підходів для створення ринково-орієнтованої парадигми. За змістовими характеристиками індустріально-економічний підхід є ринковим підходом. О. Царенко також підтримує інтеграцію ресурсного та ринкового напрямів [9, с. 10]. Інституційний підхід, у якому ключовими ознаками варто вважати довгострокові відносини зі споживачами, партнерство, стратегічні альянси, був започаткований на початку нашого століття у зв'язку з розвитком нових організаційних утворень. Цей підхід базується на новій інституційній економічній теорії, соціології, дослідженнях мережевих утворень. Мережевий характер функціонування підприємств у сучасному економічному просторі приводить до змін конкурентної платформи щодо інтеграції конкурентних і кооперативних відносин між учасниками ринку, які є джерелом додаткових переваг у вигляді мінімізації витрат, доступу до інформаційних потоків тощо. Останнім часом спостерігаємо пропозиції щодо інтеграції ринкового, ресурсного та інституційного підходів у формуванні стійких конкурентних переваг.

Розглядаючи наведені пропозиції науковців щодо основних підходів до формування конкурентних переваг, доходимо до доцільності виділити ще один підхід, який базується на компетентностях підприємства і який забезпечує більшу гнучкість та швидкість реагування в управлінні конкурентними перевагами. Підтримуючи позицію, що джерелом конкурентної переваги є інтеграція підприємства у бізнес-середовище, що його оточує, в його інформаційне поле, у систему галузевих і ринкових зв'язків, які звільняють підприємство від ізоляції у соціумі, зауважимо, що менеджери повинні розглядати діяльність підприємств не як сукупність продукції, що виробляється, або підрозділів, а як портфель компетентностей і ресурсів, з яких можна створювати різні бізнес-комбінації.

Розглядаючи різноманітні типи компетенцій підприємства, необхідно здійснювати їх розмежування між активами, технологіями, ресурсами, здатностями підприємства та індивідуальними управлінськими й організаційними можливостями, знаннями, бізнес-процесами, встановленими бізнес-ланцюгами і культурою виробництва. Тобто, з одного боку, ми маємо справу з матеріальними та нематеріальними активами, які можуть бути отримані та змінені без втручання та переміщення працівників. Їх можна визначити, як «несоціальні активи і ресурси». З іншого боку, ми маємо справу з нематеріальними активами, які досить складно придбати та скопіювати. Отже, компетенції підприємства варто означити як складний феномен, який поєднує в собі конкурентну поведінку та ділову культуру підприємства.

Компетенції як внутрішнє латентне знання про підприємство недоступні безпосередньому сприйняттю клієнтів. Вони знаходять непряме вираження у підвищенні корисності кінцевого продукту через ефективність використання ресурсів і впровадження унікальних бізнес-ланцюгів у виробництво з певною конфігурацією. Використання компетенцій підприємства забезпечує йому генерування конкурентних переваг та стійку конкурентну позицію.

Компетенції підприємства є платформою для генерування конкурентних переваг, оскільки вони є унікальними у кожному підприємстві і впливають на підвищення споживчої корисності товару. Компетенції підприємства – це здібності, навички, вміння. Підприємство може мати значні конкурентні переваги порівняно з конкурентами, які не спираються на навички та можливості. Ці конкурентні переваги не стають менш цінними та важливими для успіху в конкурентній боротьбі, проте ними потрібно управляти зовсім по-іншому, не так, як компетенціями підприємства, що використовують людський капітал. Унікальне поєднання компетенцій підприємства може генерувати велику конкурентну перевагу, зокрема, в галузі логістики, якості, дизайну, розроблення продукту, врахування прихованих запитів клієнтів, продажу продукції тощо. Управління конкурентними перевагами вважається платформою нецінової конкуренції, оскільки підприємство може випередити своїх конкурентів тільки у разі їх генерування. У неціновій конкуренції роль ціни не знижується, проте на перший план виходять унікальні властивості продукції, висока якість та її функціональні характеристики, компетентності підприємства як джерела формування конкурентних переваг. Більше того, у неціновій конкуренції усі зусилля підприємства спрямовуються у творче русло і не генерують руйнації, як у ціновій війні. Чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства якраз і обґрунтовуються у контексті формування конкурентних переваг. Тобто відбувається перехід від використання порівняльних характеристик, сформованих за низьких витрат на робочу силу, природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на компетенціях, інноваціях, нових цінностях. Таким чином, управління конкурентними перевагами підприємства має відповідати таким критеріям, як повнота, якість, достовірність, актуальність, оперативність, різноманітність, доступність, динамічність, стратегічність.

Управління конкурентними перевагами передбачає розроблення та вибір конкурентної стратегії, тобто стратегії, що забезпечує найбільш повне та ефективне використання наявних можливостей. Основною ознакою тут є адаптація можливостей підприємства до конкретних умов ринку через виявлення базових стратегій управління конкурентоспроможністю.

Сформульовані М. Портером стратегії конкуренції, зумовлені ключовими конкурентними перевагами, інтерпретував А.К. Тутунджан, визначивши умови комплексного використання переваг через різні базові стратегії, що забезпечують конкурентний статус підприємства загалом [6, с. 94]. Стратегічна конкурентна платформа підприємства має інтегрувати його ресурси, базові компетенції та управлінські можливості так, щоб забезпечити підприємству довготривалу високу конкурентоспроможність.

Нині управління конкурентними перевагами підприємства трансформується у завдання адаптації системи управління до змін конкурентного середовища, що дає змогу швидко і точно виявляти напрями підвищення конкурентоспроможності. За умов динамічного зовнішнього середовища необхідним є формування відповідного підходу до управління підприємством, що не тільки забезпечувало б сам процес адаптації, а й створювало б умови для ефективного функціонування на постійній основі [9, с. 103]. Формування такого підходу є можливим за умов врахування у системі управління конкурентними перевагами підприємства клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентісного, інноваційного спрямування його розвитку як концепції управління бізнес-ланцюгами на базі використання зовнішніх та внутрішніх інформаційних потоків.

Управління конкурентними перевагами підприємства має відбуватися у таких форматах:

– продуктовому (конкурентоспроможність окремих видів продукції, що виробляється, і товарного асортименту підприємства загалом);

– виробничо-технологічному (ефективність та інтенсивність використання виробничих ресурсів, конкурентний потенціал підприємства);

– ринковому (сталість конкурентної позиції підприємства та привабливість ринкового оточення) [12];

– компетентнісному.

Конкурентоспроможність підприємства формує не окремо визначена перевага, а сукупність конкурентних переваг, а отже, враховуючи низку підходів щодо визначення їх суті, проблема підвищення конкурентоспроможності через конкурентні переваги зводиться до виокремлення їх та вираження через відповідну систему характеристик.

Виокремлення конкурентних переваг є складним завданням, адже вони неоднорідні, різняться за природою, характером прояву та низкою інших класифікаційних ознак, зокрема за джерелами походження, ступенем відтворюваності, змістом чинника переваги, способом одержання переваги виду одержуваного ефекту, тривалістю дії тощо.

Забезпечення єдності внутрішнього середовища підприємства і зовнішніх факторів, які його стосуються, зумовлює ефективність управління конкурентними перевагами підприємства. Внутрішнє середовище підприємства є саме тією сферою, яка піддається найбільш активному регулюванню з боку самого підприємства, тому управління цими чинниками уявляється найбільш важливим для генерування конкурентних переваг та забезпечення міцних конкурентних позицій підприємства. Чинник конкурентної переваги – це конкретний компонент зовнішнього/внутрішнього середовища підприємства, за яким воно переважає конкуруючі підприємства. Чинники конкурентної переваги можуть бути тактичними і стратегічними.

Зазначимо, що для збереження переваг підприємство повинно створювати нові переваги з такою швидкістю, з якою конкуренти можуть копіювати наявні. До особливостей ефективного управління, що забезпечує стійкі конкурентні переваги підприємству, варто віднести ефект масштабу; диверсифікацію; якість продукції (послуг); унікальні особливості товару, сервісу та обслуговування; високу ефективність виробництва; компетенції та досвід.

Сучасний вітчизняний внутрішній ринок має специфічні особливості, пов'язані з нерозвиненістю і «завуальованістю» економічних відносин. Однак вітчизняні підприємства вже мають справу з конкурентами з різних країн, а тому повинні знати і враховувати у цьому стані конкурентні можливості контрагентів. Крім того, з плином часу чинники, що раніше визначали високу конкурентоспроможність підприємства, перетворюються на свою протилежність і починають чинити негативний вплив на конкурентні позиції, що передбачає зміни в акцентах формування конкурентних переваг. Таким чином, розроблена конкурентна стратегія не може бути базовою на протязі тривалого часу, тому що ситуація на конкурентному полі, що представляє собою царину економічних інтересів підприємств, постійно змінюється.

Причина труднощів утримання лідерства криється в тому, що будь-якому підприємству важко і неприємно змінювати наявну конкурентну стратегію. Успіх породжує самозаспокоєність, припиняється пошук і аналіз інформації, яка могла б змінити стратегію. Конкурентна перевага не може існувати вічно через зміни кон'юнктури ринку, старіння конкурентного потенціалу підприємства. Тривалість життєвого циклу конкурентної переваги для різних підприємств буде різною, проте ознаки життєвого циклу конкурентної переваги підприємств будуть схожі – зародження конкурентної переваги; прискорення зростання конкурентної переваги; уповільнення зростання конкурентної переваги; зрілість конкурентної переваги; спад (втрата) конкурентної переваги; формування нових конкурентних переваг.

Компетенції підприємства перебувають на перетині внутрішніх умов бізнесу і конкурентних переваг, це те знання, від використання якого залежить формування найвищої корисності продукції підприємства для клієнтів. Саме генерування і примноження додаткових переваг, привабливих для клієнтів, за рахунок розвитку компетенцій підприємства доцільно вважати інструментом підвищення його конкурентоспроможності.

Розвиток конкурентних переваг підприємства передбачає використання комплексу заходів щодо посилення і розвитку конкурентних переваг на відповідних етапах їх життєвого циклу. Акцентуємо, що саме генерування і примноження додаткових переваг, привабливих для клієнтів, за рахунок розвитку компетенцій підприємства доцільно вважати інструментом підвищення його конкурентоспроможності, а розвиток компетенцій варто здійснювати методами внутрішнього маркетингу, оскільки носіями компетенцій підприємства індивідуально або колективно є його персонал.

Основою для розвитку конкурентних переваг є аналітична робота з вивчення стану і тенденцій ринкових процесів загалом та активності конкурентів зокрема. У зв'язку з цим на особливу увагу заслуговує діагностика основних характеристик конкурентного середовища, факторів, що визначають його активність [5, с. 104]. Для розвитку конкурентних переваг доцільно використовувати якісний аналіз за допомогою матриці. Матричне позиціонування конкурентних переваг дає можливість підприємству визначати положення кожної конкурентної переваги та обирати відповідну стратегію їх підтримки та розвитку. Варто виявляти можливі конкурентні переваги і визначати їх цінність для підприємства за критеріями ефективності та стійкості. Розрахунки показників елементів доцільно здійснювати шляхом зіставлення фактичних із базовими. Базовими є середні значення оцінок елементів за вибіркою підприємств-конкурентів. Вагові характеристики елементів мають бути нормативними і встановлюватись експертним методом.

Таким чином, залежно від цілей, які ставить перед собою підприємство, та їх масштабів повинна обиратися модель управління конкурентними перевагами підприємства з урахуванням клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентісного, інноваційного спрямування розвитку підприємств, яка орієнтується на певний ринок збуту, при цьому використовуються відповідні заходи щодо управління конкурентними перевагами.

Висновки. Уточнення ідентифікації конкурентних переваг підприємства, визначення джерел їх формування, конкретизація етапів, можливостей та чинників механізмів управління конкурентними перевагами у мінливому конкурентному середовищі з урахуванням клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентісного, інноваційного спрямування розвитку підприємств дає можливість чітко спланувати показники, що їх намагається досягти підприємство у кожному періоді, спрогнозувати майбутній результат для встановлення подальших цілей, проконтролювати ефективність виконання запланованих завдань, коригувати отримані результати та забезпечити під-

приємству якісно новий рівень управління. Водночас запропонований підхід сприяє більш раціональному використанню компетентностей, ресурсів та можливостей підприємства, виявленню доцільних напрямів розвитку конкурентного потенціалу та забезпеченню стійкої конкурентної позиції у коротко- та довгостроковій перспективі. Зокрема, ефективне управління конкурентними перевагами з використанням розроблених пропозицій дає змогу підприємству визначати найбільш раціональну структуру його конкурентного потенціалу на всіх етапах життєвого циклу, формувати такі конкурентні стратегії розвитку підприємства, які враховуватимуть доцільність використання тих чи інших компетентностей, ресурсів та можливостей для забезпечення максимально ефективної діяльності та досягнення високої стійкої конкурентної позиції на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
2. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії туристських підприємств / С.П. Гаврилюк // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2001. – № 4. – С. 76–80.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с. (Серия «Классика МВА)
4. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2000. – 288 с.
5. Рзаєв Г.І. Методики оцінки конкурентоспроможності: проблеми та перспективи їх використання / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – № 4. – Т. 3. – С. 93–97.
6. Тутунджан А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. Проблемы теории и практики. − М.: Экономика 2000.
7. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко [та ін.]. – К: КНЕУ, 2008. – 520 с.
8. Фатхуддинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие / Фатхуддинов Р.А. – М. : Изд-во «Эксмо», 2004. – 544 с.
9. Царенко О.В. Конкурентні переваги легкої промисловості регіонів України: методологія формування, теорія та практика: [монографія] / О.В. Царенко. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2009. – 504 с.
10. Штейн О.И. Совершенствование рыночно-ориентированной парадигмы / О.И. Штейн // Вісник Сев НТУ. Вип. 98: Економіка і фінанси: зб. наук. пр. – Севастополь: Вид-во Сев НТУ, 2009. – С. 197-200.
11. Itami, H., Roehl, T., (1987) Mobilizing Invisible Assets, Harvard University Press.
12. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2012-2013. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3. weforum. org/docs/WEF_ GlobalCompetitivenessReport _2012-13.pdf
13. Prahalad C.K., Hamel G. The core competence of corporation // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – №3 (May-June). – P. 79–91.

УДК 65.07:658.589

Чубаренко А.С.
економіст, ДП «Артеміль»

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНИХ СЛУЖБ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

У статті досліджено елементи організаційно-економічного механізму впливу економічних служб на інноваційну діяльність підприємства, узагальнено і систематизовано вітчизняний і закордонний досвід у сфері управління інноваційною діяльністю та запропоновано можливі варіанти його практичного впровадження в умовах України. Розроблені шляхи реформування наявної структури організації економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність на рівні держави і підприємства. Запропонована структура економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність підприємства, буде сприяти економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності організації та економіки загалом.

Ключові слова: інноваційна діяльність, економічні служби, реформування, ефективність, методи, організаційно-економічний механізм.

Чубаренко А.С. ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СЛУЖБ, КОТОРАЯ ВЛИЯЕТ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье исследованы элементы организационно-экономического механизма влияния экономических служб на инновационную деятельность предприятия, обобщен и систематизирован отечественный и зарубежный опыт в сфере управления инновационной деятельностью и предложены возможные варианты его практического внедрения в условиях Украины. Разработаны пути реформирования существующей структуры организации экономических служб, оказывающих влияние на инновационную деятельность на уровне государства и предприятия. Предложенная структура экономических служб, влияющих на инновационную деятельность предприятия, будет способствовать экономическому росту, повышению конкурентоспособности организации и экономики в целом.

Ключевые слова: инновационная деятельность, экономические службы, реформирование, эффективность, методы, организационно-экономический механизм.

Chubarenko A.S. WAYS TO REFORM THE EXISTING STRUCTURE OF ECONOMIC SERVICES, WHICH INFLUENCES ON INNOVATIVE ACTIVITIES

The article explores the elements of the existing organizational and economic mechanism of the influence of economic services on the innovation activity of the enterprise, summarizes and systematizes ukrainian and foreign experience in the management of innovation activities and suggests possible options for its practical implementation in the conditions of Ukraine. The ways of reforming the existing structure of the organization of economic services, which influence the innovation activity at the level of the state and the enterprise, are developed. The proposed structure of economic services that influence the innovative activity of the enterprise will contribute to economic growth, increasing the competitiveness of the organization and the economy as a whole.

Keywords: innovative activity, economic services, reform, efficiency, methods, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки для машинобудівних підприємств, які випускають продукцію виробничо-технічного призначення, однією з основних умов успішного функціонування є розроблення та впровадження прогресивних технологій з метою скорочення витрат виробництва, підвищення продуктивності праці, створення нових видів продукції. Важливу роль у цьому процесі відіграють економічні служби, оскільки за їхнього безпосереднього впливу на інноваційну діяльність на різних рівнях управління здійснюється процес створення і розвитку нових технологій. Оптимальна організація економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність підприємства, сприяє економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності організації та економіки загалом. Крім того, створення інноваційної продукції важливе не тільки для підприємства, але і для держави загалом, оскільки цей факт є наслідком наявності та ефективного використання науково-технічного потенціалу країни, який позитивно впливає на її міжнародний імідж.

Організаційно-економічний механізм впливу економічних служб на інноваційну діяльність, що існує сьогодні, має низку недоліків, до яких належить неузгодженість законодавчих актів, відсутність взаємозв'язку між грошово-кредитною, фіскальною політикою і політикою економічного зростання, неефективність системи технологічного обміну і кооперації у сфері створення нових технологій, відсутність тісних зв'язків між наукою і виробництвом, недосконалість системи права інтелектуальної власності.

У цьому контексті виникає необхідність реформування наявної структури і пошуку якісно нових методів впливу економічних служб на інноваційну діяльність підприємства, які б дали змогу задіяти весь потенціал ресурсів підприємства для створення нових технологій і сприяли б розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних, методологічних і практичних проблем, пов'язаних зі здійсненням інноваційної діяльності та впливом на неї економічних служб, отримали розвиток у працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, питання організації і функціонування економічних служб на підприємстві розглянуті в роботах Т. Віллен, Ф. Вистли, С. Гончарука, С. Дзюби, М. Мескона, Т. Сисоєвої, Д. Хангера, С. Шинкаренко та ін. Взаємодія економічних служб між собою і з іншими службами підприємства проаналізовані в роботах Я. Берсуцкого, І. Булеева, С. Лаврова, Д. Левчикова, Д. Олейникова та ін. Проблеми функціонування економічних служб держави глибоко розроблені у працях Ф. Кене, Д. Коммонса, А. Монкретьена, Т. Слуцького, А. Сміта, Л. Юровського та ін. Дослідженню організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємства присвячені роботи Р. Акоффа, О. Амоша, С. Баранчеева, С. Бесфамільної, С. Гончарука, С. Кабакова, А. Крутика, Т. Микільської, О. Пампура, П. Хаспеслаш, В. Хобти, І. Шумпентера та ін. [2, с. 15; 3, с. 46]

Водночас сучасний етап реорганізації економіки вимагає подальшого дослідження проблем функціонування економічних служб підприємств на всіх етапах інноваційного циклу. Це зумовлюється насамперед

тим, що питання впливу економічних служб різних рівнів управління на інноваційну діяльність підприємства є малодослідженими. Розроблені рекомендації щодо вдосконалення механізму впливу економічних служб на інноваційну діяльність підприємства та їх реалізація спрямовані на часткове заповнення цього пробілу.

Метою статті є удосконалення сукупності організаційно-економічних і правових методів впливу економічних служб на результативність процесу здійснення інноваційної діяльності на основі аналізу функціонування підприємств машинобудівного комплексу та передового зарубіжного досвіду.

Для реалізації зазначеної мети у статті поставлені і вирішені такі завдання:

– проведено теоретичний аналіз економіко-правової сутності інноваційної діяльності;

– узагальнено і систематизовано вітчизняний і закордонний досвід у сфері управління інноваційною діяльністю та запропоновано можливі варіанти його практичного впровадження в умовах України;

– проаналізовано організацію та послідовність здійснення інноваційної діяльності на підприємстві;

– досліджено елементи наявного організаційно-економічного механізму впливу економічних служб на інноваційну діяльність підприємства;

– розроблено заходи щодо реорганізації наявної структури організації економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх декількох років відбувалися процеси реформування наявної структури в інноваційній сфері. Зокрема, було реорганізовано Державне Агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, яке з 2011 по 2014 р. було центральним уповноваженим органом виконавчої влади у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, а функції управління інноваційною діяльністю відповідно до Постанови Кабінету Міністрів від 23.09.2015 р. № 781 передані Міністерству освіти і науки України.

У Міністерстві освіти і науки України функції з управління інноваційною діяльністю розподілені між Департаментом наукової діяльності та ліцензування, Департаментом інноваційної діяльності та трансферу технологій та Управлінням міжнародного співробітництва та європейської інтеграції. Всі ці структури складаються з відділів, у функції яких входить регулювання науково-технічного розвитку України; різних аспектів інноваційної діяльності, трансферу технологій.

Дослідження показує, що Міністерство економічного розвитку і торгівлі України теж впливає на інноваційну діяльність за допомогою Управління правового забезпечення економічної політики, Департаменту міжнародних програм, Департаменту залучення інвестицій та Департаменту розвитку інновацій та інтелектуальної власності. У ці департаменти та управління входять відділи, які беруть участь в управлінні інноваційною діяльністю, та інші відділи.

Таким чином, уряд в особі відповідних органів займається реформуванням наявної організаційно-економічної структури управління інноваційною діяльністю. Однак сьогодні відсутня економічна служба, яка повинна займатися організацією і координацією інноваційної діяльності на всіх етапах її здійснення. Функції, які розподілені між департаментами, управліннями та відділами у різних Міністерствах, часто дублюються. Кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується, починаючи з 2012 р., що веде до падіння ВВП і відображається на економіці загалом [1, с. 257].

З огляду на вищенаведене організаційно-економічну структуру економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність, доцільно реформувати на різних рівнях управління.

У зв'язку з цим варто зауважити, що ні в одній високорозвиненій країні структура, яка є ключовою в управлінні інноваційною діяльністю, не входить у систему освіти. Наприклад, у Франції Національна економічна рада підпорядковується прем'єр-міністру, в Німеччині Міністерство наукових досліджень і технологій – канцлеру, у Великобританії консультативна рада економічного планування – прем'єр-міністру, в Японії Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості – прем'єр-міністру [4, с. 57]. А з огляду на те, що інновації – це не теоретична база, а процес, що передбачає сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, доцільно розширити повноваження і реформувати структуру Департаменту розвитку інновацій та інтелектуальної власності, який входить у структуру Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, що дасть йому змогу стати центральним уповноваженим органом виконавчої влади у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності. Цю реорганізацію ймовірно можна здійснити шляхом оптимізації структури відділів різних Міністерств, які впливають на інноваційну діяльність. Така реорганізація не потребує додаткових фінансових ресурсів, що дуже важливо.

Аналіз досвіду Великобританії та Німеччини у сфері розвитку нових технологій показує, що підтримка державою мікро- та малого інноваційного підприємництва й окремих винахідників відіграє важливу роль у розвитку економіки загалом [4, с. 96]. Це питання можна вирішити шляхом організації відділу з роботи з мікро- та малим бізнесом, який надавав би як консультативні послуги, так і допомогу на всіх етапах здійснення інноваційних проектів малим підприємствам чи окремим винахідникам.

Оскільки сталий розвиток регіонів неможливий без використання інноваційних технологій, а власна база досліджень у багатьох із них вкрай слабка, то для того, щоб у здійсненні інноваційної діяльності враховувалися потреби і потенціал кожного регіону, доцільно сформувати регіональні відділення центрального органу виконавчої влади у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності в кожній області України, що позитивно вплине на боротьбу з безробіттям, зростання добробуту населення, підвищення ВВП.

Спираючись на досвід Франції, можна дійти висновку, що для ефективної роботи, яка відповідає сучасним вимогам економіки, до складу цього Департаменту повинні входити як представники держави, так і представники найбільших підприємств. Тому пропонується створити постійно діючу на безоплатній основі Раду підприємців, яка би працювала з відповідними відділами на всіх етапах їхньої діяльності, а рішення приймалися б колегіально. Склад ради доцільно сформувати з представників найбільших підприємств різних галузей промисловості, а також асоціації малого бізнесу. Це дасть змогу враховувати під час прийняття рішень не тільки інтереси держави, а також забезпечить ефективну систему двостороннього партнерства з бізнесом і оптимізує роботу.

З огляду на високий рівень витрат на здійснення інноваційної діяльності важливою проблемою є створення ефективного механізму її фінансової підтримки державою. Доцільно здійснювати фінансування не через спеціально створені фінансово-кредитні уста-

нови, а через Департамент розвитку інновацій та його регіональні відділення. Це дасть змогу скоротити видатки державного бюджету на утримання фінансово-кредитних установ, прискорить процес виділення грошей, зменшить бюрократичні зволікання. Таким чином, запропонована організаційна структура економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність, на рівні держави допоможе оптимізувати процес організації інноваційної діяльності та її фінансування.

Аналіз послідовності здійснення інноваційної діяльності на рівні досліджуваних у роботі підприємств машинобудівної галузі й економічних служб, що беруть участь в цьому процесі, показує, що, спираючись на досвід зарубіжних країн, необхідно оптимізувати наявну структуру економічного управління підприємствами. Для цього було б логічним створити відділ інноваційних технологій, у повноваження якого включити функції відстеження науково-технічних розробок у відповідних галузях промисловості, а також координацію здійснення інноваційної діяльності на всіх її етапах. У підсумку це дасть змогу не тільки скоротити час впровадження нових технологій, але і заощадити грошові кошти підприємства за рахунок оптимізації структури організаційно-економічного управління підприємствами.

Дані про середню тривалість інноваційного проекту і кількість співробітників економічних служб, зайнятих у ньому, до і після створення відділу інноваційних технологій показують, що створення цього відділу дасть змогу скоротити час здійснення проекту на підготовчій і заключній стадії. Водночас на основній стадії не змінюється ні кількість співробітників, що працюють над одним проектом, ні термін його реалізації. Це зумовлено тим, що на основному етапі головну роль відіграють технічні відділи, а вплив економічних служб є мінімальним.

Відповідно найбільший ефект від діяльності відділу інноваційних технологій буде спостерігатися на стадіях підготовчого етапу, а також під час введення на ринок продукції інноваційного виробництва. Головною причиною цього стане оптимізація вертикальних і горизонтальних зв'язків між працівниками економічних служб за послідовного здійснення інноваційної діяльності за рахунок оптимізації робочого часу і об'єднання в одному відділі співробітників, що беруть участь у створенні нових технологій. Це дасть змову скоротити термін здійснення проектів та отримати прямий економічний ефект від економії заробітної плати.

Аналіз середньої тривалості одного інноваційного проекту до і після формування відділу інноваційних технологій у різних варіантах його здійснення (табл. 1) показує, що буде скорочено термін здійснення проекту до 21 дня за рахунок зменшення часу проведення підготовчого та завершального етапів, які є спільними для всіх варіантів.

Підвищити ефективність процесу здійснення інноваційної діяльності на підприємстві можна шляхом раціонального застосування низки дієвих методів, що використовуються економічними службами. Створення нового відділу інноваційних технологій дасть змогу розширити спектр методів впливу економічних служб на інноваційну діяльність за рахунок використання організаційних методів, що дасть можливість ефективно здійснювати керівництво роботою зі створення нових технологій і координувати роботу різних відділів під час здійснення інноваційної діяльності.

Так, організаційно-стабілізуючий метод дасть змогу встановлювати довготривалі взаємозв'язки між співробітниками. Коригувати довготривалі організаційні зв'язки і відносини, а також координувати роботу відділів у процесі здійснення інноваційної діяльності відділ інноваційних технологій міг би за допомогою організаційно-розпорядчого методу, який пов'язаний з поточною діяльністю підприємства. Ефективне функціонування механізму організації інноваційної діяльності можливе за допомогою організаційно-дисциплінарного методу.

Запропонована структура впливу економічних служб на інноваційну діяльність підприємств представлена на рис. 1.

Оптимізація структури економічних служб на макро- і мікрорівнях, а також розширення методів, що використовуються економічними службами, дає змогу розробити новий вдосконалений механізм впливу економічних служб на інноваційну діяльність з урахуванням передбачуваних змін, що сприятиме підвищенню ефективності інноваційної діяльності.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи все вищесказане з реорганізації організаційної структури економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність підприємства, доцільно зробити низку пропозицій:

1. Реформувати структуру Департаменту розвитку інновацій та інтелектуальної власності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України з огляду на практичний позитивний досвід зарубіжних країн за рахунок оптимізації відділів різних Міністерств, які впливають на інноваційну діяльність, що дасть змогу усунути дублювання функцій у здійсненні цієї діяльності.

2. Заручитися державною підтримкою мікро- і малого бізнесу шляхом організації відділу з роботи з мікро- та малим бізнесом, що сприятиме активізації інноваційного підприємництва й окремих винахідників і забезпечить ефективну систему партнерства з бізнесом та оптимального прийняття рішень.

3. Реорганізувати структуру Департаменту розвитку інновацій та інтелектуальної власності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України шляхом формування регіональних відділень у кожній галузі, що дасть змогу повніше задіяти потенціал усіх регіонів у здійсненні інноваційної діяльності;

4. Передати функції фінансування державою інноваційної діяльності Департаменту розвитку інновацій та інтелектуальної власності, що дасть можливість скоротити витрати державного бюджету з утримання фінансово-кредитних установ, прискорить процес виділення грошей, зменшить бюрократичні зволікання;

Таблиця 1

Середня тривалість одного інноваційного проекту до і після створення відділу інноваційних технологій

Варіант здійснення інноваційного проекту	Кількість днів до створення відділу інноваційних технологій	Кількість днів після створення відділу інноваційних технологій
Розроблення підприємством інноваційних технологій	240	219
Купівля патентів і ліцензій	230	209
Купівля нового обладнання	200	179

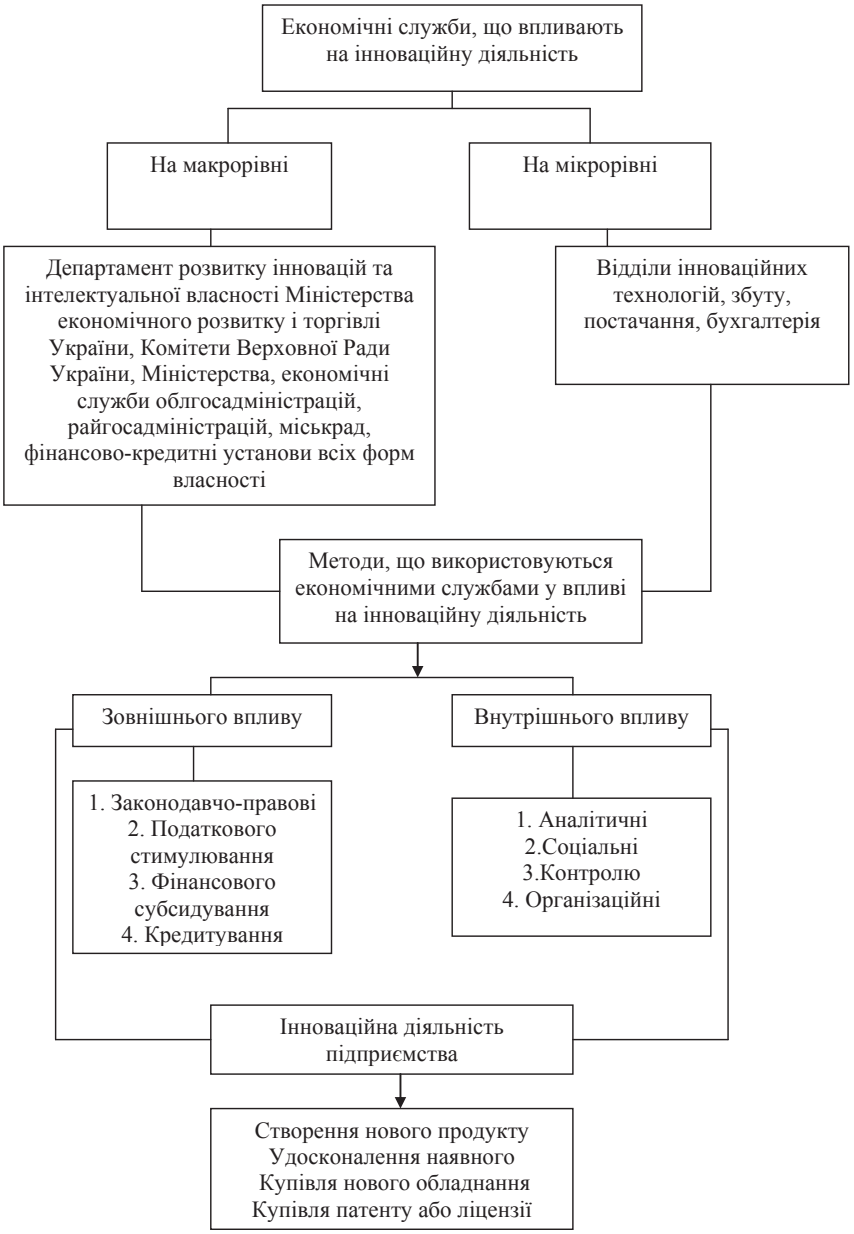

Рис. 1. Запропонована структура впливу економічних служб на інноваційну діяльність підприємств

5. Сформувати відділ інноваційних технологій шляхом перегрупування працівників інших відділів, що дасть змогу комплексно здійснювати координацію та керівництво організацією інноваційної діяльності на підприємстві; зробить механізм інноваційної діяльності більш адаптованим до умов ринкової економіки, дасть можливість скоротити час здійснення інноваційних проектів у всіх варіантах їх здійснення до 21 дня.

6. Розширити спектр методів впливу економічних служб на інноваційну діяльність підприємства за рахунок використання організаційних методів, які у своїй роботі може використовувати відділ інноваційних технологій, що сприятиме формуванню такої системи управління у процесі здійснення інноваційної діяльності, яка зможе протистояти постійно мінливому зовнішньому і внутрішньому середовищу підприємств.

Розроблені заходи щодо оптимізації структури організації економічних служб, що впливають на інноваційну діяльність підприємства на рівні держави та підприємства, дадуть можливість підвищити ефективність механізму здійснення інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2015 р. Державний комітет статистики України. – Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2016. – 575 с.
2. Конотопов М.В., Сметанин С.И. История экономики зарубежных стран: Учебник для вузов. – М.: КНОРУС, 2016. – 319 с.
3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
4. Экономическая история зарубежных стран. Под редакцией профессора В.И.Голубовича. – Минск: ООО «Интерпресссервис», 2015. – 592 с.

УДК 330.34

Шастун С.В.
аспірант кафедри економіки підприємства
Житомирського державного технологічного університету

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті на основі проведеного дослідження виокремлено основні підходи до визначення стратегії розвитку підприємства та запропоновано власне трактування поняття «стратегія розвитку підприємства». Обґрунтовано, що для успішного розроблення стратегії необхідно чітко усвідомлювати принципові характерні риси, притаманні стратегії розвитку, що кардинально відрізняють її від будь-якої іншої стратегії підприємства. Запропоновано вважати такими рисами напрями стратегії, достатній рівень потенціалу підприємств, неперервний характер та результати стратегії. Встановлено, що визначені особливості стратегії розвитку зумовлюють її місце в ієрархії стратегій підприємств.

Ключові слова: стратегія, розвиток, особливості, напрями, ієрархія.

Шастун С.В. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
В статье на основе проведенного исследования выделены основные подходы к пониманию сути стратегии развития предприятия и предложено собственное определение понятия «стратегия развития предприятий». Обосновано, что для успешной разработки стратегии необходимо четко осознавать принципиальные характерные черты, присущие стратегии развития, которые кардинально отличают ее от любой другой стратегии предприятий. Предложено считать такими чертами направления стратегии, достаточный уровень потенциала предприятий, непрерывный характер и результаты стратегии. Установлено, что определенные особенности стратегии развития обусловливают ее место в иерархии стратегий предприятий.

Ключевые слова: стратегия, развитие, особенности, направления, иерархия.

Shastun S.V. ESSENCE AND FEATURES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY
In this article based on conducted research singled out the main approaches to determining the enterprise development strategy and was been proposed its own interpretation of the concept of «enterprise development strategy». Proved that for successful work out of strategy is necessary clearly to understand the fundamental characteristics inherent to development strategy that radically set it apart from any other strategy. Proposed to consider by such features direction of strategy, enough potential of the companies continual nature and results of the strategy. Established that the features of development strategy determine its place in the hierarchy of strategies of enterprises.

Keywords: strategy, development, features, directions, hierarchy.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки визначає нові вимоги до функціонування локальних ринків усіх рівнів та видів, а міра відповідності цим вимогам визначає не лише конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, а й його можливість розвиватися та рухатися далі. У подібних умовах якісний рівень управління та швидкість вирішення виникаючих проблем можуть зіграти важливу роль. Це стосується всіх господарюючих суб'єктів, адже забезпечити відповідність новим, раніше не наявним, нормам економічної діяльності застарілими методами неефективно, а часто й неможливо. В умовах, коли зовнішнє середовище динамічне, смаки та вподобання споживачів стрімко змінюються, життєвий цикл товару скорочується, а умови гри часто видозмінюються, на плаву лишаються лише ті суб'єкти господарювання, які можуть швидко та без значимих утрат адекватно відповісти на ці зміни, а часто й передбачити та випередити їх. Виконанню поставлених цілей удало відповідає належним чином розроблена та впроваджена стратегія розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розроблення та визначення стратегії розвитку підприємства на теоретичному та практичному рівнях займалися зарубіжні та вітчизняні науковці. Праці таких зарубіжних науковців, як Д. Рейні [1], Д. Каспарі і П. Каспарі [2], І. Ансофф [3], Т. Фішер [4] та ін., присвячені практичному значенню стратегії розвитку, етапам її розроблення та впровадження, а також організаційному, економічному та технічному забезпеченню стратегії. Вітчизняні науковці, такі як Ю. Левицький [5], В. Пономаренко [6], Н. Грицюк [7], О. Люльов [8], О. Садовник [9], О. Тридід [10] та ін., свої роботи присвячували дослідженню понять стратегії розвитку, сфери застосування, класифікації, етапів розроблення, визначенню факторів впливу на формування стратегії розвитку підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведене дослідження дало змогу встановити, що в економічній науці, незважаючи на численну кількість присвячених стратегічному управлінню праць, не існує єдиного трактування терміну стратегії розвитку підприємства внаслідок невизначеності її ключових особливостей, що відрізняють стратегію розвитку від інших стратегій підприємства.

Мета статті полягає у встановленні особливостей стратегії розвитку підприємства, які зумовлюють не лише значну різницю між стратегією розвитку та іншими стратегіями підприємства, а й визначають місце стратегії розвитку в ієрархії стратегій підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки визначає нові вимоги до функціонування локальних ринків усіх рівнів та видів, а міра відповідності цим вимогам визначає не лише конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, а й його можливість розвиватися та рухатися далі. В подібних умовах якісний рівень управління та швидкість вирішення виникаючих проблем можуть зіграти важливу роль. Це стосується всіх господарюючих суб'єктів, адже забезпечити відповідність новим, раніше не наявним, нормам економічної діяльності застарілими методами неефективно, а часто й неможливо. У такому ракурсі особливого значення набуває стратегія розвитку підприємства, яка забезпечує і відповідність викликам зовнішнього середовища, і формує вектор розвитку, найбільш прийнятний з огляду на потенціал підприємства та зовнішні умови.

У результаті аналізу наукової літератури нами визначено п'ять основних підходів до розуміння сутності поняття стратегії розвитку підприємства:

1) розгляд стратегії як плану;

2) розгляд стратегії розвитку як набору рішень, завдань, цілей;

3) розгляд стратегії як множини можливих напрямів розвитку підприємства;

4) ототожнення стратегії розвитку зі стратегією підприємства (загальною, конкурентною, ринковою і т. ін.);

5) розгляд стратегії розвитку як властивості стратегії на певних рівнях ієрархії, що може розвитися за сприятливих умов.

На нашу думку, кожен із цих підходів відображає певну грань поняття «стратегія розвитку підприємств», а що у цілому утворює комплексне уявлення про сутність поняття «стратегії розвитку».

Представники першого підходу (Д. Рейні, Т. Фішер, Н. Грицюк) [1; 4; 7] та другого (П. Каспарі, Д. Каспарі, М. Боярська, І. Булава, О. Садовник та ін.) [2; 9; 11; 12] підходів визначають стратегію розвитку планом дій та наборів цілей (рішень, завдань), що, безсумнівно, є правильним, оскільки відображає ключову характеристику поняття «стратегія». Однак такі підходи, на нашу думку, є дещо загальними, оскільки не виділяють її з множини інших стратегій.

Представниками третього підходу є такі науковці, як А. Головачов, В. Марцин, О. Люльов, В. Семенова, О. Черкасова та ін. [8; 13; 14]. Вони розглядають стратегію розвитку підприємства як напрям(и) розвитку, однак такий підхід, на нашу думку, є надто обмеженим, адже стратегія розвитку не обмежується лише підбором альтернативних варіантів або вибору одного напрямку (вектору) розвитку підприємства. Обмежуючи стратегію розвитку таким чином, у більшості визначень дослідники залишають поза увагою те, що стратегія розвитку підприємства може бути розроблена не завжди та не в будь-яких умовах. Одним словом, для початку здійснення процесів розвитку необхідним є певний базис, створений або накопичений на підприємстві: достатній рівень розвитку потенціалу підприємства, наявність деякого рівня знань, тобто інтелектуального капіталу для переходу на більш якісніший рівень господарювання. Більшість же науковців залишає це поза увагою, обмежуючись лише пропозицією безперервного розвитку.

Представники четвертого виокремленого нами підходу у своїх працях ототожнюють значення загальної (корпоративної, іншої) стратегії і стратегії розвитку. Так, яскравими представниками даного підходу можемо назвати І. Ансоффа, М. Портера, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова [3; 15; 16], які зводять сферу дії стратегії розвитку підприємства до позиціонування товару на ринку, тобто ототожнюючи стратегію розвитку з маркетинговою (у деяких публікаціях – конкурентною) стратегією. Таким чином, прихильники четвертого підходу надають стратегії розвитку підприємства або обмеженої сфери дії, або, навпаки, надто широкої.

Представники п'ятого підходу (Ю.Д. Костін та Ю.А. Левицький) характеризують стратегію розвитку підприємства як властивість будь-якої стратегії на певних рівнях ієрархії підприємства, що може виникнути (розвитися) при певних сприятливих умовах. Відповідно до цієї думки, авторами розроблена класифікація стратегій щодо розвитку підприємства. Такими, що мають властивості до розвитку, названо стратегії зростання та обмеженого зростання (корпоративний рівень), віолентну, патієнтну, експлерентну стратегії (конкурентний рівень) [5, с. 105]. На нашу думку, незважаючи на очевидну оригінальність ідеї авторів, погодитися з ними ми не можемо, адже, надаючи стратегіям будь-якого рівня властивостей до розвитку, автори надають їм ознак самого підприємства, тобто здатності змінюватися у цілому або змінювати певний елемент. Стратегія – це передусім множина цілей та способів їх досягнення, що розробляється на найвищому рівні управління і може корегуватися, але виникнути з нізвідки не може. Можуть з'явитися передумови для розроблення стратегії розвитку у вигляді достатнього рівня знань, навиків персоналу, науково-технічної бази підприємства, але сама стратегія так виникнути не здатна.

Недоліки кожного з описаних підходів, на нашу думку, викликані недостатністю теоретичної бази з даної тематики, незважаючи на значну кількість наукових праць. А точніше, визначення, наведені вище, досить розпливчасті через невизначеність принципових характерних рис, притаманних стратегії розвитку підприємства, які кардинально відрізняють її від загальної, конкурентної чи будь-якої іншої стратегії підприємства.

Під час дослідження наукової літератури ми виявили, що науковці виділяють декілька варіантів особливостей стратегії розвитку.

Ю.Д. Костін та Ю.А. Левицький особливостями стратегії розвитку підприємства називають такі [5, с. 106]:

– стратегія спрямована на досягнення цілей підприємства;

– може бути реалізована не завжди, не в будь-яких умовах;

– вимагає наявності у підприємства суттєвого науково-технічного потенціалу.

З висловленим ми можемо погодитися лише частково. Перші дві особливості, наведені авторами, можуть бути застосовані до більшості стратегій, не лише стратегії розвитку. Що стосується останньої особливості, то, дійсно, ми схильні погодитися, що стратегія розвитку підприємства – одна з небагатьох стратегій, формування якої неможливе без наявності певного технічного та інтелектуального базису.

Ми погоджуємося з підходом В.М. Цлафа, який визначає такі особливості стратегій розвитку [17, с. 42]:

• інтереси власників (досягнення рівня рентабельності, стійкості підприємства тощо) та працівників підприємства (досягнення стабільності, наприклад) досягаються не в результаті реалізації стратегії розвитку, а в процесі її реалізації. Крім того, інтереси власників та працівників підприємства в процесі реалізації стратегії не лише задовольняються, а й також розвиваються в бік більш повного або кращого їх задоволення;

• безперервність – у процесі реалізації стратегії виникають нові цілі розвитку і т. д.

На основі проведеного дослідження пропонуємо власне бачення ключових особливостей стратегії розвитку підприємства (рис. 1).

Як видно з рис. 1, до ключових особливостей стратегії розвитку підприємства ми віднесли чотири ознаки. Охарактеризуємо їх більш детально.

1. Достатній рівень розвитку потенціалу підприємства. Як ми вже згадували раніше, більшість науковців у своїх дослідженнях не враховують вагомість наявності чи відсутності певного рівня розвитку потенціалу підприємств для формування та реалізації стратегії розвитку підприємств. Якщо формування інших видів стратегій підприємство може почати на різних етапах життєвого циклу (у тому числі і початку), то для формування стратегії розви-

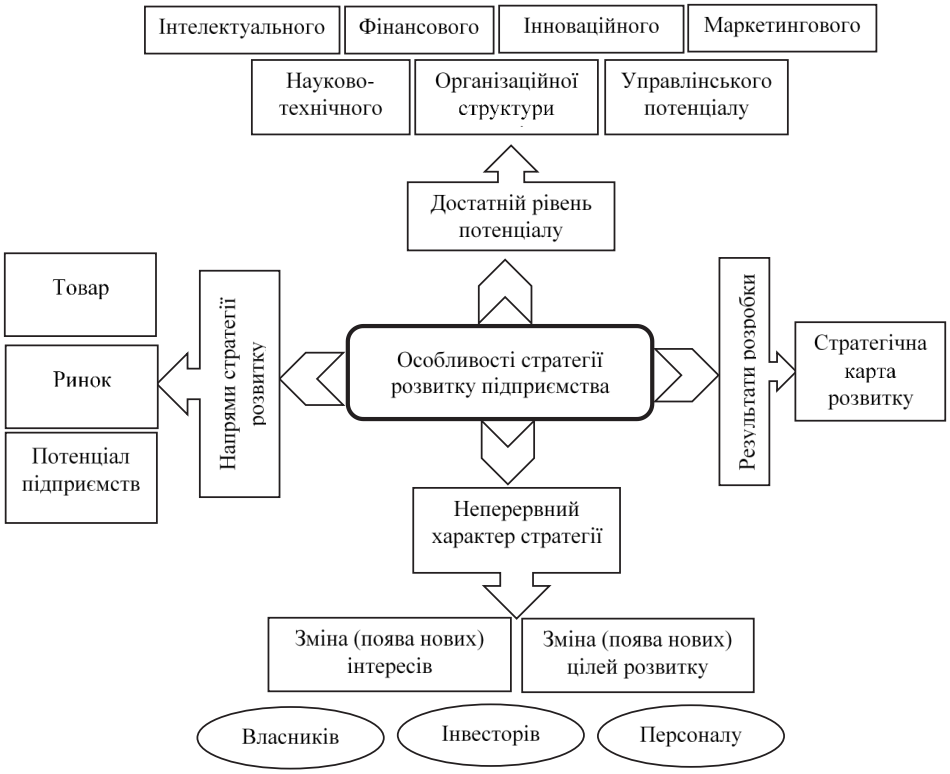

Рис. 1. Особливості стратегії розвитку підприємства

тку має настати сприятливий час та скластися певні умови. Такими умовами передусім є накопичення досвіду, вивчення «правил гри» на ринку, розвиток потенціалу підприємства, особливо інтелектуального та матеріально-технічного. За наявності таких передумов та успішного менеджменту підприємство може формувати стратегію розвитку.

2. Результати розроблення стратегії. Хоча і багато хто з науковців результатом стратегії називають напрям (чи альтернативні напрями) діяльності підприємства, які необхідно розвити, ми не можемо погодитися з викладеним. Така характеристика зводить стратегію розвитку до позицій стратегічного прогнозування, яке теж може дати подібну інформацію. Хоча стратегія розвитку більшою мірою будується на стратегічному передбаченні та прогнозуванні, вона має на меті визначити перспективність та потенційну привабливість тих чи інших дій у майбутньому. З урахуванням усього вищевикладеного вважаємо, що результатом стратегії розвитку буде стратегічна карта розвитку, яка дасть змогу визначити бажані напрями розвитку та встановити цілі, виконання яких призведе до реалізації відповідного напряму розвитку.

3. Неперервний характер стратегії – хоча ця ознака і проаналізована нами вище, вважаємо за потрібне винести її в перелік ключових особливостей стратегії підприємства. Стратегія розвитку може бути спрямована на якісну зміну як підприємства у цілому, так і конкретної його підсистеми. Й у обох випадках цей процес запустить низку інших процесів змін, адже у процесі розвитку підсистеми підприємства з'явиться потреба у корегуванні, а згодом і зміни решти підсистем, а отже, зміни (розвиток) відбуватимуться на рівні всього підприємства. І навпаки, зміни, що зачіпають роботу підприємства у цілому, неодмінно рано чи пізно зацiплять і роботу його підсистем. Таким чином, характер стратегії розвитку є неперервним через постійно виникаючі в процесі розвитку додаткові цілі, які не можуть бути нереалізовані, і процес розвитку продовжуватиметься на вищому рівні.

4. Виходячи з викладеного у п. 3, напрями стратегії розвитку також є досить характерною рисою і зумовлюють не лише відмінність стратегії розвитку від інших, а й визначають місце стратегії розвитку в ієрархії стратегій підприємства.

У науковій літературі думки дослідників щодо спрямованості стратегії розвитку підприємства надто розбіжні. У більшості наукових джерел під напрямами стратегії розвитку розуміють продукт, ринок, галузь, конкурентне становище, технології. Відповідно до напряму, виокремлюють такі види стратегії [18, с. 66]:

– стратегії концентрованого зростання (пов'язані зі зміною продукту та/або ринку, у тому числі за рахунок нових технологій);

– стратегії диверсифікованого росту (пов'язані із завоюванням нових ринків чи галузей);

– стратегії інтегрованого росту (пов'язані із розширенням підприємства шляхом додавання/поглинання нових структур);

– стратегії скорочення (пов'язані зі згортанням виробництва, продажем частини підприємства, зменшенням витрат чи припиненням діяльності).

Вважаємо, що даний підхід має надто загальну оцінку спрямованості стратегії розвитку підприємств. Галузь як напрям розвитку може обрати лише те підприємство, яке вже займає лідируюче або монопольне положення в конкретній галузі і, як наслідок, має вагомий вплив на саму галузь. Хоча і діяльність будь-якого підприємства спричиняє певний

вплив на розвиток галузі, однак даний вплив є надто незначним (за умови, що підприємство не займає лідируюче положення), щоб його враховувати. Тобто для пересічного підприємства будь-якої галузі цей напрям не є реальним, тому вважаємо можливим не враховувати його. Конкурентне становище на ринку також не є вдалим напрямом, на нашу думку, адже зазвичай конкурентоспроможність підприємства зростає внаслідок розвитку одного із перших напрямів (продукт і ринок), окрім того, частково дублює суть напряму «ринок». Уважаємо, що називати технології напрямом стратегії розвитку означає надто спрощувати саме поняття стратегії розвитку, оскільки використання нових (прогресивних, більш досконалих) технологій є скоріше одним зі способів реалізації стратегії. Тобто з даного списку ми вважаємо вірними лише такі напрями стратегії розвитку, як продукт і ринок, хоча дані напрями і потребують доповнення. Віднесення ж до стратегій розвитку стратегії скорочення аж ніяк не відповідає сутності першої.

О.В. Черкасова називає напрямами стратегії розвитку такі, як [14, с. 41]:

- вибір напрямів діяльності;
- визначення пріоритетності використання ресурсів;
- пошук можливостей використання сильних сторін підприємства;
- зниження негативних наслідків слабких сторін підприємства та зовнішніх загроз.

На нашу думку, дана характеристика напрямів стратегії розвитку надто загальна і не відображає конкретних напрямів, на які може бути спрямована стратегія.

А.М. Петров та ін. визначає такі напрями стратегії розвитку: маркетинговий, фінансовий, соціальний, виробничий, інноваційний, екологічний, організаційний [19, с. 252]. Тобто автори під напрямами стратегії розвитку розуміють функціональні стратегії, що не є вірним, на нашу думку, оскільки такий підхід дуже обмежує сферу дії стратегії розвитку.

Б.Б. Хрустальов та В.С. Дем'янова пропонують таке бачення напрямів стратегії розвитку підприємства [20, с. 265]:

– продукт (параметри продукції, що виробляється підприємством, чи послуг, що надаються ним);
– управління (параметри системи управління, у тому числі організаційна система управління підприємством);
– ринок (місце підприємства на ринку);
– фінанси (показники фінансового та інвестиційного стану підприємства).

Відповідно до обраного напряму, автори виділяють чотири типи стратегій розвитку: інноваційну, спрямовану на покращення характеристик продукції; внутрішньофірмову, спрямовану на покращення системи управління); ринкову, спрямовану на зміну становища на ринку, та інвестиційну, спрямовану на покращення фінансового та інвестиційного стану. У цілому підхід, описаний авторами, здається нам цілком вірним, однак виділення окремих фінансового та управлінського напрямів уважаємо недоцільним, їх можна об'єднати єдиним напрямом «потенціал підприємства», що водночас і значно розширяє значення даного напряму розвитку.

Таким чином, узагальнюючи все вищевикладене, напрямами стратегії розвитку підприємства пропонуємо вважати ринок, товар, потенціал підприємства.

Охарактеризуємо напрями стратегії розвитку підприємства більш детально.

1) товар (продукція, послуга) – стратегія, спрямована на надання або випуск товару (продукції) якісно нових характеристик (параметрів) чи властивостей;

2) ринок – стратегія, головною метою якої є збільшення ринкової частки підприємства або вихід на інші ринки;

3) потенціал підприємства – стратегія, спрямована на поліпшення окремих елементів або потенціалу підприємства у цілому.

Вважаємо за необхідне зауважити, що напрями стратегії підприємства тісно пов'язані і часто є супутніми. Так, унаслідок розвитку потенціалу підприємства можна надати нових якостей продукції (реалізувати напрям «товар»), а результатом розвитку напряму «товар» можна збільшити ринкову частку та отримати можливість вийти на нові ринки, що, своєю чергою, створить необхідність розвитку потенціалу підприємства.

Вищенаведені особливості стратегії розвитку підприємства зумовлюють стан її в ієрархії стратегій підприємства. Оскільки стратегія розвитку підприємства може й не бути сформована і реалізована на підприємстві, вважаємо необхідним виокремити її окремо, надавши їй статус проміжної (рис. 2). Сформована ж стратегія розвитку прямо впливає на загальну стратегію, хоча і підпорядкована їй (розробляється з урахуванням мети загальної стратегії). Оскільки стратегія розвитку підприємства може бути спрямована на збільшення ринкової частки або зміцнення конкурентних позицій на ринку, у такому разі вона прямо впливатиме на конкурентну (ділову) стратегію, яка безпосередньо і.

Відповідно до напряму стратегії розвитку, визначають додаткові стратегії, які необхідно сформувати та розробити для досягнення поставленої мети.

За напряму «товар» ключовими стратегіями будуть інноваційно-інвестиційна, маркетингова (у частині розроблення методів просування продукції на ринку) та виробнича. За напряму «ринок» такими стратегіями стануть ділова та маркетингова. За напряму «потенціал підприємства» такими стратегіями стануть функціональні (або певна функціональна стратегія у разі конкретного елементу розвитку). Найчастіше такими стратегіями виступають інноваційно-інвестиційна (яка є постійним супутником стратегії розвитку через потребу будь-яких процесів розвитку в початкових та супутніх інвестиціях та інноваціях, які й забезпечують конкурентні переваги та власне розвиток), фінансова, виробнича (зокрема, енергоефективна та енергозберігаюча).

Висновки. На основі вищевикладеного сформоване власне трактування поняття «стратегія розвитку підприємства» як комплекс взаємопов'язаних цілей та заходів їх досягнення, спрямованих на забезпечення стійкого функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, результатом якої є стратегічна карта можливостей розвитку, реалізація яких є або буде (може стати) перспективними в майбутньому, і втілення в життя яких дасть змогу піднятися підприємству на якісно новий рівень чи досягти вагомого положення на ринку. Проведене дослідження дало змогу встановити, що ключовими особливостями стратегії розвитку підприємства є напрями та результати стратегії, достатній рівень потенціалу підприємства та неперервний характер стратегії розвитку. Проаналізовані особливості визначають місце стратегії розвитку підприємства як проміжної, що впливає як на загальну, так і на конкурентні та функціональні стратегії. Перспективами подальших досліджень є більш детальне дослідження напрямів стратегії, етапів її розроблення та оцінювання.

Рис. 2. Стратегія розвитку в ієрархії стратегій підприємства регулює ринкову поведінку підприємства (тому на рис. 2 ми розташували стратегію розвитку між корпоративною та діловою)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rainey D. L. Sustainable Business Development: Inventing the Future through Strategy, Innovation and Leadership / D. L. Rainey. – UK Cambridge University Press, 2006. – 761 p.
2. Caspari J. A. Management Dynamics: Merging Constraints Accounting to Drive Improvement / J. A. Caspari, P. Caspari. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2004. – 327 p.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
4. Fischer Th. Service Business Development: Strategies for Value Creation in Manufacturing Firms / Th. Fischer, H. Gebauer, E. Fleisch. - Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2012. – 316 p.
5. Костін Ю.Д. Стратегія розвитку корпорацій: сутність та ознаки / Ю.Д. Костін, Ю.А. Левицький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 101–106.
6. Стратегічне управління розвитком підприємства : [навч. посіб.] / В.С. Пономаренко [та ін.]. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 639 с.
7. Грицюк Н.О. Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості на засадах їх податкової політики : дис. … канд. ек. наук : спец. 08.00.04 / Н.О. Грицюк ; Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки. – Луцьк, 2015. – 215 с.
8. Люльов О.В. Формування стратегій розвитку підприємства в умовах незбалансованої економіки : дис. … канд. ек. наук : спец. 08.00.04 / О.В. Люльов ; Сумський державний університет. – Суми, 2011. – 186 с.
9. Садовник О.В. Обґрунтування ринкових стратегій розвитку сільського господарства : автореф. дис. … канд. ек. наук : спец. 08.07.02 / О.В. Садовник ; Київський національний економічний університет. – Київ, 2005. – 20 с.
10. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : [монографія] / О.М. Тридід. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 364 с.
11. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства / М.О. Боярська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/5-2015/61.pdf.
12. Булава И.В. Теория и методология разработки стратегии развития предприятия / И.В. Булава [и др.]. – М. : РИО МАОК, 2009. – 269 с.
13. Семенова В.В. Управление формированием стратегии развития промышленного предприятия : дис. … канд. эк. наук : спец. 08.00.05 / В.В. Семенова ; Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова». – Москва, 2011. – 167 с.
14. Черкасова О.В. Разработка стратегии развития предприятия : дис. … канд. эк. наук : спец. 08.00.05 / О.В. Черкасова ; Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева. – Саранск, 2004. – 172 с.
15. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
16. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов ; 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2007. – 448 с.
17. Цлаф В. Реформирование промышленного предприятия (методическое пособие для руководителей предприятия) / В.М. Цлаф. – Самара, 1999. – 118 с.
18. Скобкин С.С. Экономическая стратегия развития предприятий ИГиТ : монография / С.С. Скобкин. – М. : АБЦ, 2011. – 354 с.
19. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб. : Питер, 2005. – 496 с.
20. Хрустальов Б.Б. Теоретические и методические основы формирования стратегии развития предприятия / Б.Б. Хрустальов, В.С. Демьянова // Известия КГАСУ. – 2012. – № 2(20). – С. 261–266.

УДК: 338.439.4:504.03

Шиян Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Статтю присвячено розгляду стану ринку органічної продукції у світі й Україні, оцінці тенденцій їх розвитку. Окремим складником роботи є оцінка показників ефективності виробництва екологічно чистої продукції скотарства, зокрема вирощування великої рогатої худоби (у живій вазі) і виробництва молока в аграрних підприємствах України.
Ключові слова: ринок, органічна продукція, екологія, здоров'я населення, ефективність, прибуток.

Шиян Н.И. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ
Статья посвящена рассмотрению состояния рынка органической продукции в мире и в Украине, оценке тенденций их развития. Отдельной составляющей работы является оценка показателей эффективности производства экологически чистой продукции скотоводства, в том числе выращивания крупного рогатого скота (в живом весе) и производства молока в аграрных предприятиях Украины.
Ключевые слова: рынок, органическая продукция, экология, здоровье населения, эффективность, прибыль.

Shiyan N.I. SOME ASPECTS OF ORGANIC PRODUCTION
The article analyzes the state of the organic products market in the world and in Ukraine, evaluates its development trends. A separate component of the work is the evaluation of the efficiency indicators for the production of eco-friendly livestock products, including the cattle breeding (in live weight) and milk production by the agrarian enterprises in Ukraine.
Keywords: market, organic products, ecology, public health, efficiency, profit.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової аграрної економіки висуваються нові вимоги до аграрної продукції. На відміну від наявного масового виробництва аграрної продукції, спрямованого на вирішення проблеми забезпечення населення країн світу продуктами харчування, виникає потреба у збільшенні виробництва якісної і більш корисної аграрної продукції. Як результат, актуальними стають питання розроблення екологічно безпечних моделей аграрного виробництва, вдосконалення промислової переробки і зберігання продукції, підвищення її якості і безпеки для здоров'я людини [1].

У країнах світу вирішення даної проблеми знайшло своє відображення у виробництві органічної продукції, популярність споживання якої із року в рік збільшується. Відповідно, збільшується й її пропозиція. Світовий ринок органічної продукції, за словами практиків, «зростає шаленими темпами». За інформацією низки Інтернет-джерел, світовий ринок органічних товарів додає щороку по 5% своїх обсягів. В Україні ж частка органічних продуктів становить лише 0,1%. Проте, незважаючи на невеликі обсяги ринку, популярність екологічно чистих продуктів повільно, але впевнено зростає [2], що підвищує увагу споживачів і виробників до неї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До розгляду різних аспектів виробництва органічної продукції звертаються науковці і практики. У низці робіт акцентується увага на стані, перспективах і проблемах функціонування та розвитку ринку органічної продукції в Україні і світі [3]. В інших працях проблема розглядається в контексті продовольчої безпеки [4]. Розглядається проблема з погляду екологічно збалансованого розвитку агросфери [5; 6], економічної безпеки аграрних підприємств [7] та формування організаційного механізму, спрямованого на підвищення ефективності їх діяльності [8].

Практики звертаються до маркетингу своєї продукції, надаючи відповідну інформацію на сайтах своїх підприємств, вступаючи до таких організацій, як Федерація органічного руху України, Союз українських виробників органічної продукції «Органічна Україна», Асоціація органічного землеробства та садівництва (2006 р.) та ін.

Між тим не завжди є достатньо висвітленою інформація про рівень економічної ефективності виробництва органічної продукції в аграрних підприємствах, про особливості її виробництва в них та ін.

Мета статті полягає у висвітленні окремих аспектів виробництва органічної продукції в Україні і світі, оцінці економічних показників виробництва органічної продукції в галузі скотарства на прикладі окремих аграрних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними моніторингу, проведеного міжнародними організаціями [9], у світі активно відбуваються процеси збільшення площ виробництва органічної продукції, все більше країн світу звертаються до розвитку даного напряму. Так, протягом останніх трьох років кількість країн світу, в яких спостерігається розвиток органічного виробництва аграрної продукції, становить 172 країни, площа під виробництвом органічної продукції досягла 43,7 млн. га, і вона зростає. Для порівняння: у 1999 р. її величина дорівнювала 11 млн. га, тобто за 15 років відбулося її збільшення в чотири рази. Розмір ринку світового ринку органічної продукції досяг 80 млрд. дол. США. У Німеччині, наприклад, величина ринку органічної продукції становить 10,5 млрд. дол., у Франції – 6,8 млрд. дол.

Основними споживачами органічної продукції є країни ЄС, США, Канада, Австралія. У Люксембурзі, наприклад, споживання органічної продукції на душу населення дорівнює 164 євро, у Німеччині – 162 євро [9].

Про важливість розвитку виробництва органічної продукції в країнах світу свідчить реалізація міжнародними організаціями в них проектів із розвитку даного напряму виробництва.

На жаль, нині не існує достатньої кількості статистичної інформації щодо розвитку ринку органічної продукції в країнах світу, між тим окремі дані

ми можемо навести під час його характеристики, використовуючи інформацію *FiBL-AMI surveys 2006–2016* і *OrganicDataNetwork surveys 2013–2015*, зокрема це стосується інформації щодо показників обсягу реалізації екологічно чистої продукції у вартісному виразі взагалі і в розрахунку на одну особу на рік у європейських країнах.

Так, за даними *FiBL-AMI surveys*, які представлені в табл. 1, можна простежити динаміку зміни обсягів реалізації органічної продукції в Європі протягом 2005–2014 рр. У табл. 1 представлено також розрахункові дані базисних темпів зростання обсягу реалізації органічної продукції й обсягу її споживання у розрахунку на одну особу на рік.

Розрахункові дані свідчать про наявність чіткої тенденції збільшення як обсягів реалізації органічної продукції в Європі, так і обсягів її споживання (рис. 1). І темпи такого збільшення є суттєвими. Так, у 2014 р. обсяги реалізації органічної продукції у Європі збільшилися порівняно з 2005 р. в 2,2 рази і становили 26,2 млрд. євро.

Темпи збільшення споживання органічної продукції у розрахунку на одну особу на рік у вартісному виразі також мали місце (табл. 1). Вони відбувалися таким ж темпами, як і збільшення обсягу реалізації органічної продукції. У результаті в 2014 р. величина споживання органічних продуктів в європейських країнах на душу населення збільшилася в 2,1 рази і становила 47,4 євро.

Високі темпи реалізації органічної продукції в загальному обсязі в європейських країнах і в розрахунку на душу населення, на нашу думку, свідчать про важливість формування ринку органічної продукції та існування попиту на органічну продукцію.

У табл. 2. представлено питому вагу органічних продуктів на ринку окремих країн світу. На нашу думку, ці дані дають уявлення щодо важливості розвитку сегменту ринку органічної продукції у світі.

Серед представлених у таблиці країн найбільш поширеними органічними продуктами, які виробляються й активно споживаються ними, є овочі, фрукти, яйця, молоко і молочні продукти, у т. ч. сири. За даними *FiBL-AMI surveys*, питома вага органічних фруктів на ринку Австралії дорівнює 10,7 %, у Німеччині – 6,7 %. Високою у цих країнах є питома вага органічних овочів, відповідно 12,6% і 8,6%.

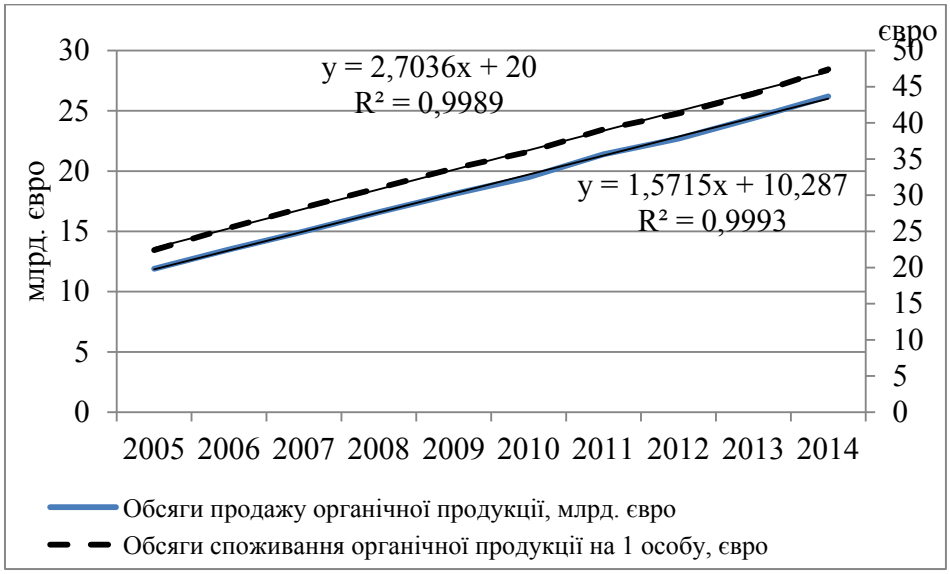

Рис. 1. Обсяги продажу органічної продукції в окремих країнах та її споживання у розрахунку на одну особу на рік у 2005–2014 рр., євро

Таблиця 1

Зростання продажу екологічно чистої продукції в Європі

Роки	Ринок				Споживання органічної продукції на одну особу на рік, євро			
	Європа, млрд. євро	базисний темп зростання	ЄС-28	базисний темп зростання	Європа	базисний темп зростання	ЄС-28	базисний темп зростання
2005	11,9	100,0	11,1	100,0	22,4	100,0	16,3	100,0
2006	13,5	113,4	12,6	113,5	25,5	113,8	18,5	113,5
2007	15	126,1	14,1	127,0	28,3	126,3	20,6	126,4
2008	16,6	139,5	15,5	139,6	31	138,4	22,7	139,3
2009	18,1	152,1	16,9	152,2	33,7	150,4	24,7	151,5
2010	19,5	163,9	18,1	163,1	36	160,7	26,5	162,6
2011	21,4	179,8	19,8	178,4	39,1	174,6	29,1	178,5
2012	22,7	190,8	20,8	187,4	41,3	184,4	30,8	189,0
2013	24,4	205,0	22,3	200,9	44	196,4	33	202,5
2014	26,2	220,2	24,0	216,2	47,4	211,6	33,5	205,5

Джерело: FiBL-AMI surveys 2006-2016 and OrganicDataNetwork surveys 2013–2015

Високою порівняно з іншими видами представлених у таблиці продуктів харчування, є питома вага екологічно чистих яєць. Найвищою вона знову ж таки була в Австралії і Німеччині – 17,2% і 16,7% відповідно. Питома вага екологічно чистого молока і молокопродуктів також є високою. На ринку Австралії, наприклад, становила 15,7%, у Франції – органічне молоко – 10,8%, молоко і молокопродукти – 3,2%.

Цікавим із погляду формування сегменту органічної продукції є екологічно чистий хліб і хлібобулочні вироби. У Німеччині, за даними *FiBL-AMI surveys* (табл. 2), питома вага екологічно чистого хліба дорівнює 7,1%.

Для сучасного розвитку ринку органічної продукції в Україні характерним є етап становлення [10; 11]. Серед органічних продуктів харчування в Україні протягом останніх років представлені овочі, фрукти. Що стосується продуктів харчування тваринного походження, то переважно вони представлені молоком, молочними продуктами, сирами як із коров'ячого молока, так і з молока кіз.

Вітчизняні підприємства, як і підприємства інших країн світу, збільшують обсяги виробництва органічної продукції. За даними Федерації органічного руху України, кількість підприємств, які виробляють екологічно чисту продукцію, перевищила 200. У сільському господарстві їх кількість перевищує 160.

У табл. 3 представлено показники ефективності виробництва екологічно чистої продукції галузі скотарства у двох аграрних підприємствах – у ТОВ «Старий Порицьк» Волинської області та ПП «Агроекологія» Полтавської області.

Представлені в таблиці дані свідчать про збитковість галузі м'ясного скотарства в підприємствах, де ця продукція є екологічно чистою. Рівень збитковості серед аналізованих підприємств був різним. Найвищим він був у ТОВ «Старий Порицьк» – 20,7%, дещо меншим – у ПП «Агроекологія» – 12,7%.

Величина збитку в розрахунку на 1 ц продукції була достатньо високою і становила відповідно 550 і 306 грн. у ТОВ «Старий Порицьк» і ПП «Агроекологія». Під час аналізіу цих даних на увагу заслуговує невисокий рівень середньодобового приросту – 497 і 362 г в кожному із господарств. Поясненням ситуації, яка має місце, на нашу думку, може бути те, що досліджувані підприємства зорієнтовані пере-

Таблиця 2

Питома вага органічних продуктів на ринку окремих країн, %

Продукти харчування	Країни				
	Австралія	Бельгія	Фінляндія	Франція	Німеччина
Напої	-	0,9	0,6	3,0	1,7
Хліб і хлібобулочні вироби	-	1,7	1,2	2,5	7,1
Сири	8,5	1,7	0,9	1,2	3,6
Яйця	17,2	11,2	12,0	22,1	16,7
Фрукти	10,7	3,5	-	4,3	6,7
М'ясо і м'ясопродукти	3,5	1,3	0,6	1,6	2,1
Молоко	15,7	3,0	3,2	10,8	8,1
Молоко і молокопродукти	-	2,1	-	3,2	8,6
Овочі	12,6	5,4	3,2	4,0	8,6

Джерело: FiBL-AMI surveys 2006-2016 and OrganicDataNetwork surveys 2013–2015

Таблиця 3

Показники ефективності вирощування ВРХ (у живій вазі) в підприємствах України, які виробляють екологічно чисту продукцію галузі скотарства, 2015 р.

Показники	ТОВ «Старий Порицьк», Волинська область	ПП «Агроекологія», Полтавська область
Поголів'я ВРХ, гол.	411	5883
Виробництво ВРХ (у ж. в.), ц	745	7781
Середньодобовий приріст, г	497	362
Повна собівартість 1 ц, грн.	2660	2416
Ціна реалізації 1 ц, грн.	2110	2110
Прибуток (збиток) на 1 ц, грн.	-550	-306,0
Рівень рентабельності, %	-20,7	-12,7

Джерело: форма 50 сг

Таблиця 4

Показники ефективності виробництва в підприємствах України, які виробляють екологічно чисту продукцію галузі скотарства, 2015 р.

Показники	ТОВ «Старий Порицьк», Волинська область	ПП «Агроекологія», Полтавська область
Поголів'я корів, гол.	240	2150
Виробництво молока, ц	11200	157923
Удій, кг	4667	7345
Повна собівартість 1 ц, грн.	341	286
Ціна реалізації 1 ц, грн.	476	439
Прибуток (збиток) на 1 ц, грн.	135	153
Рівень рентабельності, %	39,3	53,3

Джерело: форма 50 сг

важно на виробництво екологічно чистого молока, а не яловичини (телятини), що, своєю чергою, привертає увагу керівництва підприємства до підвищення показників ефективності молочного поголів'я.

У процесі дослідження нами також були здійснені розрахунки показників ефективності виробництва екологічно чистого молока в досліджуваних підприємствах (табл. 4).

Під час аналізу представлених у табл. 4 даних на увагу заслуговує прибутковість виробництва екологічно чистого молока. Величина прибутку в розрахунку на 1 ц молока дорівнювала 135 грн. у ТОВ «Старий Порицьк» і 153 грн. у ПП «Агроекологія». Високим був і рівень рентабельності, досягнувши в ПП «Агроекологія» 53,3%.

На увагу також заслуговує високий рівень продуктивності корів у ПП «Агроекологія», величина якого дорівнювала 7 345 кг. У даному підприємстві виробництво екологічно чистого молока відбувається з використанням найсучаснішого обладнання. Реалізується вироблене в підприємстві молоко на молокопереробний завод для виробництва дитячого харчування.

Висновки. Таким чином, загально світовою тенденцією у розвитку ринку екологічно чистої (органічної) продукції є тенденція до зростання, про що свідчать обсяги реалізації органічної продукції й обсяги її споживання в розрахунку на душу населення. Попитом користується органічна продукція різних галузей: садівництва (соки), птахівництва (яйця), тваринництва (молоко і молочні продукти), зернового господарства (хлібобулочні вироби), овочівництва (овочі) та ін.

В Україні ринок екологічно чистої продукції переживає етап становлення. Виробництво органічної продукції здебільшого є прибутковим для підприємств. Між тим під час її виробництва є низка проблем, зокрема недосконала нормативно-правова база виробництва органічної продукції, її реалізації, проходження процесів сертифікації, висока собівартість продукції, невисокий рівень платоспроможності споживача та ін., що зменшує темпи розвитку цього ринку в Україні. Між тим ринок органічної продукції України залишається цікавим і перспективним ринком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ерошина Т.В. Производство экологически чистой продукции АПК в Украине в контексте мировых процессов / Т.В. Ерошина // Экономика, социология, политология, социально-экономическая география. – 2013. – № 2(7). – С. 33–42.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://consumers.unian.ua/297320-ekologichno-chista-produktsiya-dovga-doroga-do-ukrajinskogo-spojivacha.html.
3. Шевченко О.О. Перспективи розвитку органічного землеробства в Україні на прикладі Київської області / О.О. Шевченко, А.В. Вдовиченко // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 33–39.
4. Камінський В.Ф. Принципи управління розвитком органічного виробництва в контексті продовольчої безпеки / В.Ф. Камінський, Г.М. Чорний, С.П. Корсун // Економіка АПК. – 2016. – № 9. – С. 5–9.
5. Власов В.І. Концептуальні основи екологічно збалансованого розвитку агросфери (рецензія на монографію О.І. Фурдичка «Економічні основи збалансованого розвитку агросфери у контексті європейської інтеграції України) / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 123–128.
6. Корчинська О.А. Еколого-економічні аспекти використання засобів хімізації в сільському господарстві / О.А. Корчинська, С.Г. Корчинська // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 46–51.
7. Карєєв О.М. Забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств в умовах органічного виробництва / О.М. Карєєв // Економіка АПК. – 2015. – № 4.
8. Мельничук Я. Організаційні аспекти ведення органічного землеробства / Я. Мельничук // Економіка АПК. – 2015. – № 10. – С. 97–103.
9. Source: FiBL survey 2016, based on national data sources and data from certifiers Global market: Organic Monitor 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukraine.fibl.org/fileadmin/documents-ukraine /Booklets/Statistics_of_organic_agriculture__2017_EN.pdf.
10. Артиш В.І. Виробництво та реалізація органічної продукції у світі / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2017. – № 3. – С. 82–86.
11. Шлапак В.О. Про вирощування екологічно чистої продукції в Україні / В.О. Шлапак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.lol.org.ua.

УДК 330.111.4:332

Коваленко Д.І.
магістр,
старший інспектор відділу аналітики, обліку, та аудиту
Муніципальної служби комунальної власності
Одеської міської ради

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність поняття земельного капіталу аграрних підприємств з урахуванням сучасного стану земельних відносин, що ґрунтуються на оренді земель та нормативній грошовій оцінці, виходячи з капіталізованої земельної ренти. На основі побудови економіко-математичної моделі обґрунтовано оптимальне використання земельних ресурсів з урахуванням елементів науково-обґрунтованої системи землеробства та напрямів формування інтенсивного типу розвитку підприємства.
Ключові слова: земельний капітал, капіталізація, землевіддача, оптимізація землекористування

Коваленко Д.И. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КАПИТАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
Рассмотрены сущность понятия земельного капитала аграрных предприятий с учетом современного состояния земельних отношений, основанных на аренде земель и нормативной денежной оценке, исходя из капитализированной земельной ренты. На основе построения экономико-математической модели обоснованно оптимальное использование земельних ресурсов с учетом элементов научно-обоснованной системы земледелия и направлений формирования интенсивного типа развития предприятия.
Ключевые слова: земельный капитал, капитализация, землеотдача, оптимизация землепользования

Kovalenko D.I. THE EFFICIENCY OF THE USE OF LAND CAPITAL OF AGRARIAN ENTERPRISES
The essence of the concept of land capital of agrarian enterprises is considered taking into account the current state of land relations based on land lease and normative monetary valuation as a capitalized land rent. Based on the construction of the economic-mathematical model, the optimal use of land resources is justified, taking into account elements of a scientifically grounded system of agriculture and directions of formation of an intensive type of enterprise development.
Keywords: land capital, capitalization, land distribution, optimization of land use

Постановка проблеми. Системні перетворення, щовідбуваються в економіці України, охопили всі сфери економічної діяльності, ведеться активний науковий пошук ефективних форм господарювання і формування дієвого механізму використання наявного ресурсного потенціалу. Особливо активно такі пошуки відбуваються в аграрній сфері, яка на тлі кризових явищ національної економіки динамічно розвивається і характеризується поступовою капіталізацією.

В структурі виробничих ресурсів аграрних підприємств ключову роль в силу природних особливостей сільськогосподарського виробництва посідають земельні ресурси. Земля з її природними властивостями і головною з них – родючістю, від природи наділена здатністю в процесі біологічних перетворень забезпечувати формування доданої вартості і отримання економічного і соціального ефекту власниками або користувачами. Таким чином, земля – головний засіб виробництва, який від природи наділений властивостями капіталу, по праву має посісти ключове місце в структурі не лише ресурсного потенціалу, а й виробничого капіталу аграрних підприємств як особлива складова – земельний капітал. Проблема функціонування землі в якості капіталу є однією з найбільш дискусійних в аграрній економіці, яка вимагає вирішення як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Вирішення цієї проблеми визначатиме нові підходи до формування витрат діяльності аграрних підприємств та собівартості продукції, методики ціноутворення, сприятиме подоланню диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, зростанню доходів основної діяльності та підвищенню її ефективності в аграрних підприємствах. Отже, питання формування та ефективного використання земельного капіталу вимагають системного підходу та здійснення комплексних наукових досліджень, а це у свою чергу обумовлює системність ринкових перетворень, яких вимагає економіка в цілому.

Наукові дискусії з питань, пов'язаних з формуванням земельного капіталу, на даний час переважно зводяться до зняття мораторію на купівлю - продаж земель сільськогосподарського призначення та формування ринку даної категорії земель. Однак системний підхід до розв'язання даної проблеми вимагає уваги до вирішення питань оптимізації землекористування, дотримання вимог науково-обґрунтованої системи землеробства, зокрема сівозмін, розвитку органічного землеробства та ряду інших.

Незавершеність земельної реформи, недосконалість земельних відносин, низька ефективність використання земельних ресурсів в аграрному виробництві вимагають поглиблених наукових досліджень з метою формування ефективної моделі аграрного виробництва, в якій обіг земельного капіталу є вирішальною складовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування національної моделі земельної реформи, яке розпочато у 1991 році, стало пріоритетним об'єктом дослідження багатьох вчених економістів – аграрників. Проблеми удосконалення земельних відносин досліджують Гадзало Я.М. і Лузан Ю.Я. [1]. Проблемам сучасного обліку і оцінки земель сільськогосподарського призначення приділяє увагу В.М. Жук, обгрунтовуючи необхідність побудови обліково-аналітичного забезпечення земельних відносин [2; 3].

Теоретико-методологічні основи формування і функціонування земельного капіталу та рекомендації з оцінки земель на підприємствах АПК обґрунтовані А.М. Третяком [4].

Проблеми земельних відносин в системі ринкових перетворень та економічний механізм формування ринку земельного капіталу досліджуються С.В. Рибалком [5].

На невідворотність запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення звертають увагу П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко [6].

Прикладні аспекти ефктивності використання земельних ресурсів в аграрних підприємствах та потенційні показники продуктивності землі досліджували Д.М. Пармаклі та Л.А. Бахчиванжи [7].

Однак вимагають більш глибоких досліджень практичні аспекти забезпечення ефективного функціонування земельного капіталу та оптимізації використання земельних ресурсів у контексті формування інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств та розробки практичних рекомендацій з формування та управління використанням земельного капіталу. Актуальність даних питань обумовлена тим, що до цього часу не вдалося виконати основне завдання земельної реформи – сформувати ефективного землевласника та забезпечити раціональне землекористування.

Мета статті полягає в обгрунтуванні оптимізації використання земельного капіталу в аграрних підприємствах на основі побудови економіко-математичної моделі з урахуванням елементів науково-обгрунтованої системи землеробства та формування інтенсивної моделі розвитку підприємства.

Методичною основою послужили прийоми економіко-статистичного методу дослідження для аналітичного обгрунтування результатів дослідження та економіко-математичного для обгрунтування оптимального використання земельного капіталу досліджуваних підприємств.

В якості інформаційної бази дослідження використані масові зведені данні сільськогосподарської діяльності сукупності аграрних підприємств Ізмаїльського району Одеської області, де в агропромисловому комплексі після реформування колективних сільськогосподарських підприємств було створено і функціонує 667 сільськогосподарських підприємств: 37 виробничих кооперативів, 530 фермерських господарств, 8 приватних підприємств, 15 товариств з обмеженою відповідальністю, 2 акціонерних товариства, 2 асоціації, 1 державне підприємство та 72 інших суб'єктів господарювання.

Результати дослідження. Поступова капіталізація аграрних підприємств в умовах ринкових трансформацій вимагає належного методичного забезпечення використання всіх складових виробничого капіталу, у тому числі й землі як основи товарного виробництва в аграрних підприємствах. При цьому необхідне нове усвідомлення сутності земельних ресурсів як особливої складової виробничого капіталу. Функціонуючи в системі виробничого капіталу, земельний капітал аграрного підприємства уявляє собою вартісний вираз землі як складової необоротних активів, здатних забезпечувати економічний і соціальний ефект, отримуваний в результаті використання власних або орендованих земельних угідь.

У досліджуваних підприємствах площа сільськогосподарських угідь становить понад 43 тис. га, у складі яких переважають орендовані угіддя. Вартісна оцінка земельних ресурсів основної діяльності аграрних підприємств району за нормативною грошовою оцінкою у 2015 р. становила 1810914 млн. грн. (табл. 1).

При цьому має місце значно нижчий за науково – обґрунтовані нормативи рівень забезпеченості основним капіталом з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, незбалансоване його співвідношення з оборотним капіталом.

Ефективність використання земельного капіталу аграрного підприємства характеризується співвідношенням між отриманим підприємством результатом основної діяльності і вартісною оцінкою використовуваних земельних ресурсів. Для оцінки ефективності використання земельного капіталу пропонується система показників, яка включає чистий дохід, валовий прибуток, валову продукцію в оцінці за постійними цінами з розрахунку на 10000 грн. нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь, рівень рентабельності земельного капіталу за валовим прибутком. В якості додаткових показників може бути використана й система натуральних показників: урожайність та вихід продукції у натуральному виразі окремого виду на одиницю нормативної грошової оцінки землі як ресурсу, від якого отримана дана продукція.

На даний час співвідношення між результативними показниками діяльності аграрних підприємств та нормативною грошовою оцінкою земельних ресурсів вказує на незначну віддачу земельного капіталу, що характеризують показники типового агропідпри-

Таблиця 1

Капіталозабезпеченість аграрних підприємств Ізмаїльського району Одеської області

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Темп зростання, %
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	43666,0	44620,7	43117,0	98,7
з них ріллі	40326,4	43645,0	42111,0	104,4
Орендовано земель, га	39886,0	41848,5	43080,0	108,0
Земельний капітал, млн. грн.	1833972,0	1874069,4	1810914,0	98,7
Власний капітал, тис. грн.	307345,7	375983,6	588634,4	191,5
Наявність оборотних активів, тис. грн.	609900,3	392725,0	839320,1	137,6
Необоротних активів, тис. грн. з них:	209499,3	229464,9	241788,2	115,4
основних засобів, тис. грн.	164369,9	187211,1	182963,3	111,3
Забезпеченість основними засобами з розрахунку на 100 га с.г. угідь, тис. грн.	376,4	419,6	424,3	1,1
Капіталоозброєність праці (за основними засобами), тис. грн.	422,8	528,1	943,3	223,1
Середньорічна кількість працівників, осіб	727	712	624	85,8
з них зайнято: – в рослинництві	620	634	570	91,9
– в тваринництві	107	51	54	50,5
Припадає на 1 середньорічного працівника основної діяльності, га: – с.г. угідь	60,1	62,7	69,1	114,9
– ріллі	55,5	61,3	67,5	121,6

Джерело: розраховано автором за даними зведеної фінансової і статистичної звітності аграрних підприємств району

ємства району товариства з обмеженою відповідальність «Агро – Мін – Дунай» (табл. 2).

Незважаючи на позитивну динаміку, економічні і фінансові результати діяльності з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь та 10000 грн. земельного капіталу не відповідають вимогам інтенсивного виробництва: забезпечення приросту валової продукції виключно за рахунок підвищення ефективності використання авансованого капіталу. Основна причина екстенсивного типу розвитку аграрних підприємств на даний час, незважаючи на високу концентрацію земельного капіталу, – незбалансованість його з іншими складовими авансованого капіталу. Тому, з огляду на низьку інвестиційну привабливість аграрних підприємств, основним заходом з підвищення ефективності використання земельного капіталу в аграрних підприємствах на даний час має стати обґрунтування оптимального сполучення галузей і збалансованого розподілу обмежених фінансових ресурсів з метою забезпечення оптимальної концентрації матеріально-речових складових процесу інтенсифікації виробництва, пов'язаних з науково-обґрунтованими нормативами витрат на якісне насіння інтенсивних сортів сільськогосподарських культур, інноваційні добрива, оновлення основних засобів. Важливе місце в системі заходів з інтенсифікації виробництва займає дотримання науково – обґрунтованих сівозмін.

З метою обґрунтування заходів з підвищення ефективності використання земельного капіталу на основі оптимального сполучення галузей в досліджуваних аграрних підприємствах здійснено розробку і рішення економіко-математичної моделі задачі. Враховуючи той факт, що на даний час в підприємствах досліджуваної сукупності представлена лише галузь рослинництва, асортимент продукції включає товарне зерно озимих і ярих зернових культур, товарне зерно кукурудзи, насіння соняшнику, ріпак.

Застосовані при побудові моделі 8 короткоротаційні сівозміни дозволять вирощувати окремі види культур у межах, встановлених відповідно наукових рекомендацій для регіону Південного степу, представлених у таблиці 3.

Заходи з інтенсифікації виробництва дозволили обґрунтувати резерви підвищення урожайності, показники якої в розрізі культур використані в моделі (табл. 4).

В якості техніко-економічних коефіцієнтів при побудові моделі економіко-математичної задачі використано ціни реалізації і собівартість товарної продукції (табл. 5).

Формування матричної моделі економіко-математичної задачі здійснено з визначенням переліку змінних, на основі яких були побудовані групи обмежень:

1. За видами сільськогосподарськихугідь, га.
2. За структурою посівних площ з урахуванням короткоротаційних сівозмін, га.
3. З виробництва товарної продукції, ц.
4. По трудових ресурсах, люд-год.
5. По витратах матеріально-технічних ресурсів.

В результаті розв'язку задачі були отримані результати, що характеризують наявні значні резерви підвищення ефективності використання земельного капіталу аграрних підприємств, які виявлені на основі порівняння фактично досягнутих показників з показниками оптимального плану (табл. 6).

Підвищення рівня інтенсивності виробництва характеризує показник концентрації поточних витрат (спожитих ресурсів) з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, який за оптимальним планом зростає на 911 грн. Але при цьому темпи зростання економічних результатів діяльності суттєво перевищують темпи зростання витрат, обумовлюючи переважно інтенсивний тип розвитку. Отримане оптимальне рішення економіко-математичної задачі, в якості критерію оптимальності в якій було обрано максимум прибутку, вказує на те, що впровадження організаційних заходів з оптимізації сполучення галузей в досліджуваному підприємстві сприятиме суттєвому зростанню економічних результатів діяль-

Таблиця 2

Площа земельних угідь та економічна ефективність використання земельного капіталу в ТОВ «Агро – Мін- Дунай»

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп зростання у 2016 р. до 2014 р.
Площа сільськогосподарських угідь, га	1161	1161	1128	97,2
Одержано з розрахунку на 100 га с. г. угідь, тис. грн.: – валової продукції	352,0	361,7	419,0	119,0
– доходу від реалізації	680,7	993,3	1434,8	у 2.1 рази більше
– валового прибутку	260,2	619,4	671,4	у 2.6 рази більше
Одержано на 10000 грн. земельного капіталу, грн. – валової продукції	0,84	0,86	0,99	119,0
– доходу від реалізації	1,62	2,37	3,42	у 2.1 рази більше
– валового прибутку	0,62	1,47	1,60	у 2.6 рази більше
Урожайність з розрахунку на 1 га, ц – зернових культур в середньому	34,5	28,2	34,6	100,2
– соняшнику	11,9	15,2	19,5	163,9

Джерело: розраховано автором за даними фінансової і статистичної звітності ТОВ «Агро – Мін - Дунай»

Таблиця 3

Допустимі межі коливання сільськогосподарських культур в структурі посівних площ

Групи і види культур	Питома вага, %	
	Мінімум	Максимум
Озимі зернові – всього	-	40
Ярі зернові і зернобобові – всього	35	-
Технічні – всього	-	25
Пар	10	10

Джерело: розробка автора

Таблиця 4

Рівень урожайності сільськогосподарських культур для розрахунку обсягів виробництва продукції за оптимальним планом

Культури	Урожайність сільськогосподарських культур з розрахунку на 1 га, ц
Озима пшениця	40
Озимий ячмінь	32
Яровий ячмінь	25
Горох	17
Овес	19
Кукурудза на зерно	50
Соняшник	22
Озимий ріпак	23

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

Техніко-економічні коефіцієнти в галузі рослинництва

Види продукції	Ціни реалізації, грн.	Собівартість 1 ц товарної продукції, грн.
Озима пшениця	320	170
Озимий ячмінь	325	165
Яровий ячмінь	325	150
Овес	297	145
Горох	500	265
Кукурудза на зерно	370	155
Насіння соняшнику	785	320
Озимий ріпак	795	310

Таблиця 6

Підвищення ефективності використання земельного капіталу ТОВ «Агро – Мін – Дунай» Ізмаїльського району Одеської області

Показники	2016 р.	За оптимальним планом	Відхилення оптимального плану від показників 2016 р.
Чистий дохід від реалізації продукції. тис. грн.	16184	21586	5402
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	8611	9639	1028
Валовий прибуток, тис. грн.	7573	11947	4374
Рівень інтенсивності виробництва (концентрація поточних витрат з розрахунку на 1 га), тис. грн.	7633,86	8545,21	911,35
Одержано з розрахунку на 100 га с. г. угідь, тис. грн.: – валової продукції за постійними цінами	419,0	506,8	87,8
– валового прибутку	671,4	1059,1	387,7
Рівень рентабельності виробництва продукції, %	89,7	123,9	34,2 (відсоткові пункти)
Віддача земельного капіталу за чистим доходом (з розрахунку на 10000 грн. нормативної грошової оцінки землі), грн.	3,4	4,6	1,2
Рівень рентабельності земельного капіталу (за валовим прибутком), %	0,015	0,025	0,01 (відсоткові пункти)

Джерело: розраховано автором

ності (чистого доходу, валового прибутку) та підвищенню рентабельності виробництва і земельного капіталу в аграрному підприємстві рослинницького напряму за основною діяльністю.

Висновки з проведеного дослідження. Ринкові умови господарювання вимагають завершення аграрної та земельної реформи в Україні. Визнання землі капіталом вимагає належного методичного обґрунтування ефективного її використання в аграрних підприємствах. Проведений аналіз капіталозабезпеченості аграрних підприємств Ізмаїльського району Одеської області виявив значні диспропорції у складі виробничого капіталу та низький рівень продуктивності використання земельного капіталу. Оптимізація сполучення галузей рослинництва на основі її поєднання з організаційними заходами, підвищенням рівня інтенсивності виробництва, удосконаленням інституційних інструментів управління формуванням ринку землі слід розглядати як основні напрями забезпечення ефективного використання земельного капіталу в аграрних підприємствах до запровадження повноцінного ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. При цьому практика вимагатиме подальших поглиблених досліджень методології формування і забезпечення ефективного функціонування земельного капіталу в суб'єктах господарювання з урахуванням їх організаційно-правових форм, правового режиму землекористування та розвитку земельних відносин. Дослідження у даному напрямку дозволять створити основу для визнання землі не лише як важливої складової виробничих ресурсів та основного засобу виробництва в аграрному секторі, а й як до ключового інструменту мобілізації фінансових ресурсів аграрних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гадзало Я.М., Лузан Ю.Я. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграної економіки / Я.М. Гадзало, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 5–14.
2. Жук В.М. Рекомендації з організації обліку та оцінки земель на підприємствах АПК / В.М. Жук, А.М. Третяк, Ю.С. Рудченко та ін.; під ред. А.М. Третяка, В.М. Жука // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 3. – С. 135–205.
3. Жук В.М. Обліково-аналітичне забезпечення земельних відносин / В.М. Жук // Агроінком. – 2011. – № 7–9. – С. 116–121.
4. Третяк А.М. Земельний капітал: теоретико-методологічні основи формування та функціонування : монографія / А.М. Третяк. – Львів: СПОЛОМ, 2011. – 520 с.
5. Рибалко С.В. Економічний механізм формування ринку земельного капіталу / С.В. Рибалко // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. Спецвипуск 33, частина 3. – 2011. – С. 176–179.
6. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін. [за ред. П.І. Гайдуцького]. – К.: ННЦІАЕ, 2005. – 424 с.
7. Пармакли Д., Бахчиванжи Л. Сравнительный анализ использованияз емли в сельском хозяйстве республики Молдова и Одесской области / Д.М. Пармакли, Л.А. Бахчиванжи // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. – том 2, №1. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://are-journal.com/are/article/view/22

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК [330.341:504.06]:327

Білоскурський Р.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті систематизовано пріоритетні напрямки вивчення зарубіжного досвіду щодо забезпечення еколого-економічного розвитку для України. Узагальнено зарубіжний досвід в сфері утилізації відходів з актуалізацією ризику несанкціонованого ввезення побутових відходів із-за кордону в Україну. Визначено можливості утилізації електронного сміття в Україні. Вивчено зарубіжний досвід в сфері альтернативної енергетики, в тому числі з використанням біогазу.

Ключові слова: еколого-економічний розвиток, утилізація сміття, електронне сміття, альтернативна енергетика, біогаз, екологічне підприємництво, зарубіжний досвід.

Билоскурский Р.Р. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье систематизированы приоритетные направления изучения зарубежного опыта по обеспечению эколого-экономического развития для Украины. Обобщен зарубежный опыт в сфере утилизации отходов с актуализацией риска несанкционированного ввоза бытовых отходов из-за границы в Украину. Определены возможности утилизации электронного мусора в Украине. Изучено зарубежный опыт в сфере альтернативной энергетики, в том числе с использованием биогаза.

Ключевые слова: эколого-экономическое развитие, утилизация мусора, электронный мусор, альтернативная энергетика, биогаз, экологическое предпринимательство, зарубежный опыт.

Biloskurskyy R.R. FOREIGN EXPERIENCE AND NATIONAL FEATURES OF PROVIDING INNOVATIVE ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The priority directions of study of foreign experience in providing ecological and economic development for Ukraine were systematized. The foreign experience in the field of waste management was generalized. The risk of unauthorized importation of domestic waste from abroad to Ukraine was actualized. The possibilities of recycling electronic waste in Ukraine were identified. The foreign experience in the field of alternative energy, including the use of biogas, was studied.

Keywords: ecological and economic development, waste disposal, electronic waste, alternative energy, biogas, ecological entrepreneurship, foreign experience.

Постановка проблеми. Еколого-економічний розвиток є специфічним об'єктом державного регулювання. Він базується на узгодженні складних та опозиційних один до одного процесів, що виникають у різному середовищі, можуть по-різному себе проявляти залежно від ситуації. Вивчення та адаптація зарубіжного досвіду у сфері еколого-економічного розвитку вказує на потребу володіння такою інформацією, однак з чітким розумінням специфіки вітчизняного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане дослідження присвячене огляду зарубіжного досвіду еколого-економічного розвитку, базоване на працях українських науковців та експертних дослідженнях, публікованих у мережі Інтернет. Зокрема це О. Волошин [2], Г. Гелетуха і Т. Железна [1], О. Гуменюк, Н. Семенюк [3], В. Дубровін, М. Корчемний, І. Масло [5], О. Климчук, Н. Грох [9], І. Міхно [10], І. Соколовська, М. Мельник, С. Підховна [12], І. Тесленко [14] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду еколого-економічного розвитку з обґрунтуванням пріоритетів адаптації для України.

Цілями статті є наступні:

– систематизація пріоритетних питань вивчення зарубіжного досвіду забезпечення еколого-економічного розвитку для України;

– узагальнення зарубіжного досвіду у сфері утилізації відходів з актуалізацією ризику несанкціонованого ввозу побутових відходів з-за кордону в Україну;

– визначення можливостей утилізації електронного сміття в Україні;

– вивчення зарубіжного досвіду у сфері альтернативної енергетики, в тому числі з використанням біогазу.

Вивчення зарубіжного досвіду еколого-економічного розвитку слід здійснювати не стільки в географічній площині, орієнтуючись на практику конкретних країн, скільки з погляду напрямів, проблемних питань, необхідних до вирішення у нашій державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки питання узгодження екологічних та економічних інтересів є дуже багатогранними, то проблематика вивчення зарубіжного досвіду може бути досить широкою. Щоб недопустити розпорошеності, слід розуміти пріоритети еколого-економічного розвитку для України та фокусувати увагу на досвіді інших держав саме з даних питань.

З огляду на сутність еколого-економічного розвитку дуже важливим є вивчення успішного досвіду інших держав щодо підтримки екологічного під-

приємництва. Для України одним з найбільш проблемних питань у цьому плані є утилізація відходів. Дуже багато розвинених держав досягнули значного успіху у сфері поводження з відходами без їх спалювання, лише шляхом роздільного збирання та утилізації з одночасним пропагуванням відходу від концепції «разового споживання».

Найбільш взірцевими державами у плані поводження з відходами є Швейцарія, Швеція, Німеччина і Франція. Швейцарія забезпечила практично 100 %-ну переробку відходів за рахунок зобов'язання населення сортувати сміття (у разі відмови – висока оплата прийому невідсортованого сміття), розвинула належну інфраструктуру збору (спеціальні контейнери) і переробки сміття (склотари, картону, паперу, батарейок тощо).

Якщо Швейцарія активно застосовує систему штрафування за неправомірне поводження з відходами, причому штрафи є доволі високими та функціонують спеціальні підрозділи, які займаються контролем з даного питання, то, для прикладу, Німеччина не використовує даний інструмент. У цій державі вирішення проблем з відходами здійснюється з допомогою державної системи «Duales System Deutschland GmbH», яка почала діяти з 90-х років XX століття; це дозволило позбавитись від практики використання сміттєвих полігонів з 2005 року: з 300 полігонів, які функціонували у 2004 році, залишилося менш як половина лише для захоронення відходів, що не піддаються переробці [4].

Використання штрафних санкцій держави щодо поводження з відходами залежить від рівня екологічної культури суспільства. Приклад Швейцарії вказує на тодішню потребу стимулювання населення до сортування сміття, коли в Німеччині таких проблем не було. Взірцем ліберального підходу у поводженні з відходами є Франція, де штрафні санкції застосовуються вкрай рідко. Головним принципом поводження з відходами у даній країні є особиста відповідальність. Для населення України такий підхід наразі є неприйнятним та вимагає більш жорстких заходів.

Приклад Франції також є взірцевим у плані функціонування сміттєпереробних заводів. Завод з утилізації сміття «Issйane» в околиці Парижа на вигляд є одноповерховою будівлею без видимих труб, навколо будівлі зелена зона тощо. Такого естетичного вигляду вдалося домогтися завдяки тому, що всі основні потужності з переробки сміття, очищення димів й обробки залишків заховані під землею – фактично «Issйane» тільки на одну третину «визирає» на вулицю [13].

Дуже важливим напрямом поводження з відходами є стимулювання виробництва з вторинної сировини – так званого рециклінгу. У даному плані для України є актуальним досвід Японії, яка підтримує такі напрями рециклінгу, як утилізація відходів в якості сировини для виготовлення вихідного продукту, використання відходів для отримання будь-якої товарної продукції, застосування відходів для будівництва дамб, доріг і насипних територій, отримання добрив та біогазу; активне впровадження в Японії системи рециклінгу дозволило створити нові робочі місця, що з'явилися в результаті розширення виробництва, знизити собівартість виробленої про-

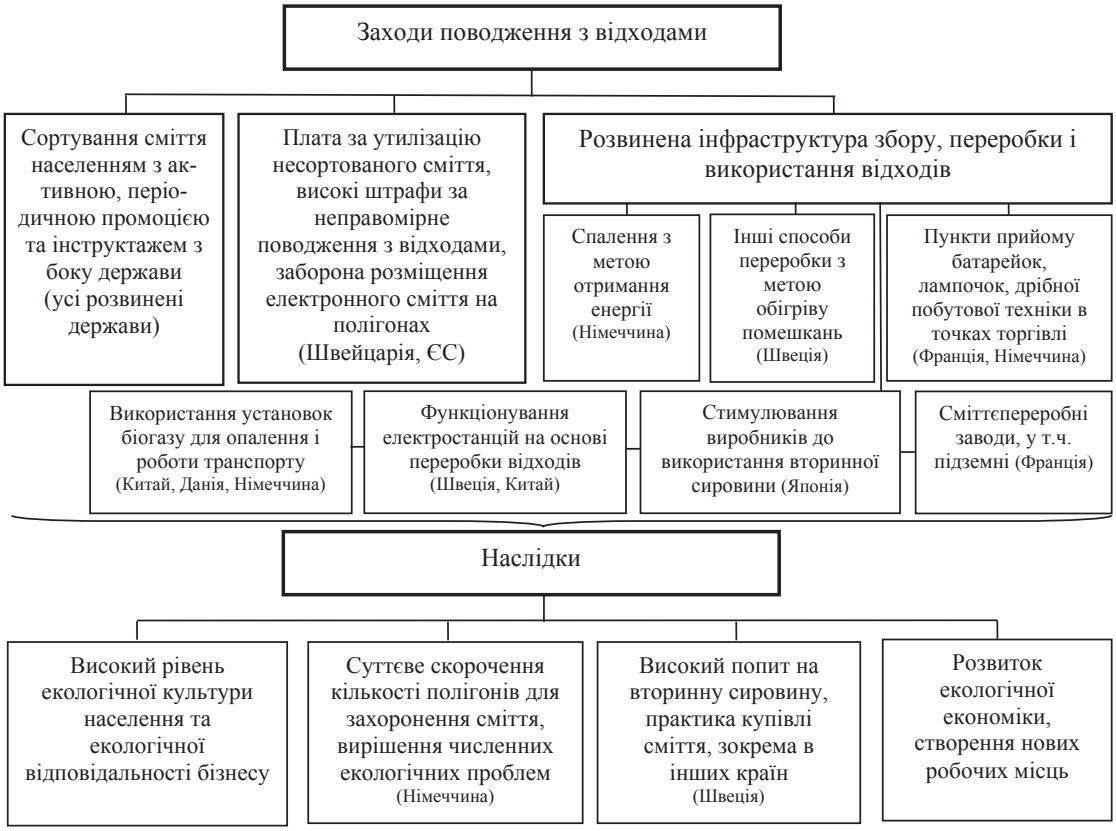

Рис. 1. Типові заходи поводження з відходами у зарубіжних країнах з погляду перспективності впровадження в Україні

** Джерело: авторська розробка*

дукції, зменшити витрати первинних матеріальних й енергетичних ресурсів [10, с. 71].

З проведеного огляду можна зробити висновок, що більшість розвинених держав, зокрема ЄС, практикують жорсткі правила утилізації відходів. Якщо це сусідні, територіально наближені до України держави, то це стає серйозним ризиком. Якщо в нашій державі не буде розвиватись система контролю у сфері поводження з відходами, не вживатимуться заходи щодо зменшення їх кількості, то зростатиме ризик несанкціонованого ввозу побутових відходів з-за кордону. Зокрема, мова йде про старі автомобілі та електронне сміття (Е-сміття). Щороку у світі утворюється близько 50 млн тонн електронних відходів, до яких відносять комп'ютери, електронну оргтехніку, електронні пристрої для розваг, мобільні телефони, телевізори тощо; накопичення такого технологічного сміття відбувається втричі швидше, ніж зростання кількості інших відходів [14]. Україна поки ще залишається споживачем великої кількості технічних пристроїв у б/у-стані. Окрім того, в нашій державі зростають обсяги електронного сміття, що абсолютно неконтрольовано перебуває на сміттєзвалищах. Дану ситуацію слід виправляти, орієнтуючись на досвід країн ЄС. Ще в 90-х роках XX століття деякі європейські держави заборонили розміщення електронних відходів на полігонах; компанії «Dell», «Sony», «Samsung», «Nokia», «Siemens/Fujitsu» мають свої власні програми переробки, приймають стару техніку від споживачів та займаються або її модернізацією, або повторно використовують її окремі частини; компанія «Canon» як виробник електронних виробів забезпечує збір та утилізацію відходів у кожній країні ЄС, де вона має національне торгове представництво [14].

В Україні у рамках євроінтеграції питання системної утилізації електронного сміття на державному рівні почало розглядатись лише з 2016 року. За пропозицією ЄС Україна може розраховувати на допомогу в розробці системи управління відходами електронного і електричного обладнання та елементів живлення (відповідну презентацію провело Міністерство регіонального розвитку та будівництва України); система передбачає створення реєстру виробників та імпортерів електрообладнання, які будуть зобов'язані подавати офіційні звіти про те, скільки такого обладнання та батарейок вони виробили, продали й утилізували [6]. Ці та інші заходи мають стати вагомим напрямом розвитку екологічного підприємництва та стимулювання екологічної відповідальності бізнесу, що є стратегічно важливим у забезпеченні еколого-економічного розвитку України (табл. 2).

Окремої уваги при вивченні зарубіжного досвіду у сфері утилізації відходів є використання біогазу. Україна володіє значними резервами в даному плані з огляду на існування багатьох перенаповнених полігонів сміття. Сільськогосподарська спеціалізація економіки скеровує до необхідності ефективізації використання утворюваної біомаси (первинної – рослини, безпосередньо використовувані для одержання енергії; вторинної – біомаса рослинного або тваринного походження, що утворилася в результаті попередньої переробки рослинних продуктів у процесі життєдіяльності тварин, органічні продукти, які утворюються при переробці сировини сільськогосподарського походження, та осади з господарських і комунальних стоків [5; 12, с. 114]), в ході мікробіологічного розкладання якої утворюється біогаз.

Науково обґрунтовано, що одним із ефективних способів корисної утилізації ресурсів біомаси є їх анаеробне зброджування в біогазових установках, яке дозволяє отримати пальну суміш газів з теплотою згорання близько 20-25 МДж/куб. м і вмістом метану в межах 60-75 %, високоякісні органічні добрива та розв'язати проблему забруднення навколишнього середовища [9, с. 51-52]. Як стверджують О. Климчук та Н. Грох, потенційна ємність ринку біогазових установок в Україні є значною та в перспективі основним обладнанням для виробництва біогазу виступатимуть, насамперед, великі когенераційні біогазові установки, встановлені в аграрних підприємствах; перспективні аграрні підприємства стануть головною сировинною та виробничою базою для отримання біогазу в Україні [9, с. 52].

Технологічна специфіка виробництва біогазу актуалізує реалізацію в Україні концепції біогазових

Таблиця 2

Основні положення проекту щодо створення системи управління відходами електронного і електричного обладнання та елементів живлення в Україні

№ з/п	Захід	Позитивні наслідки	Ризики
1	Закладення витрат на утилізацію обладнання в їх вартість при купівлі	Можливість фінансового забезпечення	Нецільове використання отри-маних прибутків
2	Реєстр виробників та імпортерів електрообладнання з обов'язковим звітуванням щодо виробництва, продажу, утилізації	Статистична основа управлінських рішень	Приховування діяльності
3	Зобов'язання суб'єктів роздрібної торговельної мережі приймати побутову техніку, батарейки, автомобільні акумулятори	Участь суб'єктів торгівлі у вирішенні еколо-гічних питань	Небажання участі, додаткове навантаження на суб'єктів торгівлі
4	Зобов'язання суб'єктів торгівлі забирати у споживачів стару велику побутову техніку при купівлі та доставці споживачеві нової техніки такого ж типу або зі схожими функціями	Оптимізація витрат на виробництво нової продукції чи ремонт вживаної	Небажання участі, потреба розширення ділових зв'язків суб'єктів торгівлі
5	Створення муніципальних (стаціонарних і мобільних) пунктів збору старої побутової техніки у містах та райцентрах, куди споживачі можуть зносити старі праски, міксери, пилососи, лампочки тощо з подальшим збором спеціалізованими компаніями	Формування екологічної культури в населення, схильності до сортування сміття	Суспільна пасивність, небажання комерційної діяльності у сфері поводження з відходами
6	Створення організацій розширеної відповідальності виробників як добро-вільних об'єднань виробників та дистри-б'юторів електронного й електричного обладнання, які акумулюватимуть гроші на подальшу утилізацію своїх товарів	Екологічна відповідальність бізнесу, розвиток міжінституційних форм співпраці	Небажання міжінституційної співпраці у сфері поводження з відходами

** Джерело: побудовано автором за даними [6]*

кластерів, що дозволяють створити локальне джерело електричної й теплової енергії та є економічно привабливими проектами; економічні переваги при застосуванні газових установок на біогазових станціях очевидні [3, с. 70].

Наразі в Україні діє «зелений» тариф для виробників електроенергії з біомаси та біогазу, хоча поширення технології поки є недостатнім та потребує подальшого стимулювання. Також встановлено привабливий «зелений» тариф на покупку електроенергії, виробленої сонячними електроустановками в приватних домогосподарствах потужністю до 30 кВт, що дало істотний поштовх до розвитку ринку сонячних панелей в Україні: кількість домовласників, які використовують енергію сонця, збільшилась у першій половині 2016 року на 40,4 %, а через квартал – ще на 84,8 % і така динаміка попиту зберігається й надалі [8].

Таким чином, поруч з досвідом інших країн щодо поводження з відходами, у тому числі з метою отримання енергії, іде дуже актуальне для України питання розвитку альтернативної енергетики. Звичайно, природно-кліматичні умови обмежують можливості впровадження досвіду деяких країн у масштабах забезпечення енергією за рахунок природних ресурсів. Типовими успішними країнами тут є Норвегія, водні ресурси якої дозволяють забезпечувати внутрішні енергетичні потреби за рахунок гідроелектростанцій, та США (особливо штат Каліфорнія), кількість сонячного випромінювання яких дає змогу отримувати значні обсяги сонячної енергії. Для України потенціал альтернативної енергетики має диференційований характер – з поєднанням різних джерел енергії. В умовах гібридної війни українська влада, у тому числі під тиском ЄС, намагається підтримувати виробництво електроенергії з альтернативних джерел енергії, вносячи певні зміни у чинне законодавство (Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» з поправками до законів України «Про альтернативні види палива», «Про електроенергетику», «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» [11]). Існуючі виклики вимагають ще більшої уваги до досвіду інших держав у розвитку альтернативної енергетики як ядра екологічної економіки України.

Згідно даних енергетичного балансу України за 2014 рік, частка відновлювальних джерел у загальному постачанні первинної енергії становила 2,6 %, в тому числі біомаса – 1,8 %; Національним планом дій з відновлюваної енергетики до 2020 року поставлено за мету досягти 11 % відновлювальних джерел енергії у валовому кінцевому енергоспоживанні до 2020 року, що відповідає зобов'язанням України, прийнятим перед Енергетичним Співтовариством Південно-Східної Європи (Україна стала його договірною стороною з 2011 року) [1]. У той же час у світі відновлювані джерела енергії забезпечують близько 19 % кінцевого енергоспоживання, зокрема традиційна біомаса – 9 %, сучасні відновлювані джерела енергії – більше 10 %; загалом за рахунок біомаси (традиційної та сучасної) покривається близько 14 % кінцевого споживання енергії [1].

Високе значення енергетики для розвитку людства обумовило функціонування спеціалізованої міжнародної організації у даній сфері – Міжнародного енергетичного агентства при ОЕСР. Значну увагу даному питанню приділяє ЄС, реалізуючи Програму ALTENER з підтримкою розвитку цілого ряду відновлюваних джерел енергії, зокрема малогабаритних гідроелектростанцій, вітроагрегатів, сонячних батарей, термальних і геотермальних джерел енергії, використання біомаси, біологічного палива, використання відходів [2]. Долучення України до реалізації проектів у даній програмі має стояти в пріоритеті поглиблення євроінтеграції.

Прикладом успішного використання енергії вітру і сонця є Німеччина. Цього вдалось досягти за рахунок одержання операторами сонячних батарей від уряду компенсації у розмірі 50-52 євроцента за кожну вироблену кіловат-годину електроенергії; для вітрових генераторів і гідротурбін діють більш низькі тарифи, при цьому уряд гарантує збереження таких тарифів протягом наступних 20 років [2].

Ті країни, які досягнули значних успіхів у сфері альтернативної енергетики, декларують конкретний рівень «енергозаміщення» з огляду на природно-кліматичні, природно-ресурсні та бюджетні можливості. У дослідженні Г. Гелетухи та Т. Железної наведено показові приклади стратегічних цілей окремих держав та міст в обсягах використання альтернативної енергетики [1]. Для України такий досвід важливий з погляду муніципального енергетичного управління. Умови децентралізації дають шанс територіальним громадам оптимізувати енерговиробництво та споживання, стимулюючи альтернативну енергетику в тих секторах, для яких найбільш сприятливі природно-кліматичні та природно-ресурсні умови територій.

У завершення огляду зарубіжного досвіду зазначимо про його динамічну прогресивність, що ставить Україну в ряд відстаючих країн зі зростаючим розривом. Серед прикладів останніх інновацій у сфері екологічного підприємництва, можна навести, зокрема: вилучення вуглекислого газу із повітря – як приклад, завод у Швейцарії з установкою «прямого захоплення повітря» DAC (Direct air capture), розробленою компанією «Climeworks»; відфільтрований вуглекислий газ власники заводу продають як добриво на найближчу овочеву ферму [7]; будівництво першого в світі плаваючого вітропарку «Hywind Scotland» в Шотландії; здійснення авіаперельотів на біопаливі (авіабіорейси) та ін.

Ці типові приклади різних сфер природокористування вказують, як далеко пішли деякі країни та їх інноваційні системи у продукуванні екологічних інновацій. Безумовним лідером є Норвегія, яка докладає значних зусиль у розвитку екологічної економіки, плануючи навіть повну відмову від дизельного і бензинового транспорту. Пріоритети даної держави мають бути орієнтиром для України з погляду визначення перспективних напрямів еколого-економічного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розглянутий досвід інших країн розкриває ключові тренди еколого-економічного розвитку з використанням стимулюючих й обмежуючих заходів, а також штрафних санкцій. Зарубіжний досвід у сферах утилізації відходів та альтернативної енергетики є орієнтиром на локомотивні сектори екологічної економіки України. Сфера утилізації відходів дозволяє вирішити гострі екологічні питання з переміщенням проблеми в комерційну площину. Сфера альтернативної енергетики має бути центровою у структурі екологічної економіки України, міжнародного співробітництва, в тому числі з ЄС. Належний розвиток альтернативної енергетики дозволить вирішити низку політичних питань та утвердить Україну на міжнародній арені як незалежну, інноваційну та перспективну державу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлювальних джерел енергії / Г. Гелетуха, Т. Железна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://greenergy.com.ua/info-data/analiz-energetichnih-strategij-krayin-es-ta-svitu-i-roli-v-nih-vidnovlyuval-nih-dzherel-energiyi/
2. Волошин О. Л. Особливості державного регулювання розвитку альтернативної енергетики в різних країнах світу / О. Л. Волошин [Електронний ресурс]. // Державне будівництво. – 2014. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2014_2_25
3. Гуменюк О. Б. Виробництво біогазу – нова ринкова ніша для побудови високорентабельного бізнесу, складова розвитку енергетичної галузі України / О. Б. Гуменюк, Н. В. Семенюк // Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. – 2012. – № 6. – С. 69-74.
4. Для чого Швеція скуповує сміття? Світовий досвід боротьби зі звалищами (24.06.2016) : УКРІНФОРМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2039097-dla-cogo-svecia-skupovue-smitta-svitovij-dosvid-borotbi-zi-zvalisami.html
5. Дубровін В. О. Біопалива (технології, машини, обладнання) / В. О. Дубровін, М. О. Корчемний, І. П. Масло та ін. – К. : ЦТІ «Енергетика і електрифікація», 2004. – 256 с.
6. Е-сміття в Україні: Євросоюз пропонує схему утилізації (26.12.2016) : DW [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dw.com/uk/e-сміття-в-україні-євросоюз-пропонує-схему.../a-36856823
7. Запрацював перший у світі завод з вилучення вуглекислого газу із повітря (20.06.2017) : ACADEMIC FOX [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://academicfox.com/zapratsyuvav-pershyj-u-sviti-zavod-z-vyluchennya-vuhlekysloho-hazu-iz-povitrya/
8. «Зелений» тариф для виробників електроенергії з біомаси та біогазу збільшено (23.11.2016) : Тепла Хата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://teplaxata.in.ua/2016/11/zelenyj-taryf-dlya-vyrobnykiv-elektroenergiyi-z-biomasy-ta-biogazu-zbilsheno/
9. Климчук О. В. Виробництво біогазу: досвід зарубіжних країн та перспективи розвитку в Україні / О. В. Климчук, Н. В. Грох // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – Випуск 2(64). – С. 50-54.
10. Міхно І. С. Методи утилізації відходів. Світовий досвід / І. С. Міхно // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 2. – С. 68-78.
11. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії : Верховна Рада України ; Закон від 4.06.2015 року № 514-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-19
12. Соколовська І. Я. Біогаз як перспективний напрям використання відходів сільськогосподарського виробництва / І. Я. Соколовська, М. Б. Мельник, С. М. Підховна // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (1). – С. 113-118.
13. Французский мусор: как в окрестностях Парижа поступают с бытовыми отходами (29.06.2017) : ТАСС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tass.ru/obschestvo/4375307
14. Электронный мусор в Украине: выбросить нельзя переработать / Инна Тесленко (1.08.2013) : УНИАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://economics.unian.net/other/818477-elektronnyiy-musor-v-ukraine-vyibrosit-nelzya-pererabotat.html

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 24

Частина 1

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60х84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,93.
Підписано до друку 30.06.2017.
Замов. № 34/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.